

2 Analyserahmen: Neue Institutionenökonomik

2.1 Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik

„Für viele Ökonomen sind Verhaltensannahmen
eine Frage der Bequemlichkeit.“

Williamson (1990), S. 49.

Es wurde einleitend festgestellt, dass die interdisziplinäre Analyse zu einer theoriegeleiteten Modellbildung des Mechanismus der Steuerungswirkung von rechtlichen und ökonomischen Institutionen einen integrationsfähigen Rahmen benötigt, der in dem Forschungsprogramm der NIÖ gesehen wird.¹ Im Folgenden soll daher der Inhalt des Forschungsprogramms i. S. LAKATOS allgemein sowie die einzelnen Aspekte des Forschungsprogramms näher dargelegt werden.²

2.1.1 Charakterisierung des Forschungsprogramms

Das Forschungsprogramm nach LAKATOS unterscheidet sich in den harten Kern, der auf einer übergeordneten Ebene akzeptierte Annahmen beinhaltet, in den ihn umschließenden Schutzgürtel aus Hilfshypothesen und aus positiven wie negativen Heuristiken als forschungsleitende Wegweiser. Der harte Kern der NIÖ umfasst:³

1. das Individualprinzip,
2. das Rationalitätsprinzip,
3. den Methodologischen Individualismus und
4. den Grundsatz keine Einzelfallbetrachtungen vorzunehmen, das repräsentative Verhalten wird untersucht.

Entsprechend der Vorstellung von LAKATOS ist der harte Kern eines Forschungsprogramms unveränderlich, dies soll auch für diese Arbeit gelten.

Der harte Kern der vorliegenden Arbeit ist von einem Schutzgürtel aus Hilfshypothesen und Voraussetzungen sowie Annahmen umgeben. Dies erfolgt in der Form einer positiven Heuristik bei einer Falsifikation der betrachteten Forschungsprobleme.⁴ Dabei soll der

¹ Vgl. 1.2 auf S. 6 ff.

² Für eine Darstellung der Kritik an LAKATOS Ansatz siehe *Otter (2005)*, S. 664 ff., der schließlich trotz aller Kritik eine anpassungsfähige Rahmung von Forschung ermöglicht, um „[...] unterschiedliche theoretische Traditionen auf der Grundlage einer einheitlichen Basis darzustellen und zu beurteilen[...]“ ebenda, S. 69.

³ Vgl. *Erleil/Leschke/Sauerland (2007)*, S. 51 f.

⁴ Vgl. *Lakatos (1974)*, S. 129.

Schutzgürtel im Falle einer Falsifikation Ansatzpunkte bieten, an welchen Punkten Modifikationen notwendig sind, um weiter zu forschen. Der Schutzgürtel ergänzt somit den harten Kern und soll es ermöglichen, reale Probleme zu erklären und Prognosen zu erstellen⁵. Die Falsifikationsversuche richten sich also auf den Schutzgürtel, nicht auf den harten Kern.

Der Schutzgürtel für die vorliegende Arbeit - eingebettet in das Forschungsprogramm der NIÖ - umfasst folgende Hypothesen (HT):⁶

- **HT 1:** *Die Präferenzen der Akteure sind im Zeitpunkt t stabil.*
- **HT 2:** *Akteure besitzen i. d. R. unvollständige Informationen.*
- **HT 3:** *Die Informationsbestände und die (mentalen und physischen) Kapazitäten der Individuen können sich im Laufe der Zeit ändern.*
- **HT 4:** *Das Bestehen universeller Knappheit führt zur Entstehung von (Transaktions-)Kosten.*
- **HT 5:** *Die knappen Markt- und Kollektivgüter stiften Nutzen.*
- **HT 6:** *Akteure tauschen freiwillig, wenn ein Nettonutzenzuwachs erwartet wird bzw. niemand schlechter gestellt wird.*
- **HT 7:** *Nicht-freiwilliger Tausch basiert auf dem Konsensprinzip.⁷*
- **HT 8:** *Funktionierende Märkte und die Qualität der zur Verfügung gestellten Güter ist abhängig von der Gestaltung der Institutionen.*

Die positive Heuristik des Forschungsprogramms lautet:⁸

- **P 1:** *Der Untersuchungsgegenstand ist bezogen auf gesellschaftliche Problembereiche der Einfluss von Institutionen auf das Verhalten der Individuen.*
- **P 2:** *Institutionelle Fehlentwicklungen und entsprechende Alternativen sind aufzuzeigen.*

Schließlich sollen negative Heuristiken grundlegende Fehler vermeiden helfen und die Integrationsfähigkeit der Arbeitsergebnisse gewährleisten:⁹

- **N 1:** *Theorien und andere Ansätze, die keine individualistische Basis haben, sind zu vermeiden.*
- **N 2:** *Degenerative Problemverschiebungen sind zu vermeiden.*
- **N 3:** *Änderungen des harten Kerns sind zu vermeiden.*

Diese Inhalte des Forschungsprogramms entstammen der ökonomischen Handlungstheorie. In der ökonomischen Handlungstheorie ist das Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus zentral. Es ist das in der Ökonomik am weitesten verbreitete Verhaltensmodell.

⁵ Vgl. Lakatos (1974), S. 135.

⁶ In Anlehnung an Erlei/Leschke/Sauerland (2007), S. 52. Für die Finanzwissenschaften siehe Otter (2005), S. 252 ff., der für das Forschungsprogramm der NIÖ zu finanzwissenschaftlichen Themen ebenfalls auf Erlei/Leschke/Sauerland (2007), S. 52 rekurriert.

⁷ Vgl. Voigt (2002), S. 250; Erlei/Leschke/Sauerland (2007), S. 53.

⁸ Vgl. Erlei/Leschke/Sauerland (2007), S. 53, wonach die positiven Heuristiken entsprechend dem konkreten untersuchten gesellschaftlichen Problembereich anzupassen sind.

⁹ Vgl. Ebenda.

Es fand zunächst vorrangig Anwendung in der neoklassischen Theorie. Die Ausgestaltung des von der neoklassischen Theorie verwendeten Verhaltensmodells des Homo Oeconomicus beruht im wesentlichen auf drei zentralen Annahmen: der vollkommenen Rationalität der Akteure, dem Ziel der Akteure ihren Nutzen zu maximieren und einem eigennützigen Verhalten. Die neoklassische Theorie legte dabei der Nutzenmaximierung eine enge Auslegung - die nur eine Betrachtung nach dem Minimal- bzw. Maximalprinzip erlaubt - zugrunde, die für die in der Neoklassik häufig durchgeführte Marginalanalyse durchaus Sinn macht.¹⁰ Nach diesem Konzept des ökonomisch-rational handelnden Menschen, dessen Handlungen durch das Ziel der Nutzenmaximierung bestimmt sind, bleiben auch die Wertvorstellungen der Menschen konstant, es besteht vollständige Information über die existierenden Handlungsalternativen sowie vollkommene Markttransparenz. Zudem setzt dieses Modell ein Marktgleichgewicht im betrachteten Bereich und kostenlose Transaktionen voraus. Das Verhaltensmodell wird in der Neoklassik jedoch vorrangig normativ verwendet, was auch Grund für die zahlreiche und scharfe Kritik an dieser Ausgestaltung dieses Verhaltensmodells ist, v.a. unter Hinweis auf eine mangelnde Realitätsnähe.¹¹ In der Neoklassik explizit außen vor blieb jedoch die Untersuchung der Wirkung von Rahmenbedingungen, wie z. B. Institutionen, von denen man stattdessen annahm, sie seien stabil und hätten wenig Einfluss auf Handlungsergebnisse von Individuen.¹² Der Homo Oeconomicus war somit Ausgangspunkt für eine Weiterentwicklung der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung, weshalb einige seiner Charakteristiken wie das Individualprinzip und das Rationalitätsprinzip aber auch der methodologische Individualismus im harten Kern der NIÖ Eingang gefunden haben. Für das Forschungsprogramm der NIÖ hat man diese Kritik in einigen Bereichen aufgegriffen und in Anlehnung an das Verhaltensmodell der neoklassischen Theorie andere Annahmen dagegen erweitert oder modifiziert, so dass der Einfluss von Institutionen auf das Handlungsergebnis der Individuen berücksichtigt werden kann. Die Details des Forschungsprogramms werden im Folgenden näher betrachtet, soweit eine Explizierung der Inhalte des Forschungsprogramms für eine eindeutige Verwendung von Begriffen notwendig ist.

2.1.2 Harter Kern

Der harte Kern des Forschungsprogramms ist die Basis, um im weiteren Forschungsverlauf verschiedene Theorien auf ihre Eignung als Explanandum prüfen und schließlich verwenden zu können und gleichzeitig den Zusammenhalt des Forschungsprogramms zu gewährleisten.

¹⁰ Vgl. Müller (2004), S. 179, 181; Blum et al. (2005), S. 7.

¹¹ Vgl. die ausführliche Darstellung der Kritik bei Müller (2004), S. 179 und Lüdemann (2006), S. 8 ff. mit Bezug zur Rechtswissenschaft bei Denkhäus (2004), S. 49 f.

¹² Vgl. Erleil/Leschke/Sauerland (2007), S. 48, mit einer ausführlichen Darstellung der Unterschiede zwischen der Neoklassik und der NIÖ ab S. 43 ff.

Individualprinzip

Im Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus wird grundlegend in Präferenzen und Restriktionen unterschieden.¹³ Präferenzen sind die Wertvorstellungen des Individuums mit denen er die Eigenschaften der ihm zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen bewertet.¹⁴ Sie ergeben sich aus den Intentionen des Individuums und sind damit Bewertungsmaßstab für Handlungsalternativen.¹⁵ Es wird dabei unterstellt, dass die Präferenzen untereinander von Widerspruch frei, stabil und transitiv sind. Restriktionen dagegen waren in der neoklassischen Variante des Verhaltensmodells nicht vorgesehen. BECKER führte diese Begrenzung von menschlichem Handeln erstmals ein, in dem er erkannte, dass dem Menschen äußere Rahmenbedingungen Grenzen in seiner Entscheidungsfähigkeit setzen. BECKER nannte dabei insbesondere das Problem, dass Informationen oftmals nur unvollständig verfügbar sind bzw. der Erwerb und die Aufbereitung von Informationen mit Transaktionskosten verbunden ist.¹⁶ Nach KIRCHGÄSSNER spielt auch Zeitdruck eine Rolle.¹⁷ Restriktionen sind also alle Faktoren, die das menschliche Handeln beschränken können, z. B. Regeln und Normen, aber auch Zeit und Geld.¹⁸ Unter Beachtung der Restriktionen bleibt dem Individuum ein Handlungsspielraum, in dem er nun verschiedene Handlungsoptionen zur Auswahl hat. Diese bewertet er anhand seiner Präferenzen und wählt schließlich diejenigen aus, die seinen Präferenzen entsprechen bzw. am nächsten kommen.¹⁹ Diese Entscheidung trifft das Individuum unter Eigenständigkeit, das sogenannte Eigennutzaxiom. Im Ergebnis betrachten positiv orientierte Forschungsprogramme das durchschnittliche Verhalten dieses Akteurs, also wie und warum er konkret seine Entscheidungen trifft, und welches Verhalten bei Veränderungen der Restriktionen zu erwarten ist.²⁰

Rationalitätsprinzip

Die Annahme rationalen Verhaltens ist eines der Kernelemente der ökonomischen Theorie. Das Rationalitätsprinzip der Ökonomik geht auf die Rational-Choice-Theorie zurück, die den Idealtyp eines zweckrational handelnden Akteurs - den Homo Oeconomicus - zum Untersuchungsgegenstand hat. Unter der Bedingung von knappen Ressourcen muss das Individuum sich in Entscheidungssituationen für eine Handlungsalternative entscheiden.²¹ Das Verhalten des Akteurs in Entscheidungssituationen ist also zentrales Element des Rationalitätsprinzips. Rationalität kann damit - ganz allgemein - definiert werden „[...]

¹³ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 70.

¹⁴ Vgl. Röhl (2002), S. 12; Lüdemann (2006), S. 6.

¹⁵ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 14.

¹⁶ Vgl. Becker (1976, 1982), S. 4.

¹⁷ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 17.

¹⁸ Vgl. Mummert (1995), S. 98; Voigt (2002), S. 27; Lüdemann (2006), S. 6.

¹⁹ Vgl. Lüdemann (2006), S. 6.

²⁰ Vgl. Ebenda.

²¹ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 13.

als Handeln in Übereinstimmung mit Annahmen (Axiomen) einer Entscheidungstheorie.“²² Es kommt also auf die Frage an, welche Entscheidungstheorie man zugrunde legt. Wenn in der Ökonomik vom Rationalitätsprinzip gesprochen wird, ist in den allermeisten Fällen die Entscheidungslogik der Maximierung des Erwartungsnutzens nach NEUMANN und MORGENSTERN gemeint.²³ Vereinfacht gesprochen wird nach dem Grundmodell von NEUMANN/MORGENSTERN eine Nutzenfunktion eingeführt, deren Wahrscheinlichkeitswert als Ausdruck von Präferenzen dient. Rational handelnd würde der Akteur dann diejenige Alternative auswählen, deren erwarteter Nutzen am höchsten ist.²⁴

Bei der Entscheidung handelt das Individuum also entsprechend seinen Präferenzen. Es berücksichtigt andere Präferenzen, soweit sie für ihn relevant sind. Soziale Orientierungen sind in den Präferenzen bereits berücksichtigt. Missgunst, Neid und Altruismus sind dabei ausgeschlossen (Hilfshypothese).²⁵ Die Rationalität der Entscheidung bedeutet, dass das Individuum entsprechend seinem relativen Vorteil im Zeitpunkt t handelt. Dazu schätzt es seinen Handlungsspielraum ein, bewertet die Optionen entsprechend der Präferenzen und handelt demgemäß. Diese Handlungen sind also intendiert. Intendiertes Handeln kann wiederum mit Zweckrationalismus erklärt werden.²⁶ Der Umkehrschluss dagegen ist nicht gültig, rationales Verhalten muss nicht automatisch intendiert sein. Das Individuum berücksichtigt also die bekannten Restriktionen und trifft Entscheidungen anhand der erwarteten Folgen seines Tuns.²⁷ Das Individuum kann dabei zusätzliche Kosten in Kauf nehmen. Seine Reaktion auf Veränderungen ist daher nicht willkürlich, sondern systematisch. Systematisches Verhalten wiederum kann durch setzen von Anreizen beeinflusst werden.²⁸ Welche Anreize dies sein können, ergibt sich aus dem neuen Handlungsspielraum. Im Ergebnis verschwindet also der Unterschied zwischen Handeln und Verhalten, Verhalten ist damit wie auch das Handeln rational. Verhaltensänderungen sind damit nichts anderes als Reaktionen auf Veränderungen des Handlungsspielraumes.²⁹ Grundsätzlich darf die Annahme der Rationalität nicht als „[...] individueller, 'dispositiver' Eigenschaft des Akteurs [...]“³⁰ gesehen werden. Gerade dies ist aber im Bereich der Wirtschaftstheorie erfolgt und im neoklassischen Ansatz noch immer vorherrschend. Es ist nicht so, dass hier ein anderes Rationalitätsbild geschaffen wurde. Rationalität dient als Erklärungs-begriff, nicht aber als be-

²² Vgl. *Diekmann/Voss* (2004), S. 13.

²³ Vgl. statt Vieler *Erlei/Leschke/Sauerland* (2007), S. 4; ausführlich von *Neumann/Morgenstern* (2007).

²⁴ Vgl. *Eisenführ/Weber* (2003), S. 211 ff. mit weiteren Details. Mathematisch vereinfacht gesprochen würde die rationale Wahl immer auf EU_1 fallen, wenn bei zwei zur Auswahl stehenden Alternativen $p_1 \cdot U_1 > p_2 \cdot U_2$ mit $p_{1,2}$ = Erwartungswert der Alternativen und $U_{1,2}$ = Nutzen

²⁵ Zur Kritik der Psychologie an diesem Punkt und dem Konzept des „Homo Sociologicus“ siehe ausführlich bei *Kirchgässner* (2000), S. 33 ff.

²⁶ Vgl. *Suchanek* (1994), S. 86.

²⁷ Vgl. Ebenda.

²⁸ An diesem Punkt setzt auch die Prinzipal-Agenten-Theorie der NIO an. Vgl. *Jensen/Meckling* (1976); *Fama* (1980); *Jensen* (1983).

²⁹ Vgl. *Kirchgässner* (2000), S. 18.

³⁰ *Suchanek* (1994), S. 89.

schreibendes Element.³¹ Gerade letzteres hat sich aber im Laufe der Zeit im neoklassischen Bereich etabliert, was der Neoklassik auch die Kritik an der Rationalität einträgt.³² Nach dem Erklärungsprinzip nämlich ist Rationalität die Reaktion auf die Intentionalität menschlichen Handelns und stellt auf die erwarteten Folgen des Handelns ab.³³ Rationalität kann jedoch nicht das alleinige Erklärungsprinzip des intentionalen Handelns sein und ist vielmehr ein allgemeines Handlungsprinzip der adäquaten Anpassung.³⁴ Die besondere Stärke des Konzepts der Rationalität liegt nach SUCHANEK in seiner pragmatischen Reduktion. So ist die Rationalität durch das analytische Verhalten des Akteurs gekennzeichnet, das sich auf Anreizbedingungen nicht aber auf Aktionen selbst bezieht (Auswahl von Alternativen).³⁵

Methodologischer Individualismus

Da nun die Ökonomik das regelmäßige Verhalten der Individuen untersucht, erfolgt i. d. R. eine Aggregatbildung i. R. d. Untersuchung, um so die Möglichkeiten nicht intendierter Folgen des individuellen Handelns, die zu einer spontanen Ordnung führen, erfassen zu können.³⁶ Diese Aggregatbildung und Betrachtung von Gruppen wird jedoch zu jedem Zeitpunkt auf das einzelne Individuum zurückgeführt, ein Handeln der Kollektive an sich gibt es nicht, der sogenannte **methodologische Individualismus**.³⁷ Als Bindeglied der Individuen in der Gruppe fungieren deren gleiche oder ähnliche Präferenzen. Dem steht nicht entgegen, dass sich Individuen in der Gruppe anders Verhalten können als allein, was v. a. auf veränderte Restriktionen zurückgeführt werden kann und damit auf einen veränderten, ggf. erweiterten Handlungsspielraum. So ist der Informationsstand in einer Gruppe in der Regel ein anderer als für eine Einzelperson. Dies führt u. U. zu Änderungen der Wünsche und Ziele des Einzelnen, die sich dabei ggf. denen der durchschnittlichen Gruppenmitglieder anpassen. Innerhalb des methodologischen Individualismus lässt sich kollektives Verhalten immer auf individuelles Verhalten zurückführen.³⁸

2.1.3 Schutzgürtel

Begrenzte Rationalität

Das Prinzip der Rationalität dient aus wissenschaftstheoretischer Sicht der Integration verschiedener Forschungsergebnisse zu einem einheitlichen Theorierahmen.³⁹ Häufige Kritik wird aufgrund der Vernachlässigung der kognitiven Fähigkeiten der Individuen geübt.

³¹ Vgl. Suchanek (1994), S. 87.

³² Zu einer ausführlichen und differenzierten Darlegung der Kritik am „Pareto-Homo Oeconomicus“ und der Vernachlässigung psychologischer Erkenntnisse siehe bei Kirchgässner (2000), S. 27 ff.

³³ Vgl. Suchanek (1994), S. 86.

³⁴ Vgl. Ebenda, S. 87.

³⁵ Vgl. Ebenda, S. 100.

³⁶ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 22.

³⁷ Vgl. Ebenda, S. 23.

³⁸ Vgl. Ebenda, S. 24 f.

³⁹ Vgl. Suchanek (1994), S. 102.

Nach dieser Kritik ist der Mensch nur begrenzt beabsichtigt rational und maximiert nicht unbedingt, sondern zielt auf eine Befriedigung seiner Bedürfnisse ab. Dieser Ansatz der sogenannten begrenzten Rationalität (bounded rationality) geht auf SIMON zurück.⁴⁰ Ein weiterer Kritikpunkt beurteilt negativ, dass bislang nur die Resultate menschlichen Entscheidens im Rationalitätsprinzip berücksichtigt sind, nicht aber der Entscheidungsprozess. Diesen Kritikpunkten kann die NIÖ entgegenhalten, dass sie mit den Hilfhypothesen HT 2 und HT 3 im Schutzgürtel die Rationalität in einem realitätsnäherem Maße begrenzt und danach fragt, wie die Akteure damit und mit zusätzlichen Unsicherheiten umgehen. Diese Art der Rationalität wird auch als „eingeschränkte Rationalität“ oder „begrenzte Rationalität“ bezeichnet, die sich explizit von einer mathematischen Optimierung einer gegebenen Zielfunktion - der Nutzenfunktion - abgrenzt.⁴¹

Nutzenmaximierung

Die Annahme der Nutzenmaximierung wird im Schutzgürtel mit den Hilfhypothesen HT 6 und HT 7 festgelegt. Nutzen kann je nach Blickwinkel sehr unterschiedlich definiert werden. In der klassischen Theorie des Konsumentenverhaltens wird die Nutzenfunktion als Ausdrucksform der Präferenzordnung dargestellt.⁴² Präferenzen sind damit nicht identisch mit Nutzen, vielmehr ist der Nutzen eine Form, die Präferenzen zu explizieren.⁴³ Genauer gesagt, ist der Nutzen nach LANCASTER abgeleitet aus den Eigenschaften der vom Individuum nachgefragten Güter oder Dienstleistungen.⁴⁴ Güter haben in der Regel gleich mehrere Eigenschaften, so dass die Nutzenfunktion sich als Bewertung der Menge dieser Eigenschaften ergibt. Diese neoklassische Ansicht geht davon aus, dass die Eigenschaften der Güter von allen Individuen identisch wahrgenommen werden. Dies widerspricht der Annahme der begrenzten Rationalität im Forschungsprogramm der NIÖ, die u. a. unvollständiges Wissen der Akteure postuliert.

Die NIÖ verwendet daher einen abweichenden Nutzenbegriff. Grundsätzlich kennt das Individuum aufgrund unvollständiger Informationen nicht alle Handlungsoptionen und oft auch die Konsequenzen seiner Handlungen nicht.⁴⁵ Es wird die Konsequenzen seiner Handlung schätzen. Eine Handlung aufzuschieben ist dabei genau so eine Entscheidung, wie die Handlung nicht durchzuführen. Unter Betrachtung seiner Restriktionen und Präferenzen wählt das Individuum diejenige Handlungsoption die seinen Nettonutzen erhöht. Die Entscheidung über den Nutzenwert einer Handlungsoption erfolgt durch eine Beobachtung, bei der folgende Parameter relevant sind:⁴⁶

⁴⁰ Vgl. Simon (1957).

⁴¹ Vgl. Suchanek (1994), S. 106 ff.; Kirchgässner (2000), S. 31.

⁴² Vgl. Baßeler/Heinrich (2001), S. 154; Weimann (2004), S. 15; Varian/Buchegger (2004), S. 52 f.; Lancaster (1966), S. 133. Siehe auch oben Kapitel 2.1.2 ab S. 14.

⁴³ Vgl. Varian/Buchegger (2004), S. 52.

⁴⁴ Vgl. Lancaster (1966), S. 133 ff.

⁴⁵ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 13.

⁴⁶ Nach Ebenda, S. 32.

- Grad der verfügbaren Informationen über Handlungsalternativen,
- Höhe der Kosten zum Erwerb zusätzlicher Informationen,
- Nutzen der zusätzlichen Informationen und
- Höhe der Kosten einer suboptimalen Entscheidung.

Das Individuum entscheidet also in einer Situation unter unvollständigen Informationen und zusätzlichen Kosten der Entscheidung. Im Forschungsprogramm der NIÖ wird daher auch der Begriff der Nutzenmaximierung mit dem Ansatz von SIMON betrachtet.⁴⁷ Das Individuum wird nach einer Bedarfssättigung streben (Satisficer), d.h. das Individuum sucht so lange nach Alternativen, bis er diejenige gefunden hat, die seinem Anspruchsniveau genügt.⁴⁸ Dies tut er unter Zeitdruck. Findet er in einer bestimmten Zeit t keine solche Alternative wird er sein Anspruchsniveau herabsetzen.⁴⁹ Unter Beachtung von allen mit der Suche nach Alternativen verbundenen Kosten (die Transaktionskosten) handelt auch der Satisficer (begrenzt) rational. Die Nutzenmaximierung erfasst also auch eine solche Handlung und bedient sich damit einer verfahrensmäßigen (prozeduralen) Rationalität, die z. B. von Faustregeln, mathematischen Algorithmen oder festen gesellschaftlichen Regeln bestimmt ist. Im Ergebnis ist dieses Verständnis der Nutzenmaximierung eine Ausweitung der Beschränkungen der Rationalität i. S. d. HT 2 und HT 3.

Eigeninteresse

Aus der Annahme der Nutzenmaximierung leitet sich eine weitere Grundannahme ab: dass das Individuum als Träger der Entscheidungen nur seine eigenen Interessen verfolgt.⁵⁰ Dabei kann das Individuum bei seiner Entscheidung durchaus auch den Nutzen anderer Individuen berücksichtigen und trotzdem eigennützig handeln, nämlich wenn er es als Nutzen betrachtet, anderen zu Nutzen zu verhelfen.⁵¹ Altruismus ist also nicht von vornherein ausgeschlossen, es fragt sich jedoch, ob das Ergebnis der Entscheidungssituation des durchschnittlichen Individuums dadurch verändert würde. Bei Entscheidungen unter Konkurrenzdruck, z. B. am Markt, bleibt ihm u.U. nichts anderes übrig, als eigennützig zu handeln, wenn es weiterhin seinen Nutzen maximieren/befriedigen möchte.⁵² Mit dem Eigeninteresse ist also die inhaltliche Ausrichtung der Präferenzen, die Motivation, des Individuums gemeint. Das Eigeninteresse kann zu verschiedenen Verhaltensformen führen:⁵³

- zu rein eigennützigem Verhalten,
- zu nicht-kooperativem Verhalten,

⁴⁷ Vgl. *Simon* (1955): *Quarterly Journal of Economics*, S. 106 ff.

⁴⁸ Vgl. Ebenda.

⁴⁹ Vgl. *Kirchgässner* (2000), S. 31.

⁵⁰ Vgl. *Schwintowski* (1998), S. 98; *Kirchgässner* (2000), S. 46. Die Grundannahme des Eigeninteresses wird hier als Bestandteil der Annahme des Nutzenmaximierens angesehen und tritt deshalb nicht separat im Schutzgürtel auf.

⁵¹ Vgl. *Kirchgässner* (2000), S. 26.

⁵² Vgl. Ebenda, S. 48.

⁵³ Vgl. Ebenda, S. 50, 52.

- zu opportunistischem Verhalten oder
- zu kooperativem Verhalten.

Als kooperatives Verhalten bezeichnet man ein an bestimmten Regeln orientiertes Verhalten, deren durchschnittliche Einhaltung allen Individuen einer Gruppe einen Vorteil bringt und ohne Sanktionen zustande kommt. Dabei muss es u.U. auf einen größeren möglichen Nutzen verzichten. Nicht-kooperatives Verhalten weicht also von diesem Durchschnitt ab. Bei einem rein eigennützigen Verhalten würde das Individuum die Regel brechen.⁵⁴

Welches Verhalten ausschlaggebend ist, hängt von der konkreten Entscheidungssituation ab. In Dilemmasituationen ist mittels Kooperation nicht immer eine Lösung möglich, vielmehr gibt es Situationen in denen diese nur durch altruistisches Verhalten, also durch den Verzicht eigener Interessen, eines Individuums zu lösen ist.⁵⁵ In sich wiederholenden Situationen konnte mittels der Spieltheorie mit dem sogenannten Gefangenen-Dilemma nach DRESHER und TUCKER gezeigt werden, dass es für ein solches Verhalten einen Ausgleich in späteren Runden gibt.⁵⁶ Der Altruismus eines Individuums kann bei der Betrachtung der Gruppe, der er angehört, aber genauso eigennützig sein, wenn die persönlichen Beziehungen zwischen den Individuen besonders eng sind. Ist die Gruppe jedoch besonders groß und damit der Beitrag des einzelnen Individuums weniger „spürbar“, so sinkt der Anreiz altruistisch oder sogar kooperativ zu handeln.⁵⁷ Insgesamt ist rein eigennütziges Verhalten aber eher selten. Aber auch altruistisches Verhalten ist kein durchschnittliches Verhalten. Ein kooperatives eigennütziges Verhalten ist daher als neutrale Annahme für den durchschnittlichen Menschen in diesem Verhaltensmodell sinnvoll.⁵⁸

Eigeninteresse ist damit keine Beurteilung von menschlichem Verhalten, sondern eine erklärende, positive Theorie des individuellen Verhaltens.⁵⁹

Stabile Präferenzen im Zeitpunkt t

Ein Handlungsergebnis ist die Folge verschieden gewichteter Einflussfaktoren, die wiederum auf einen stabilen Bewertungsmaßstab der betroffenen Person zurückgeführt werden können.⁶⁰ Grundsätzlich besteht die Möglichkeit zwischen der Bewertung und den Situationsbedingungen eine systematische und allgemein verständliche Beziehung aufzuzeigen, die sogenannte methodologische Rekonstruktion.⁶¹ Nach dem ökonomischen Ansatz werden daher die Interdependenzen zwischen den Präferenzen und den Restriktionen betrachtet, nicht jedoch die Abhängigkeiten der Präferenzen untereinander.⁶² Gerade für den in der

⁵⁴ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 50.

⁵⁵ Vgl. Ebenda, S. 54.

⁵⁶ Vgl. Ebenda, S. 51 zurückgehend auf Dresher (1950).

⁵⁷ Vgl. Kirchgässner (2000), S. 55; dies ist besonders relevant für die Theorie der öffentlichen Güter.

⁵⁸ Vgl. Ebenda, S. 64.

⁵⁹ Vgl. Ebenda, S. 50.

⁶⁰ Vgl. Suchanek (1994), S. 116.

⁶¹ Vgl. Ebenda, S. 114.

⁶² Vgl. Ebenda, S. 115.

Arbeit zu betrachtenden Wirkungsgrad der Institutionen auf das Verhalten der Akteure ist die Untersuchung dieser Interdependenzen elementar. Unter den hier erläuterten Umständen ist eine Änderung des Verhaltens also auf eine Änderung der Umweltbedingungen zurückzuführen, nicht auf eine Änderung der Präferenzen.⁶³ Grundsätzlich sind Restriktionen häufig leicht feststellbar. Änderbare Präferenzen dagegen würden eine spätere empirische Überprüfung der Ergebnisse aufgrund großer Messprobleme individueller Präferenzen unmöglich machen, da ihre Erfassung mittels Befragungen sehr schwierig ist und eine kontingente Bewertungsmethode voraussetzen würde. Eine solche Bewertungsmethode würde ihrerseits aber voraussetzen, dass der Forscher absolut wertefrei urteilen kann. Dies ist aufgrund des dem Forscher eigenen Wertesystems nicht möglich.⁶⁴ Zudem sind Präferenzen i. d. R. stabiler als Restriktionen, sie verändern sich langsamer.⁶⁵ Die Hilfsannahme der stabilen Präferenzen im Zeitpunkt t ermöglicht es, Verhaltensänderungen auf Restriktionsänderungen zurückführen zu können. Restriktionsänderungen sind Veränderungen des Handlungsspielraums, so dass das Individuum die relativ attraktivere Handlungsalternative auswählt. Der diesbezüglichen Kritik der Realitätsferne kann entgegengehalten werden, dass aus wissenschaftstheoretischer Sicht eine Auflösung dieser Hilfsannahme keine größeren Erkenntnisgewinne erwarten lässt. Vielmehr würde dadurch die Gefahr der Immunisierung von deskriptiven Erkenntnissen erhöht, da jede Verhaltensänderung auf eine (schlecht bestimmbare) Änderung der Präferenzstruktur zurückgeführt werden könnte.⁶⁶ Die konkreten Restriktionen für den in dieser Arbeit betrachteten Untersuchungsgegenstand werden im Laufe der Arbeit detailliert herausgestellt werden. Nur durch Konstanthalten der Präferenzen lässt sich analysieren, auf welche Restriktionsänderung eine Verhaltensänderung zurückzuführen ist und diese Rückführung des Verhaltens der Verwaltung auf die zugrunde liegenden Restriktionen ist ein zentrales Anliegen dieser Arbeit.⁶⁷

Knappheit der Güter

Die Knappheit der Güter ist eine weitere Annahme des Homo Oeconomicus.⁶⁸ In der Folge kann das Individuum nicht alle seine Wünsche gleichzeitig erfüllen und kommt somit in eine Entscheidungssituation, in der es aus verschiedenen Handlungsoptionen auswählen muss.⁶⁹ Diese Entscheidungssituation ist wieder durch die Restriktionen der spezifischen

⁶³ Vgl. *Suchanek* (1994), S. 116.

⁶⁴ Vgl. *Kirchgässner* (2000), S. 43 Ausführlicher dazu v.a. die Theorie der pragmatischen Reduktion bei *Suchanek* (1994), S. 55ff., der dies schon aus den kognitiven Grenzen des Forschers und der Unvollständigkeit der Regeln zu Anwendung von Strukturen bei der Theoriebildung ableitet, so dass Wissenschaft ohne Urteilsbildung der Forscher nicht auskommen kann.

⁶⁵ Vgl. *Kirchgässner* (2000), S. 26.

⁶⁶ Ausführlich dazu bei *Ebenda*, S. 39.

⁶⁷ Vgl. *Suchanek* (1994), S. 93.

⁶⁸ Vgl. *Kirchgässner* (2000), S. 12.

⁶⁹ Vgl. *Ebenda*.

Zur verhaltenssteuernden Wirkung von Institutionen
In Privatisierungsentscheidungen der kommunalen
Finanzverwaltung in NRW

Hanisch, A.

2014, XX, 433 S. 66 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-02514-4