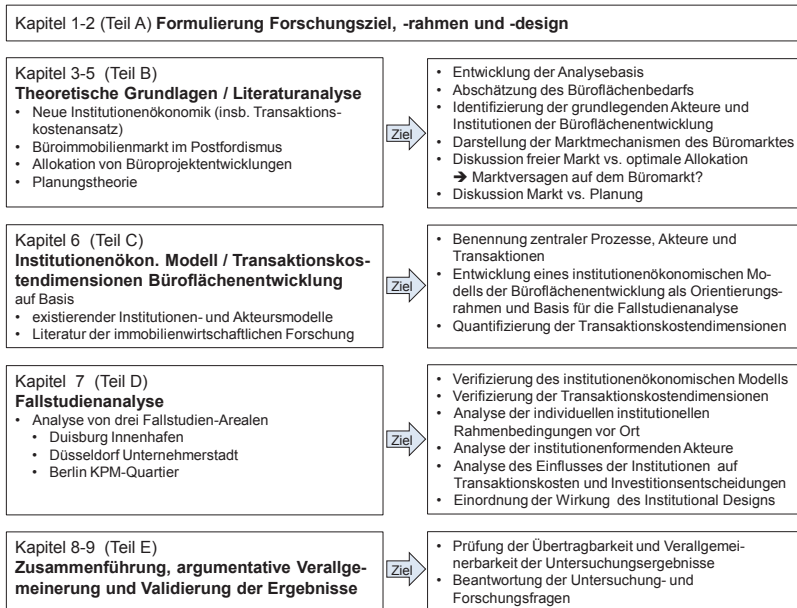


2. Forschungsdesign

Das Forschungsdesign der vorliegenden Untersuchung lässt sich in fünf Teile gliedern, zu denen Abbildung 1 einen Überblick gibt.

Abbildung 1: Forschungsdesign



Quelle: eigene Darstellung

Die wesentlichen Forschungsziele (Teil A) wurden bereits vorgestellt. Auf Basis einer Literaturanalyse (Teil B) werden zunächst in Kapitel 3 die Neue Institutionenökonomik und ihre relevanten Teildisziplinen vorgestellt und ihre Anwendbarkeit im Rahmen der Untersuchung hinterfragt. In Kapitel 4 wird mithilfe des Regulationsansatzes den Ursachen für den Bedeutungszuwachs des Büroimmobilienmarktes nachgegangen, um anschließend die Folgen und Herausforderungen für die Stadtentwicklung zu erörtern. Um die Konsequenzen besser einordnen zu können, werden auch die Dimensionen des Büroflächenbestands in Deutschland beziffert und Prognosen zur zukünftigen Expansion auf ihre Stichhaltigkeit geprüft. Kapitel 5 geht schließlich der Frage nach, wer überhaupt über die Büroflächenallokation entscheidet: die „invisible hand“ des Marktes, die Akteure des Immobilien- und Projektentwicklermarktes oder die öffentliche Hand im Rahmen ihrer regulativen, planerischen Markteingriffe? In diesem Kapitel wird auch diskutiert, warum sich auf dem Büroimmobilienmarkt keine pareto-optimale Ressourcenallokation einstellt, welchen Anteil die Transaktionskosten an dem Marktversagen haben und welche Ansätze existieren, um Fehlallokationen vorzugreifen.

In Kapitel 6 (Teil C) werden die Mechanismen beleuchtet, die hinter den Investitions- und Allokationsentscheidungen von Büroprojektentwicklungen stehen. Aus existierenden Modellen der Immobilienprojektentwicklung werden die zentralen Prozesse und Transaktionen extrahiert, um anschließend ein institutionenökonomisches Modell der Büroprojektentwicklung zu gewinnen, das aus der Projektentwickler-Perspektive die wesentlichen Transaktionen mitsamt den wichtigsten Transaktionspartnern und den grundsätzlichen Transaktionscharakteristika aufzeigt. Das Modell dient nicht nur der Ermittlung zentraler Akteure, Transaktionen und -kosten im Allgemeinen, sondern ist auch im Rahmen der Fallstudien äußerst hilfreich für die Beschreibung und Analyse der Akteurs- und Transaktionskonstellationen sowie der Institutionen. Nach der Entwicklung des Modells werden Transaktion für Transaktion die Transaktionskostendimensionen beziffert und anhand einer fiktiven Projektentwicklung exemplarisch aufgezeigt. Zudem wird der Lage-Begriff institutionenökonomisch interpretiert.

In Kapitel 7 (Teil D) werden mithilfe der Analyse dreier Fallstudien

- die Validität des institutionenökonomischen Modells der Büroprojektentwicklung geprüft,
- die ermittelten Transaktionskostendimensionen verifiziert und
- Antworten auf die Frage gesucht, ob und wie Städte, Quartiersentwickler oder Grundstücksbesitzer über eine Transaktionskostenbeeinflussung im Rahmen einer aktiven Gestaltung der Institutionen auf die Investitions- und Allokationsentscheidungen von Büroprojektentwicklungen Einfluss nehmen können.

Die Methodik der Fallstudienuntersuchung wird in Kapitel 7.1 näher erläutert. Zu den Kapiteln 6 und 7 sei aber bereits an dieser Stelle angemerkt, dass die empirische Belegbarkeit der Transaktionskosten alles andere als unproblematisch ist: Transaktionskosten werden im Wirtschaftsleben in aller Regel nicht spezifisch erfasst und stattdessen anderen Kostenblöcken zugerechnet; die genaue Abtrennung von Produktions- und Transaktionskosten ist folglich nicht ohne weiteres möglich (vgl. Erlei 1998: 48 f., Fritz 2006: 77 ff.). Dieser Aspekt ist für die Untersuchung insofern unproblematisch, als dass für die Untersuchung eine exakte Messung der Transaktionskosten nicht notwendig ist, was in Kapitel 7.1.2 noch gezielter erläutert wird. Stattdessen orientiert sich die Fallstudienanalyse an dem Ansatz, auf den die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik hinsichtlich des Messproblems verweisen: Im Regelfall werden die Existenz von Transaktionskosten und die Probleme von Transaktionen herausgearbeitet und im Zuge eines Institutionenvergleichs die Größenordnungen der Transaktionskosten der unterschiedlichen institutionellen Arrangements in einer eher indirekten Art und Weise gegenübergestellt, ohne dass die Kosten direkt und exakt gemessen werden (vgl. Williamson 1990: 25, Döring 1998: 46 f., Kaas & Fischer 1993: 688, Kapitel 7.1.4).

In den abschließenden beiden Kapiteln 8 und 9 (Teil E) werden die Erkenntnisse aus den Fallstudien und der Literaturanalyse zusammengeführt und Antworten auf die Forschungsfragen formuliert und diskutiert. Die Ergebnisse werden auf ihre Übertragbarkeit geprüft und – soweit es die Erkenntnisse aus den Fallstudienanalysen und Expertengesprächen zulassen – argumentativ verallgemeinert. Zudem wird die angewandte Methodik einer kritischen Reflexion unterworfen.

3. Die Neue Institutionenökonomik

Die Neue Institutionenökonomik dient als theoretische Basis für die vorliegende Untersuchung. Sie verlässt die transaktionskostenlose Welt neoklassischer Modelle, die zu abstrakt sind, um die Geschehnisse und Entscheidungsprozesse rund um die Büroflächenentwicklung erläutern zu können, bei der gerade die Transaktionskosten eine hohe Relevanz haben (vgl. Kapitel 6). Speziell zwei ihrer Teildisziplinen – der Transaktionskostenansatz und der Property-Rights-Ansatz – sowie ihre Anwendungsgebiete in der Stadtplanung und Immobilienwirtschaft werden vorgestellt. (Die zentralen Begriffe der Neuen Institutionenökonomik sind auch im Glossar im Anhang definiert.)

3.1. Einführung in die Neue Institutionenökonomik

Die Neue Institutionenökonomik (NIO) ist eine vergleichsweise junge ökonomische Disziplin. Bis heute dominieren vor allem zwei andere, ältere ökonomische Konzeptionen die theoretische und wirtschaftspolitische Diskussionen: die Neoklassik und der Keynesianismus. „Beide Richtungen [...] unterschieden sich insbesondere hinsichtlich ihrer Einschätzung der ‚Selbstheilungskräfte‘ einer Marktwirtschaft und der daraus abgeleiteten Rolle, die dem Staat [...] zugewiesen wird“; bemerkenswert ist aber deren Übereinstimmung hinsichtlich einer weitgehenden „Vernachlässigung einer expliziten Analyse von Institutionen“ und deren Einfluss auf das Handeln der Akteure (vgl. Erlei et al. 2007: 26). Während der Keynesianismus¹⁷ für die vorliegende Untersuchung nicht relevant ist, kann die Neoklassik im Rahmen der Untersuchung nicht ausgeblendet werden. Die Neoklassik allein reicht als Basis für die Untersuchung jedoch nicht aus, weshalb die Potenziale der Neuen Institutionenökonomik in den folgenden Ausführungen dargelegt werden.

3.1.1. Zum Institutionenbegriff in der Neuen Institutionenökonomik

Institutionen werden im Alltagsgebrauch häufig mit Behörden und Bürokratie gleichgesetzt. In der Neuen Institutionenökonomik wird der Begriff aber deutlich weiter gefasst:

„Institutionen sind die Spielregeln einer Gesellschaft oder, förmlich ausgedrückt, die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion. Dementsprechend gestalten sie die Anreize im zwischenmenschlichen Tausch, sei dieser politischer, gesellschaftlicher oder wirtschaftlicher Art“ (North 1992: 3).

Alle Regeln, Arrangements und Vereinbarungen, die einen Einfluss auf das menschliche Handeln haben, sind Institutionen. Somit stehen neben Gesetzen, Verordnungen, Verträgen als formelle (oder formgebundene) Institutionen auch die informellen (oder formungebundenen) Institutionen im Mittelpunkt der Betrachtungen der Neuen Institutionenökonomik, wie etwa die ungeschriebenen sozialen Normen und Konventionen, Traditionen, Verhaltenskodi-

¹⁷ Der Keynesianismus wurde von John M. Keynes unter dem Eindruck der Great Depression der 1930er Jahre geprägt. Zentraler Bestandteil seiner Theorie ist, dass marktwirtschaftliche Systeme nicht automatisch zur Vollbeschäftigung tendieren und dass als Konsequenz Staaten finanz- und geldpolitische Maßnahmen ergreifen sollten, um die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und den Arbeitsmarkt zu stimulieren (Stichworte: Wohlfahrtsstaat, gelenkte Volkswirtschaft).

zes und Mentalitäten. „Institutionen vermindern die Unsicherheit, indem sie für eine gewisse Ordnung in unserem täglichen Leben sorgen. Sie schaffen Richtlinien für menschliche Interaktion, damit wir wissen (oder leicht in Erfahrung bringen können), wie wir uns verhalten müssen, wenn wir auf der Straße Freunde begrüßen, ein Auto lenken, Orangen kaufen, Geld borgen, ein Unternehmen gründen, unsere Toten begraben“ (North 1992: 4, vgl. auch Weimer 1995: 2 f.) oder eben auch ein Büro anmieten, ein Grundstück kaufen, einen Bauplan aufstellen oder eine Projektentwicklung initiieren. Dass sich die Institutionen von Land zu Land, von Stadt zu Stadt, ja zum Teil sogar von Nachbarschaft zu Nachbarschaft oder von Projektentwicklung zu Projektentwicklung unterscheiden, ist offensichtlich. „Institutionen sind Schöpfungen von Menschen. Sie entstehen und verändern sich durch Einwirkungen von Menschen“ (North 1992: 6).

Für die vorliegende Untersuchung wird auf die o.g. Definition von North (1992: 3) zurückgegriffen, die um die Begrifflichkeiten der Definition von Richter & Furubotn (1999: 7) erweitert wird: Institutionen sind ein System formgebundener (formaler) und formungebundener (informeller) Regeln einschließlich der Vorkehrungen für deren Durchsetzung, wobei sie den Zweck verfolgen, individuelles Verhalten in eine bestimmte Richtung zu steuern.

3.1.2. Die Neue Institutionenökonomik und ihr Verhältnis zur Neoklassik

In der Raumforschung werden häufig neoklassische Theorien herangezogen, um Standortverhalten und räumliche Entwicklungstendenzen zu erklären (vgl. Kapitel 5.2). Im Gegensatz zur Neuen Institutionenökonomik ist die neoklassische Theorie institutionenneutral, was zugleich die Stärke und die Schwäche der neoklassischen Theorie ausmacht. Das Nichtberücksichtigen von Institutionen ist insofern nützlich, als es „dem Theoretiker erlaubt, die Grundgedanken ökonomischer Effizienz unter idealtypischen Bedingungen vollkommener Information und Voraussicht zu entwickeln. Außerdem lässt sich damit – auch ohne jede institutionelle Analyse – die Rolle der relativen Preise im wirtschaftlichen Entscheidungsprozeß klar herausarbeiten“ (Richter & Furubotn 1999: 1 f.). Aber genau in der Institutionsneutralität liegen auch die Schwäche und die Grenzen der Erklärungskraft der neoklassischen Theorie: Sie ist schlichtweg zu abstrakt und klammert viele reale Probleme aus, die das wirtschaftliche Leben kennzeichnen (vgl. Erlei et al. 2007: 49).

Die Neue Institutionenökonomik basiert auf realistischeren Annahmen als die neoklassischen Theorien, der Homo oeconomicus wird um realitätsnahe Annahmen ergänzt. Opportunistisches Verhalten und beschränkte Rationalität der Akteure, Transaktionskosten, asymmetrische Informationen, veränderbares Wissen und Ungleichgewichte des Marktes, die in der neoklassischen Theorie schlichtweg außen vor gelassen werden, werden explizit berücksichtigt. Das Wissen und die Informationen sind unvollkommen und asymmetrisch verteilt (d. h., Akteure verfügen über unterschiedliche Wissensstände), aber gleichzeitig auch veränderbar. Auch verfügen einzelne Akteure über eine höhere Marktmacht als andere. Den Akteuren werden eine begrenzte Rationalität und eine Neigung zum opportunistischen Verhalten unterstellt. In der Folge entstehen Koordinations- und Motivationsprobleme, die es durch die Schaffung von Institutionen zu bewältigen gilt – zum Beispiel durch die Gründung eines Un-

ternehmens (vgl. North 1992: 4 ff., 21 ff., Erlei 1998: 8 ff., 30 ff., Richter & Furubotn 2003: 13 f., 50 f., 53 ff.)

In seinem Artikel „The Nature of the Firm“ (1937) ging Coase¹⁸ der Frage nach, warum Unternehmen überhaupt existieren. Eine scheinbar einfache Frage, auf die die neoklassische Theorie jedoch keine rechte Antwort kannte. Eine Firma entsteht laut Coase, wenn die Transaktionsabwicklung über eine hierarchische Institution – wie zum Beispiel eine Firma – günstiger ist als die Transaktionsabwicklung über die Institution Markt, z. B. weil man sich die Suchkosten und die Vertragsverhandlungen und -überwachungen für den Ankauf von Vorprodukten spart, aber auch Unsicherheiten entgeht. Innerhalb einer Firma wird der der Preismechanismus durch den Mechanismus der Hierarchie ersetzt (der Chef bestimmt Angebot, Nachfrage und Preis), wodurch bei bestimmten Rahmenbedingungen die Institution Firma gegenüber der Institution Markt Vorteile bietet. Gleichzeitig hat Coase dargelegt, dass es Kosten für die Nutzung des Preismechanismus des Marktes gibt, sogenannte Transaktionskosten (vgl. Kapitel 3.2), die in der „Null-Transaktionskosten-Welt“ (Spars 2001: 25, vgl. Coase 1960) der neoklassischen Theorie nicht existieren. Auf die Transaktionskosten, ihre Auswirkungen auf das Akteursverhalten und die Ausgestaltung von Organisationen wird im nächsten Kapitel noch genauer eingegangen.

Die Erkenntnis, dass Institutionen einen wesentlichen Einfluss auf den Wirtschaftsprozess haben, war auch schon vor der Publikation von Coase (1937) nicht neu,¹⁹ und das Nichtberücksichtigen in der neoklassischen Theorie wurde auch schon früh kritisiert. Selbst Adam Smith wies auf die Existenz von Institutionen hin (1776 [1970]: 511, vgl. Richter & Furubotn 1999: 24, Furubotn & Richter 1998: 21). Die Neue Institutionenökonomik und die neoklassische Theorie stehen sich aber auch nicht konträr gegenüber: Nach Einschätzung von Erlei, Leschke & Sauerland (2007: 1 ff., 49 f.) haben Neoklassik und Neue Institutionenökonomik nicht nur zahlreiche Gemeinsamkeiten (z. B. Homo oeconomicus²⁰, methodologischer Individualismus²¹); vielmehr lässt sich „ein Teil der Lücken, die sich aus [dem] Vorgehen der Neoklassik ergeben, [...] mit Hilfe von Ansätzen der Neuen Institutionenökonomik füllen“. Aus diesem Grund nutzen auch die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik den analytischen

¹⁸ 1991 erhielt Ronald Coase für seine bahnbrechenden Erkenntnisse zu den Institutionen, Transaktionskosten und Verfügungsrechten den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. 1993 folgte der im weiteren Verlauf ebenfalls häufig zitierte Douglass C. North, der zusammen mit Robert Fogel den Nobelpreis für die Forschungsergebnisse zur Erklärung des wirtschaftlichen und institutionellen Wandels erhielt. Im Jahr 2009 wurden auch Elinor Ostrom für ihre Analyse ökonomischen Handelns im Bereich der Gemeinschaftsgüter (vgl. Kapitel 5.4.3) und Oliver E. Williamson für seine Erkenntnisse zum ökonomischen Handeln im firmeninternen Bereich mit Nobelpreisen bedacht (vgl. Website Nobelprize.org).

¹⁹ Es wurden schon Mitte des 19. Jahrhunderts Ansätze entwickelt, die sich mit institutionellen Fragestellungen beschäftigten. Allerdings führten diese Ansätze nie über ein relativ bescheidenes Anfangsstadium hinaus und entwickelten sich eher zu „Nischenprodukten“ der Ökonomik neoklassischer Prägung“ (Erlei et al. 2007: 39). Die Ansätze werden häufig unter dem Begriff Institutionenökonomik (was häufig zu Verwechslungen mit der Neuen Institutionenökonomik führt) oder „alte“ Institutionenökonomik zusammengefasst. Wesentliche Schulen der alten Institutionenökonomik sind die Deutsche Historische Schule, die Österreichische Schule, die Freiburger Schule und der Amerikanische Institutionalismus (vgl. auch Erlei et al. 2007: 26 ff., Moulaert 2005).

²⁰ Die Neue Institutionenökonomik ergänzt den Homo oeconomicus um die Opportunismusannahme und gesteht ihm nur eine eingeschränkte Rationalität zu (vgl. Williamson 1990: 49 ff., Richter & Furubotn 1999: 2ff., North 1992: 21ff., Erlei et al. 2007: 2 ff., 202 ff.).

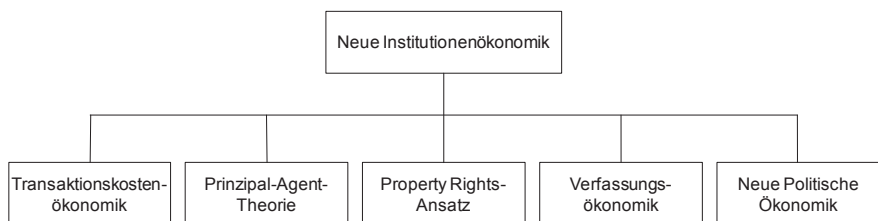
²¹ Das „Handeln von Kollektiven“ wird auf „das Verhalten einzelner Wirtschaftssubjekte“ zurückgeführt (Erlei et al. 2007: 50).

Apparat und viele Prämissen der neoklassischen Theorie, um Funktionsweise und Entwicklung institutioneller Ordnungen zu erklären und somit Geltungsbereiche und Prognosefähigkeit der Mikroökonomik²² zu optimieren (vgl. Richter & Furubotn 1999: 2, Erlei et al. 2007: 49 f.). Sie versucht gezielt, den Einfluss von Institutionen auf die Akteure des Wirtschaftslebens in der Ökonomik zu berücksichtigen. „Kernaussage der Neuen Institutionenökonomik ist der Satz, daß Institutionen für den Wirtschaftsprozess von Bedeutung sind“ (Richter & Furubotn 1999: 1), oder „Institution matters“, wie der häufig genannte Leitspruch im Englischen lautet.

3.1.3. Die Bausteine der Neuen Institutionenökonomik

Viele Autoren sehen in dem Artikel „The Nature of the Firm“ (Coase 1937) die Geburtsstunde der modernen Analyse der Institutionen bzw. der Neuen Institutionenökonomik, des Transaktionskostenkonzepts (ohne das Coase in seinem Artikel auch nur einmal das Wort Transaktionskosten genutzt hat) und der vertragsorientierten Betrachtung wirtschaftlichen Handelns. Während in der neoklassischen Theorie Institutionen als gegeben und unveränderlich angesehen werden, beschäftigt sich die Neue Institutionenökonomik vor allem mit der Analyse der Auswirkungen institutioneller Arrangements auf die Ökonomie: Welche Wirkungen haben Institutionen auf das Handeln von Akteuren? Wie sind Institutionen entstanden, wie haben sie sich entwickelt? Wie müssten institutionelle Arrangements gestaltet sein, um die beste Wirkung für die Allgemeinheit zu erzielen?

Abbildung 2: Bausteine der Neuen Institutionenökonomik



Quelle: eigene Darstellung nach Erlei et al. 2007: 43, Spars 2001: 28, Richter & Furubotn 2010: 41 ff.

Die Neue Institutionenökonomik besteht aus mehreren Teildisziplinen mit unterschiedlichen Blickwinkeln (vgl. Richter & Furubotn 1999, Erlei et al. 2007):

- Transaktionskostenökonomik: Der Tauschprozess und die einhergehenden Transaktionskosten sowie die Art und Weise der Organisation²³ des Tausches stehen im Mittelpunkt der Transaktionskostenökonomik. Sie geht davon aus, dass jegliche wirtschaftliche Tätigkeit mit (Transaktions-)Kosten verbunden ist. Institutionen haben die Aufgabe, die

²² Teilgebiet der Volkswirtschaftslehre, die sich mit dem wirtschaftlichen Verhalten einzelner Wirtschaftssubjekte (Unternehmen, Haushalte) beschäftigt.

²³ Die Organisation ist ein weiterer zentraler Begriff der Neuen Institutionenökonomik. Unter einer Organisation im Sinne der Neuen Institutionenökonomik wird die personelle Dimension von Institutionen verstanden, z. B. Unternehmen, Behörden, Vereine oder Schulen, welche sich als „Bündel“ von Vertragsbeziehungen charakterisieren lassen (vgl. North 1992: 5, Richter & Furubotn 1999: 8 f.).

Transaktionskosten zu verringern. „Bestimmte Organisationsstrukturen werden gewählt und umgesetzt, weil sie dazu beitragen, Transaktionskosten einzusparen und die Effizienz zu steigern“ (Fritz: 2006: 11). Zu den Transaktionskosten gehören z. B. Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten, Überwachungs- und Durchsetzungskosten (vgl. Richter & Furubotn 1999: 35).

- Prinzipal-Agent-Theorie: Die Theorie befasst sich mit Fragen der asymmetrischen Informationsverteilung, Anreizproblemen und Risiko- bzw. Unsicherheitskosten und deren Einfluss auf das Handeln von Menschen und die Gestaltung von Verträgen. In der Theorie betraut ein Auftraggeber (Prinzipal) einen Auftragnehmer (Agent) mit einer Aufgabe. Jeder Akteur handelt im eigenen Interesse, was naturgemäß aufgrund der unterschiedlichen Zielsetzungen zu opportunistischem Verhalten und zu Konflikten führen kann. Ein Beispiel: Ein Mietinteressent (Prinzipal) beauftragt einen Makler (Agent), eine Wohnung zu suchen, die seine Anforderungen erfüllt und zugleich die günstigste Alternative darstellt. Da der Makler auf Provisionsbasis arbeitet, möchte er dem Prinzipal natürlich eine möglichst teure Wohnung empfehlen. Da der Auftraggeber nicht weiß, ob ihm der Makler alle Wohnungen vorstellt oder nur die teuersten (Informationsasymmetrie: der Makler hat einen Informationsvorsprung), kann der Makler die Informationsasymmetrie für seine Zwecke und zu Ungunsten des Prinzipals ausnutzen. Da dem Prinzipal das Risiko bei der Beauftragung bekannt ist, versucht er, einen Mechanismus zu finden, durch den er eine bessere Durchsetzung seiner Interessen erwarten kann.
- Property-Rights-Ansatz (Theorie der Verfügungsrechte): Die Frage nach dem „Wem gehört was?“ steht im Mittelpunkt des Ansatzes. In einer Welt knapper Güter ist die Frage nach dem Eigentum bzw. den Handlungs- und Verfügungsrechten ein zentraler Aspekt. Dabei bestimmt sich der Wert eines Gutes nicht nur durch dessen Substanz, sondern auch durch den Umfang der Verfügungsrechte. So ist z. B. ein Grundstück in zentraler Lage für den Eigentümer wenig wert, wenn er kein Baurecht erhält und somit nur eingeschränkt über sein Grundstück verfügen kann. Die Allokation von Verfügungsrechten beeinflusst das Verhalten von Akteuren; die Theorie erforscht die Auswirkungen von Verfügungsrechtsarrangements auf die Wirtschaft.
- Verfassungsökonomik und Neue Politische Ökonomik: Die Ansätze, die sich mit den Institutionen der Politik beschäftigen, sind für die vorliegende Untersuchung kaum relevant. Bei der Neuen Politischen Ökonomik handelt es sich um einen neueren institutionalistischen Ansatz innerhalb der Politischen Ökonomik, der die Beziehung zwischen den politischen und wirtschaftlichen Seiten sozialer Systeme aus dem Blickwinkel der Transaktionskosten und ihrer Auswirkungen auf Verfügungsrechte und vertragliche Arrangements betrachtet. Die Verfassungsökonomik versucht, die Funktionseigenschaften alternativer Rechts-, Institutions- und Konstitutionsregeln zu erklären und geht vor allem der Frage nach, wie die Gesellschaft „Verfassungsregeln“ aufstellt, nach denen das System funktioniert.

Für die Untersuchung sind insbesondere die Forschungszweige der Transaktionskostenökonomik und der Property-Rights-Ansatz von Relevanz. Sie werden nachfolgend weiter vertieft.

3.2. Die Transaktionskostenökonomik

Wie bereits dargestellt, ersetzt die Neue Institutionenökonomik zahlreiche abstrakte Annahmen der neoklassischen Theorie durch realistischere Annahmen. So wird der Pfad des vollkommen rationalen Handelns und der vollständigen Information verlassen und durch eingeschränkte Rationalität und opportunistisches Verhalten ersetzt; der vollkommene Markt weicht einem Markt, der Ungleichgewichte aufweist. In der neoklassischen Theorie entstehen Kosten nur durch die eigentliche Produktion von Gütern und Dienstleistungen, die über den vollkommenen Markt kostenfrei vermittelt werden. Die Neue Institutionenökonomik hingegen ergänzt und betont die Kostspieligkeit von Transaktionen; somit ermöglicht sie, realistischere Erklärung für das Akteursverhalten zu geben und die Entstehung und Entwicklung unterschiedlicher Institutionen, institutioneller Arrangements und Organisationen zu erklären (vgl. Richter & Furubotn 1999: 35, 45 ff., Alexander 1992). Diese Transaktionskosten stehen im Mittelpunkt der Transaktionskostenökonomik. Wichtige Beiträge zum Transaktionskostenansatz stammen von Ronald Coase, Kenneth Arrow, Oliver Williamson, Douglass C. North, Rudolf Richter und Eirik Furubotn.

3.2.1. Transaktionen und Transaktionskosten

Was haben wir im Sinne der Neuen Institutionenökonomik unter einer Transaktion zu verstehen? Richter & Furubotn definieren Transaktionen wie folgt (1999: 76):

„Unter einer Transaktion wird sowohl ein technischer Vorgang verstanden – die Übertragung eines Gutes oder einer Leistung über eine technisch trennbare Schnittstelle hinweg – als auch eine Übertragung von Verfügungsrechten“.

Eine solche Transaktion kann sowohl auf dem Markt als auch innerhalb eines Unternehmens erfolgen. Demgemäß kann man von externen und internen Transaktionen oder von Markttransaktionen und unternehmensinternen Transaktionen sprechen (vgl. Richter & Furubotn 1999: 47). Bei der Übertragung von Verfügungsrechten handelt es sich um Übertragungen von Ressourcen im rechtlichen Sinne (z. B. Erteilung eines Erbbaurechts, Verkauf eines Patents) oder von Vertragsrechten (z. B. Baulast oder Überlassung eines Gebäudes zur Miete). Zur Illustration verweisen Richter & Furubotn (1999: 48) auf ein Beispiel, das Adam Smith (1776 [1970]) beschrieben hat. Bei der Produktion von Stecknadeln konnte Smith zahlreiche Vorgänge identifizieren: „Einer zieht den Draht, ein anderer richtet ihn, ein dritter schrotet ihn ab, ein vierter spitzt ihn zu, ein fünfter schleift ihn am oberen Ende, damit der Kopf angesetzt werde [...]“. Jedes Mal, wenn die Stecknadel aus einer Hand in eine andere wandert, findet in der Fabrik eine Transaktion statt. Man kann sich vorstellen, wie viele Transaktionen für die globalisierte Produktion eines Autos mit mehreren tausend Bauteilen, Kabeln, Prozessoren und Schrauben notwendig sind, zumal auch die Transaktionskosten der Zulieferer usw. hinzugerechnet werden müssen. Transaktionskosten sind insofern die Kosten der Betreibung eines Wirtschaftssystems (vgl. Arrow 1977: 68) und zu unterscheiden von den eigentlichen Produktionskosten, die im Mittelpunkt der neoklassischen Theorien stehen (vgl. Williamson 1990: 21). Folglich definiert Lai (1994: 84) die Transaktionskosten pragmatisch: „Transaction costs refer to all costs other than the costs of physical production“.

Hervorzuheben ist, dass Transaktionskosten nicht nur die monetären Ausgaben umfassen, die im Zuge einer Transaktion getätigt werden, sondern auch den Zeitaufwand, die Mühen usw., die sich nicht immer ohne weiteres monetarisieren lassen. Nach Einschätzung von North (1992: 33) werden mehr als 45% des Volkseinkommens auf Transaktionskosten verwendet, wobei der Prozentsatz ein Jahrhundert zuvor infolge des geringeren Grads der Arbeitsteilung erst bei rund 25% gelegen haben soll. Nach Angabe von Richter & Furubotn (1999: 45) liegen Schätzungen vor, dass die Transaktionskosten in modernen Marktwirtschaften sogar 50-60% des Nettosozialprodukts erreichen (vgl. auch Picot et al. 2003: 28).

„Transaktionskosten bestehen zu einem wesentlichen Teil aus Informationskosten“ (Richter & Furubotn 2003: 76, vgl. Richter & Furubotn 2003: 49ff., North 1992: 32 ff.). In den neoklassischen Theorien wird die vollständige Information als gegeben angesehen; die gewünschten Informationen sind jederzeit und kostenlos verfügbar. In der Welt des Transaktionskostenansatzes sind die Akteure hingegen unvollständig informiert; die wahren Präferenzen ihrer Transaktionspartner sind ihnen nicht bekannt. In dieser Welt, die geprägt ist von mangelnder Transparenz und Unsicherheit, müssen die Akteure agieren, und die Suche nach bzw. die Beschaffung von Informationen und ihre Verarbeitung kosten Geld und Zeit (vgl. North 1992: 32 ff., Richter & Furubotn 1999: 45 ff.). So gesehen können Transaktionskosten als ökonomische Reibungsverluste bei Transaktionen interpretiert werden, die auf die begrenzte Rationalität und den Opportunismus der Akteure sowie asymmetrische Information und mangelnde Voraussicht zurückzuführen sind (vgl. Williamson 1990: 21ff., Richter & Furubotn 1999: 181).

3.2.2. Einflussgrößen der Transaktionskosten

Die Höhe der Transaktionskosten ist abhängig von der Ausprägung der Transaktionsdimensionen und von der Transaktionsatmosphäre, die die Transaktionen umgibt. Die Transaktionsdimensionen und die -atmosphäre werden in diesem Kapitel kurz erläutert; anschließend wird zudem ein kurzer Überblick über die verschiedenen Transaktionskostenarten gegeben.

Transaktionsdimensionen

Die eigentliche Höhe der Kosten einer Transaktion ist entscheidend abhängig von der Ausprägung der sogenannten drei Transaktionsdimensionen, die von Williamson (1990: 34 ff., 59 ff., 1996: 12 ff.), Döring (1998: 36 ff.), Picot, Reichwald & Wigand (2003: 49 ff.), Erlei, Leschke & Sauerland (2007: 201 ff.) sowie Malone, Yates & Benjamin (1987) zusammengefasst wie folgt beschrieben werden:

- Faktorspezifität (asset specificity / transaktionsspezifische Investition): „Die Faktorspezifität bezieht sich auf den Grad der Wiederverwendbarkeit eines bestimmten Vermögensobjekts in alternativen Verwendungsrichtungen und bei unterschiedlichen Nutzern ohne Verlust an Produktionswert“ (Williamson 1996: 13). Für die Vorbereitung oder die Abwicklung einer Transaktion kann es notwendig sein, dass transaktionskostenspezifische Investitionen in spezielle Ressourcen notwendig sind, z. B. in eine unternehmensspezifi-

sche Qualifikation, spezielle Umbauten für einen Mieter oder eine Tunnelbohrmaschine²⁴. Dank der transaktionsspezifischen Investition und der einhergehenden Spezialisierungen entstehen einerseits Kosten- oder Ertragsvorteile im Rahmen der Produktion von Gütern und Dienstleistungen oder auch der Bereitstellung von Immobilien. Im Gegenzug steigen aber auch die Transaktionskosten. Warum? Mit zunehmender Faktorspezifität der Investitionen steigt auch die Wertverlustgefahr²⁵, „wenn die zur Aufgabenerfüllung erforderlichen Ressourcen nicht in der angestrebten Verwendung eingesetzt, sondern ihrer nächstbesten Verwendung zugeführt werden“ (Picot et al. 2003: 50). Als Folge verändert sich auch die Beziehung der Akteure untereinander: Die Abhängigkeit nimmt zu. Es entsteht der Anreiz, besondere Abhängigkeiten des Transaktionspartners auszunutzen, z. B. als einziger Kunde durch die Einforderung starker Preisnachlässe (Ex-post-Opportunismus). In diesem Fall kann der Lieferant versuchen, sich durch das Aushandeln und die Institutionalisierung von Regelungen vor Ex-post-Opportunismus zu schützen, was aber wiederum höhere Transaktionskosten verursacht, z. B. durch ein höheren Verhandlungsaufwand, das Einfordern von Garantien oder die Überwachung der Transaktionsabwicklung. Zusammenfassend gesagt: Je höher die transaktionsspezifischen Investitionen bzw. je höher der Spezifizierungsgrad eines Vorhabens ist, desto höher ist der drohende Wertverlust bei einer alternativen Verwendung, und desto höher sind die Transaktionskosten (monetärer und zeitlicher Aufwand) zur Vorbereitung, Abwicklung und Absicherung der Transaktion. Das trifft vor allem die Immobilienbranche, die hohe transaktionsspezifische Investitionen in Immobilien tätigt, um Nutzerwünsche zu befriedigen²⁶; die Investition in ein Standard-Bürogebäude in einer Dienstleistungsstadt mit einer hohen Flächennachfrage stellt eine weniger transaktionsspezifische Investition dar als

²⁴ Williamson (1990: 62) und Picot, Reichwald & Wigand (2003: 51, Quelle der wörtlichen Zitate) unterscheiden zwischen verschiedenen Arten von Spezifität: der Spezifität des Standorts („Investitionen in ortsgebundene Anlagen“), des Sachkapitals („Investitionen in spezifische Maschinen und Technologien“), des Humankapitals („Investition in spezifische Mitarbeiterqualifikationen“) sowie zweckgebundene Sachwerte („Investitionen in an sich unspezifische Anlagen, die jedoch bei Wegfall der Transaktion Überkapazitäten darstellen würden“).

²⁵ „So sind z. B. bei Beendigung einer Geschäftsbeziehung unspezifische Ressourcen wie Standardsoftware etc. weiterhin ohne Einschränkungen verwendbar. Spezifische Investitionen wie z. B. Spezialmaschinen verlangen hingegen eine Umrüstung oder werden vollkommen wertlos (z. B. Kundendaten)“ (Picot et al. 2003: 50). Z. B. können die aufwendigen Einbauten für den Mieter wertlos werden, wenn der Mietvertrag doch nicht zustande kommt und sich kein anderer Mieter für die Einbauten interessiert; im Worst Case muss der Vermieter zudem noch die Kosten für deren Entfernung tragen. Oder die Tunnelbohrmaschine kann infolge der langen Auftragsverzögerung und der schlussendlichen -stornierung nicht mehr dem Stand der Technik entsprechen und nur noch Schrottwert besitzen.

²⁶ Ein Beispiel: Ein Projektentwickler findet ein Unternehmen, dass für 15 Jahre eine Immobilie benötigt und diese mieten möchte. Allerdings hat der Nutzer spezielle Anforderungen, für die er aber auch bereit ist, eine höhere Miete als für Standardobjekte zu zahlen. Der Projektentwickler hätte also für die Transaktion (Mietvertrag) zusätzliche transaktionsspezifische Investitionen für den Bau der hochspezifischen Immobilie zu tätigen. Das Resultat sind zwar einerseits höhere Mieteinkünfte und auch eine höhere Mietrendite. Auf der Gegenseite steigen aber auch die Transaktionskosten: Da der Mieter weiß, dass kein anderer Nutzer für eine derart spezifische Immobilie einen ähnlich hohen Mietpreis zahlen würde, kann er sich opportunistisch verhalten und versuchen, die Miete nach Fertigstellung der Immobilie zu drücken (Androhung von Kündigungen usw.). Um dies zu verhindern, hat der Projektentwickler einen höheren Ex-ante-Transaktionskostenaufwand, um die Transaktion über 15 Jahre abzusichern und alle mieterseitigen Exit-Möglichkeiten zu unterbinden (wasserdichter Mietvertrag, Kautions, Bürgschaften, Einbindung der Muttergesellschaften in den Mietvertrag usw.), oder höhere Ex-post-Transaktionskosten, falls er den Mieter nicht binden kann und alternative Nutzer gewinnen muss (hohe Vermarktungskosten, Mietabschläge usw.). Hier liegt die Ursache, weshalb Projektentwickler und Investoren einen hohen Wert auf die Drittverwendungsfähigkeit ihrer Immobilien legen.

Büroprojektentwicklung im Spannungsfeld von
Transaktionskosten und stadtplanerischer Intervention
Meyer zum Alten Borgloh, C.
2013, XXI, 364 S. 80 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-00978-6