

Über die Evolution von Integrität, Legitimität und Korruption

Gerhard Förster

(Abhandlung AH16-02)

Inhalt

Einführung.....	4
1. Hohe Wirkungseffizienz in der Handelsordnung	6
1.1 „Integrity: Without it Nothing Works.“	6
1.2 „Legitimacy: Without it Nothing is Right or Good.“	11
1.3 Korruption als ‚worst case‘ fehlender Integrität	16
2. Hohe Substitutionseffizienz in der Rechtsordnung.....	27
2.1 Handelsordnung und Rechtsordnung bei Hayek.....	27
2.2 Integritätssubstitute	31
2.3 Legitimitätsverfahren.....	49
2.4 Privat-Public Korruption.....	50
3. Sichtbarkeit und Unsichtbarkeit: Eine Aporie	54
3.1 Integrität: Veil of Invisibility	54
3.2 Legitimität: nicht beobachtbar und bilateral	55
3.3 Korruption: Wirkungslosigkeit des Rechts	57
3.4 Die Unsichtbarkeit von Integrität, Legitimität und Korruption.....	61
4. Erste Lösungsansätze: Sichtbarmachung	63
4.1 Integrität: Transparenz.....	63
4.2 Legitimität: Vertrauen	79
4.3 Korruption: Integritätspakt, demokratischer Lobbyismus, unsichtbarer Fuß	80
5. Aber zerstörerische Dilemmata	87
5.1 Integrität und Korruption: Zerstörung des Wettbewerbs.....	87
5.2 Korruption und Legitimität: Zerstörung der staatlichen Ordnung	89
5.3 Legitimität: Nur auf Basis von Integrität	92
6. Paradigmenwechsel mit globalem Bildungsauftrag	93
6.1 Integrität: Paradigmenwechsel in der ökonomischen Theorie.....	93
6.2 Korruption: Ist die „Unsichtbare Hand“ korrupt?	96
6.3 Legitimität nur durch hohe Integrität und Freiheit von Korruption	99
6.4 Paradigmenwechsel mit globalem Bildungsauftrag	100
7. Evolution von Verhaltensprinzipien in der Handelsordnung	101
7.1 Theorie der Evolution von Verhaltensprinzipien	101

7.1.1	Axelrod: Tit For Tat.....	101
7.1.2	Axelrod: Tit for Tat mit Noise	101
7.1.3	Axelrod: An Evolutionary Approach to Norms (TFT mit Strafen)	102
7.1.4	Vanberg/Congleton: Rationality, Morality and Exit (TFT mit Exit).....	106
7.1.5	Axelrod: Choosing Sides	112
7.1.6	Axelrod: Setting Standards	115
7.2	Zusammenfassung	117
8.	Evolution von Verhaltenssubstituten in der Rechtsordnung	119
8.1	Theorie der Evolution von Verhaltenssubstituten	119
8.2	Zusammenfassung	123
	Schlussfolgerungen	124
	Literatur	125

Einführung

Enron, WorldCom und Parmalat, als die bekanntesten Beispiele, sind Synonyme für die größten Management-Betrugsfälle in der jüngsten Wirtschaftsgeschichte. Hinzu kommen mit vergleichbarer oder noch größerer Dimension Madoff als weiterer Individual-Fall aber vor allem auch die Subprime-Krise und die dadurch ausgelöste globale Finanzkrise als Systemfall, die sich aus einer Fülle von Einzel-Betrugsfällen zusammensetzen. Diese Krisen werden jedoch weit in den Schatten gestellt durch die vor uns liegenden Krisen der ungeordneten, d.-h. „freiheitlichen“, Übernutzung der „Global Commons“, die das organische Leben auf der Erde zur Disposition stellt, und die Entwicklungsherausforderung an das globale Human Kapital in einer Welt, die durch die globale Seuche „Korruption“ allokativ determiniert wird.

Der vorliegende Essay beschäftigt sich mit der Frage der Evolution von Integrität. Neben Integrität ist die ökonomische Frage nach Legitimität Teil der Überlegungen. Rechtlich liegt die Assoziation mit Legalität nahe. Ökonomisch meint Legitimität jedoch etwas anderes. Korruption ist der dritte Begriff, der Teil der Überlegungen ist. Interessant ist die Frage der Korruption vor allem wirtschafts- und vor allem ordnungstheoretisch.

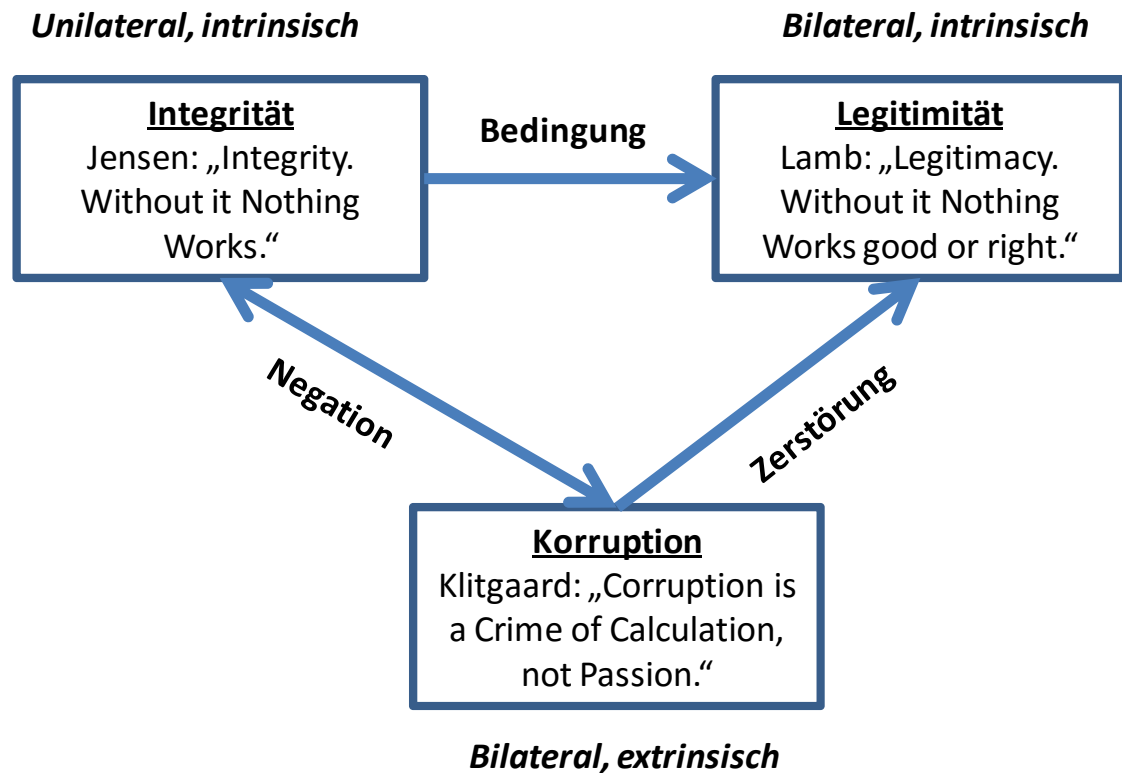
Eine einfache Sprachanalyse zeigt erste Zusammenhänge zwischen den Begriffen:

- Integer: ungebrochen
- Legitim: gut und richtig, damit vertretbar
- Korrupt: gemeinsam brechen

Ohne die Frage der Semantik und der Sprachquellen zu vertiefen, zeigt diese einfache Sprachanalyse, dass die drei ökonomischen Kategorien unmittelbar zusammenhängen.

Korrupt und gleichzeitig integer sein, ist logisch und ökonomisch nicht möglich. Es ist eine Aporie. Legitimität lebt von Integrität und stirbt bei Korruption.

Dies zeigt folgende Abbildung:



Wie aber entwickeln sich diese Verhaltensprinzipien in Wirtschaft und Gesellschaft? Dieser Frage soll in den nachfolgenden Überlegungen aus ökonomischer und ordnungstheoretischer Sicht nachgegangen werden. Ziel ist, Ansätze einer Theorie der Evolution von Integrität zu entwickeln.

1. Hohe Wirkungseffizienz in der Handlungsordnung

1.1 „Integrity: Without it Nothing Works.“

Jensen hat zusammen mit *Erhard* und *Zaffron* in einem Artikel 2009 das Thema Integrität in einem positiven Modell unter Einbeziehung von Moral, Ethik und Legalität dargestellt. Zitat: „We present a positive model of integrity that, as we distinguish and define integrity, provides powerful access to increased performance for individuals, groups, organizations, and societies.“ (Abstract) Um das Konzept der Integrität zu verstehen, soll dieser Aufsatz hier kursorisch wiedergegeben werden.

Jensen definiert positive Integrität nach der Definition bei *Webster's New World Dictionary*:

- Es geht darum, eine Qualität resp. einen Zustand der Vollständigkeit, der Ganzheit, der Gesamtheit und der ungebrochenen Bedingung zu erreichen.
- Es geht darum, eine Qualität resp. einen Zustand der Nicht-Beeinträchtigung, der Folgerichtigkeit und der fehlerlosen Bedingung zu erreichen.

Ein Individuum ist dann vollständig (,complete') und ganzheitlich (,whole'), wenn sein Wort vollständig und ganzheitlich ist, und sein Wort ist dann vollständig und ganzheitlich, wenn das Individuum sein Wort ehrt. Individuen können ihr Wort in zweifacher Weise ehren: Erstens, indem sie ihr Wort halten zu dem Zeitpunkt, zu dem sie es versprochen haben; Zweitens, sobald sie erkennen, dass sie ihr Wort nicht halten können, informieren sie Alle, die es angeht, darüber und beseitigen alle Schäden, die sie in deren Leben dadurch anrichten. Verhält sich ein Individuum in der Form, ehrt es sein Wort, auch wenn es sein Wort nicht hält, und behält so seine Integrität.

Sein Wort ehren, beinhaltet somit zwei Bedingungen, die logisch mit „und“ verknüpft sind:

- Man muss sein Wort halten und zwar zu dem versprochenen Zeitpunkt.

Und wenn man sein Wort nicht halten kann:

- Sobald man erkennt, dass man sein Wort zum versprochenen Zeitpunkt nicht halten kann, muss man Jedem, der davon betroffen ist, mitteilen,
 - a. dass man sein Wort nicht halten kann, und
 - b. dass man aber sein Wort in Zukunft halten wird, zu einem versprochenen Zeitpunkt, oder dass man sein Wort auf keinen Fall mehr halten kann, und

- c. was man tun wird, um alle materiellen und immateriellen Schäden zu beseitigen, die dadurch entstanden sind, dass man sein Wort nicht gehalten hat, und somit zwar sein Wort nicht gehalten, aber sein Wort geehrt hat.

Was aber ist das Wort des integren Wirtschaftssubjektes? Die Autoren definieren das „Wort“ eher weit, nicht zuletzt, um den Wert der Integrität nicht ohne Not zu schmälern.

Wort-1: **Was man sagt:** Darin enthalten ist auch eine Aufforderung von Dritten, etwas zu tun, dem man nicht widersprochen hat.

Wort-2: **Was man weiß:** Es ist allgemein bekannt, was man zu tun hat, und man hat dem nicht widersprochen.

Wort-3: **Was erwartet wird:** Es wird erwartet, dass man es tut, und man hat dem nicht widersprochen.

Wort-4: **Was man als Faktum behauptet, glaubt oder ausschließt:** Zwar kann man nicht direkt für das Eintreten des Faktums verantwortlich gemacht werden, wenn es aber wichtig für das Wort ist, dann muss man die sichere resp. mögliche Existenz des Faktums in das Wort einbeziehen.

Wort-5: **Wofür steht man:** Als Ergänzung zum expliziten Wort, um den Wert und Inhalt des Wortes verdeutlichen zu können.

Wort-6: **Moral, Ethik und legale Standards:** Implizit im Wort enthalten, wenn nicht ausdrücklich ausgeschlossen.

Gibt man sein Wort, entsteht eine neue Beziehung resp. ein neuer Aspekt einer bestehenden Beziehung. Entscheidend dabei ist, dass Reziprozität der Integrität keine Bedingung für Integrität einer Person ist. Eine Person kann ihr Wort gegenüber einer anderen Person geben und damit eine hohe Integrität besitzen, auch wenn die andere Person nicht integer ist, ihr Wort also nicht vollständig („complete“) und ganzheitlich („whole“) ist. Dies entlässt die integere Person auch nicht von ihrer Verpflichtung, ihr Wort zu halten oder zu ehren. Einzige Konsequenz einer asymmetrischen Integrität in einer Beziehung ist, dass der Wert der Beziehung darunter leidet.

Jensen und seine Mitautoren trennen Integrität einerseits und Moral, Ethik sowie Legalität andererseits sehr streng voneinander. Integrität ist eine positive ökonomische Kategorie wie Technologie, Real-Kapital, Human-Kapital, Organisationseffizienz etc., deren Existenz (viel oder wenig) festgestellt werden kann und die eine erkennbare Wirkung auf ökonomische Größen (Performance) hat. Moral, Ethik und Legalität dagegen sind normative Kategorien, die ebenfalls kausale Wirkungen zeigen können, die aber normativ zu bewerten sind (gut oder schlecht).

Moral: Soziale Tugenden in einer gegebenen Gesellschaft („Society“) einer respektiven Ära, die als generell akzeptierte Standards erwünschten resp. unerwünschten Verhaltens in dieser Society angesehen werden.

Ethik: Gruppen-orientierte Tugenden in einer gegebenen Gruppe, die als generell akzeptierte Standards erwünschten resp. unerwünschten Verhaltens in dieser Gruppe angesehen werden, wobei Verfahren der Disziplinierung oder des Ausschlusses von Gruppenmitgliedern aus der Gruppe darin enthalten sind.

Legalität: Staatliche Regeln eines Rechtsraumes resp. Staates, die vom Staat in Form eines Systems von Gesetzen und Regeln definiert und mittels des Machtmonopols des Staates durchgesetzt werden.

Verbindet man diese normativen Tugenden mit der positiven „Tugend“ Integrität, ist unmittelbar einleuchtend, dass in Wort-6 Moral, Ethik und Legalität implizit im Wort der integren Person enthalten sein müssen. Sie sind der moralische Kompass, der für Personen in einer Beziehung - beide Parteien in derselben Society, derselben Gruppe und demselben Rechtsraum - gleich sein muss, damit das Wort auf beiden Seiten der Beziehung die gleiche Bedeutung hat.

Die entscheidende Botschaft des Konzeptes der Integrität ist, dass Integrität die Performance einer Person, einer Gruppe, einer Organisation, einer Firma oder eines Systems spürbar erhöht. *Jensen* beschreibt diesen Zusammenhang heuristisch mit „Without Integrity Nothing Works“. Dabei stellen die Autoren eine sogenannte Kaskade von ‚Integrity-->Workability-->Performance‘ auf.

Nimmt man das Bild des Wortes, das complete und whole sein müsse, wörtlich, so zeigt *Jensen* am Beispiel eines Rades, was er unter Workability versteht. Ein intaktes Rad kann vielseitig eingesetzt werden und ist darin sehr effizient. Fehlen dem Rad einige Speichen, dann ist es nicht mehr complete und whole und seine Workability leidet darunter bis hin zur völligen Funktionsuntüchtigkeit. Ganz analog zu diesem Beispiel ist auch die Workability einer Beziehung zwischen zwei Personen zu sehen. Je besser die Workability ist, desto produktiver und effizienter ist diese Beziehung, ihre Performance ist hoch. Dieses Argument wird mächtiger, wenn man von der Integrität von Objekten, Gruppen, Organisationen und Systemen spricht.

Die Integrity-->Workability-->Performance- Kaskade lautet:

- Weil maximale Workability eine notwendige (keine hinreichende) Bedingung für eine maximale Performance ist, und
- weil Integrität eine notwendige und hinreichende Bedingung für eine maximale Workability ist,
- folgt, dass Integrität eine notwendige (keine hinreichende) Bedingung für eine maximale Performance ist, und
- es folgt, dass wenn die Integrität sinkt, auch die Opportunität für Performance sinkt.

Es gilt somit: Wenn die Integrität sinkt, sinkt ceteris paribus die Performance. Integrität ist somit ein Produktionsfaktor, dem alle anderen Produktionsfaktoren, die einen Beitrag zur Performance leisten, quasi hinzuaddiert werden können. Dies impliziert, dass fehlende Integrität nicht durch andere Produktionsfaktoren substituiert werden kann. Integrität schafft Opportunitäten für Performance. Fehlt Integrität, dann fehlen Opportunitäten für Performance. Die Performance kann somit nur auf Basis der verbleibenden Opportunitäten erreicht werden. Dies impliziert aber auch, dass Integrität ein kategorialer Produktionsfaktor ist, der einen Switch eines Produktionssystems verursacht. Dies erklärt auch, warum das von den Autoren zitierte IBM-Beispiel über eine Performanceverbesserung auf Basis von Integrität von 500% berichten kann.

Integrität bezieht sich wie gesagt nicht nur auf Einzelpersonen sondern auch auf Personengruppen und Organisationen, wie z.B. Firmen. Für Gruppen und Organisationen gelten die gleichen Bedingungen der Integrität. Meist gibt es Sprecher einer Gruppe oder einer Organisation. Diese können ihr Wort im Namen der Gruppe und der Organisation geben. Auch das Verhalten - also Aktion ist gleich Wort - der Gruppe und der Organisation ist entsprechend zu interpretieren. Bei Firmen denkt man zuerst an den CEO resp. den Vorstandssprecher. Aber auch alle anderen Verantwortungsträger können ihr Wort im Namen der Firma geben, je nach ihrer Verantwortung. Im Verhältnis angestellter Manager als Agent einer Kapitalgesellschaft gegenüber ihren Aktionären als Prinzipale ist Integrität von übergroßer Bedeutung, wie *Jensen* in einer Reihe von Aufsätzen gezeigt hat. Hier kommt die ‚Strategic Accountability‘ hinzu. Sie besagt, dass das Wort eine hohe Bedeutung und Relevanz sowie eine hohe Nachhaltigkeit aufweisen muss. Integer in Kleinigkeiten aber nicht-integer in den wichtigen Dingen des Lebens, der Organisation oder der Firma entspricht nicht der Philosophie des Integritäts-Konzeptes der Autoren.

Integrität gilt nicht nur in Bezug auf Personen und Organisationen sondern auch auf Objekte und Systeme. Das Rad als Beispiel eines integeren Objektes leuchtet unmittelbar ein. Diesen Gedanken kann man aber weiter führen und kommt so zu Fällen, die den hohen Wert der Integrität noch stärker hervorheben. Die versprochene Wirkung von Medikamenten zum Beispiel und vor allem ihre versprochene Freiheit von gefährlichen Nebenwirkungen sowie das im Medikament implizite Wort der Firma zeigen die Workability des Produktes und die Konsequenzen, wenn die Firma ihr Wort nicht halten kann. Bei Medikamenten ist es naheliegend, was aber gilt z.B. bei Finanzprodukten? Die Frage, was das Wort der Firma und der Produkte ist, ist nicht trivial und hat höchste Relevanz bezüglich gelebter Integrität.

Der Gedanke, dass Integrität bei Objekten nicht trivial ist, gilt in verstärktem Maße bei der Integrität von Systemen. So kann es sich hier um die Frage nach der Integrität z.B. des Finanzsystems resp. der Finanzregulation oder von Telekommunikationssystemen aber auch Rechtssystemen handeln. Integrität von Systemen bezieht sich auf Komponenten und die Funktionsbeziehungen zwischen Komponenten. Auch steht die Frage der Integrität des Designs eines Systems sowie die Integrität der Art und Weise, wie das System genutzt wird, im Fokus. So ist z.B. eine Nutzung eines

Systems zu anderen Zwecken als denjenigen, für die es entworfen und implementiert wurde, nicht integer. Nicht-integere Systeme haben demnach eine geringe Workability und damit eine geringe Performance. Machen Systeme einen bedeutenden Teil eines größeren übergeordneten Wirtschaftssystems aus, kann eine Nicht-Integrität eines Subsystems, wie z.B. des Finanzsystems, zu einer Beeinträchtigung der Performance des Gesamtsystems führen.

Damit zeigt sich: Integrität oder Nicht-Integrität zeichnet Personen, Gruppen von Personen, Organisationen, Objekte und Systeme aus. Damit weisen Personen, Gruppen von Personen, Organisationen, Objekte und Systeme eine hohe oder eine geringe Workability und damit eine hohe oder geringe Performance auf. Implizit in der Integrität enthalten sind Commitments zu Moral einer Society, Ethik einer Gruppe und Legalität eines Rechtsraums, was das sogenannte „gaming the system“ ausschließt. Integrität verlangt in Beziehungen keine Reziprozität, reziproke Integrität jedoch erhöht die Performance einer Beziehung. Konsequenterweise verbietet dies die Anwendung der ‚golden rule‘, wonach die Nicht-Integrität des Anderen einen selbst von der Pflicht der Ehrung des eigenen Wortes entbindet. Nicht zuletzt durch die Einbindung der normativen Tugenden der Moral, der Ethik und der Legalität in das Wort der Integrität wird Integrität zu einer autonomen intrinsischen Entscheidung der integeren Person. Damit stellt sich die Frage, wie die Entscheidung für oder gegen Integrität getroffen wird.

Jensen wird in seinen zahlreichen Publikationen, teilweise mit Coautoren, über Integrität nicht müde, zu zeigen, dass Integrität eine hohe Performancwirkung hat. Diese Performancwirkung resultiert dabei vor allem daraus, dass Integrität neue und bessere Opportunitäten möglich werden, die die Performance nicht graduell sondern substantiell erhöhen können.

In Ehrhard/Jensen/Zaffron (2009) schildert Allen Scherr, Top Manager der IBM in 60er Jahren, seine Erfahrungen mit Integrität innerhalb seiner Firma, wobei er auch den Niedergang der Firma miterleben musste, als Integrität nicht mehr als Verhaltensmaxime der Firma galt.

“I was a manager and then executive in IBM software product development from the late ‘60’s through the early ‘90’s. The change in IBM’s organizational culture over that period was dramatic. During the ‘60’s, IBM embarked on a international, multi-product development effort that resulted in the System/360 – a product line with several new software operating systems and at least 8 different hardware systems along with a new line of peripherals. The development of these products spanned the globe and took place in more than 30 groups in approximately 15 different locations from Europe to North America to Japan. There were countless interdependencies among these groups and, as might be expected, rivalries and conflicting priorities among them. But a few, relatively small, central groups in upstate New York were successful in managing the interfaces and interdependencies between the many components of the various hardware and software systems, the schedules and the budgets.”

Jensen beschreibt die Situation weiter. „Bob O. Evans was the overall executive in charge of development in those days. He was a man of impeccable integrity – his word was his bond, and he insisted on the same kind of behavior throughout his organizations. Failing to give your word to provide a necessary component on schedule was unacceptable. Not honoring a commitment was inexcusable. The System 360 project was sometimes referred to as a “bet-your-company” effort and its success set the growth path for IBM for the next 25 years. Ten years later, after Evans had been moved out of line management to direct the corporate technical staff, things had changed. Around this time, most IBM product development people concluded that creating projects that spanned multiple locations and business interests was not feasible within IBM. The consequences of this shift were enormous. When IBM’s first personal computer was being developed in the early ‘80’s in Boca Raton, FL, the management of the project refused to work with or depend on other IBM groups because they perceived them as undependable and self-serving. The term “bureaucracy” was often used; and it referred to the fact that if a group no longer wanted to do something they had committed to, they could throw up a myriad of procedural barriers to anyone trying to get them to honor their word. As a result, even though superior technologies were available within IBM, those technologies were spurned in favor of using outside suppliers.

Specifically, IBM Research had already developed a superior software operating system for a microprocessor, and the IBM Components Division had superior chip design and manufacturing capabilities to provide microprocessor chips. Because of the lack of trust inside of IBM and the fact that IBM management did not see the personal computer or software as important future businesses, the PC project was allowed to contract outside the company for operating system and chip solutions for the new personal computer. The rest, as they say, is history – those outside suppliers are today’s household names: Microsoft and Intel, and today the market capitalization of these two companies totals \$404 billion, more than 2.7 times the current \$149 billion of IBM. Furthermore, IBM is no longer in the personal computer business having sold it to a Chinese company. Thus, this failure of leadership, integrity and therefore trust within the company cost IBM the equivalent of almost 3 IBM’s of today.”

Jensen zieht aus diesem Beispiel der Firma IBM den Schluss, dass Integrität die Performance einer Firma massiv erhöht und dass diese Performance-Erhöhung durch Ausweitung der Opportunitäten für die Firma eine Größenordnung von bis zu 500% erreichen kann.

1.2 „Legitimacy: Without it Nothing is Right or Good.“

Der *Brockhaus* definiert Legitimität: „Die Rechtfertigung des Staates, seiner Herrschaftsgewalt und seiner Handlungen durch höhere Werte und Grundsätze, im Unterschied zur formellen Gesetzmäßigkeit (Legalität) und zur rein faktischen Machtausübung.“

Im *Webster's* 1828 heißt es zu Legitimacy:

- „Lawfulness of birth; opposed to bastardy.
- Genuineness; opposed to spuriousness. The legitimacy of his conclusions is not to be questioned.“

Beide Definitionen zeigen die Spannweite des Begriffs der Legitimität zwischen Herrschaftsanspruch und Legalität sowie Authentizität, Ernsthaftigkeit und Aufrichtigkeit.

Eine umfangreiche Definition gibt *Lamb* (2014). Sie soll nachfolgend umfassend zitiert werden und unterliegt den nachfolgenden Überlegungen darüber, wie Legitimität in Fragen der Ordnung relevant sein kann. „To access legitimacy, it is critical to understand the following points:

- *„Legitimacy is “worthiness of support.”* Legitimacy is a sense that something is right or good or that one has a moral obligation to support it. In some contexts, legitimacy is a worthiness of loyalty or imitation. Illegitimacy is not merely a sense that something is not worthy of support. Rather, illegitimacy is a worthiness of opposition, a sense that one must work to resist, undermine, or fight something. Neutrality is a worthiness of neither support nor opposition. Because people tend to voluntarily do what they believe is the right thing to do, legitimacy induces voluntary compliance with demands and requests or encourages voluntary participation in collective endeavors. Illegitimacy induces resistance to things that people believe it is morally necessary to oppose. In short, legitimacy induces compliance, encourages participation, and lowers the costs of sustaining a position, institution, or relationship, and so achieves stability, while illegitimacy induces disobedience, encourages opposition, and raises costs, and so threatens stability and sustainability.
- *Legitimacy is broadly applicable.* Potential subjects of a legitimacy assessment can include a government, a position of authority, an organization, membership, a border, a corporation, a division of labor, a state, a statelet, a distribution of economic or political goods, an association, a regime, a mafia, a system, a command, a means of production, or an institution for marriage, education, law, justice, property, and the regulation of violence - anything that somebody can judge to be worthy or unworthy of their support or opposition. The framework presented in this report uses the term conferee to describe whatever is being assessed for its legitimacy and referee to describe the group of people whose perspective about the conferee's legitimacy is being studied (i.e., the referees' judgments confer legitimacy upon the conferee). It can be applied to any kind of conferee.
- *Legitimacy is multidimensional.* The literature on what makes something legitimate is voluminous, but it can be summarized: people are motivated by what is right. Something is more likely to be considered worthy of support the more it is considered predictable, justifiable, equitable, accessible, and respectful. These five dimensions describe the types of indicators that should be sought to measure legitimacy: predictable (a necessary but not sufficient condition that includes transparency and credibility), justifiable (judgments about im-

portant values: what is right, good, proper, admirable, etc.), equitable (ideas about fairness, that is, inequalities are justified), accessible (having a say in processes for making decisions affecting one's life, a weak version of consent), and respectful (treatment consistent with human dignity and pride). The more indicators are in agreement across these dimensions, the more likely legitimacy is present. Likewise, the more unpredictable, unjustifiable, inequitable, inaccessible, and disrespectful something is - and the more indicators for these dimensions are in agreement - the more likely it is to attract opposition. Inconsistency of indicators suggests that something other than legitimacy and illegitimacy are at play (fear, deception, etc.).

- *Legitimacy is multilevel.* Legitimacy can be conferred at multiple levels of analysis. For the purposes of the framework introduced in this report, each dimension of legitimacy (predictable, justifiable, etc.) should be measured at three levels of analysis: individual, group, and system. Individual beliefs are private judgments about the conferee, usually measured through surveys, focus groups, or interviews of the referee population. How much confidence or trust do people express in their government, a political party, an industry, or a charity? Group behaviors are public actions by referees that express a judgment about the conferee. Voluntarily participating in elections, paying taxes, and obeying laws are potential indicators that citizens consider their state legitimate. High worker turnover and a need for private security are potential indicators that negative judgments are being made about a company. Public attributes are the observable features of the conferee system under study (a government, organization, regime, etc.). Does the business operate in a way that is consistent with the values of its customers, workers, investors, and other stakeholders? Do government officials treat citizens with respect, according to the citizens' definition of respectful treatment? Do leaders share similar ideological or religious beliefs as constituents? If yes, referees are likely to consider the business, government, or leaders worthy of their support.
- *Legitimacy is bilateral.* Worthiness of support is a two-way street. It is common to talk about the legitimacy of a state according to its citizens: citizens judge whether state institutions are worthy of their support, and if so, they comply with legitimate state demands (obey laws, pay taxes, etc.). It is equally important, however, to talk about the legitimacy of the citizenry according to state officials. For a political system to be stable, not only do the people need to consider their rulers worthy of support, but the rulers need to consider the people worthy of citizenship, worthy of providing services to, and worthy of being governed and not merely controlled. Similarly, if corporations in regulated industries believe regulators have the right to issue rules, and regulators believe those companies have the right to make a product, the system will likely run smoothly. A failure of legitimacy in one direction of that relationship, however, could distort the economy or corrupt the political system. Where legitimacy is not bilateral, frictions in the system will develop that significantly increase the costs of getting things done.
- *Legitimacy is unobservable.* There are, however, ways to measure phenomena that cannot be directly observed. One can theorize about the causes of the phenomenon and how they interrelate, then measure indicators representing those causal factors. The five dimensions of legitimacy discussed above

should be used as a guide to finding causal indicators. One can also consider the effect that the unobservable phenomenon has on the world, then measure an indicator for that effect. Since legitimacy is a worthiness of support, an indicator that measures support can be used as an effect (or proxy) indicator of legitimacy. This framework uses both proxy and causal indicators.” (*Lamb*, 2014, S. VI – VIII).

Damit liegt eine Definition für Legitimität vor, die in alle Bereiche einer gesellschaftlichen Ordnung, so auch gemäß *Hayek* in Rechtsordnung und Handlungsordnung, hineinreicht, von Robinson bis heute in die globale Welt, den Planeten.

Eine etwas begrenztere Sicht auf Legitimität hat *Schmelzle*, wenn er Governance und Legitimität betrachtet. „Governance bezeichnet, folgt man der breit rezipierten Definition von *Renate Mayntz*, „das Gesamt aller nebeneinander bestehenden Formen der kollektiven Regelung gesellschaftlicher Sachverhalte“ (*Mayntz* 2004: 66). Die Anhänger des Governance-Paradigmas sehen den besonderen Wert des Begriffs darin begründet, dass er keine begriffliche Vorentscheidung darüber impliziert, welche Akteure in welcher Weise gesellschaftliche Funktionen erfüllen. Denkbar sind sowohl „klassische“ Modi des Regierens, die um den Staat und den Steuerungsmodus des sanktionsbewehrten Rechts kreisen, als auch „neue Formen des Regierens“, in denen private und zivilgesellschaftliche Akteure an die Stelle des Staates treten und mittels einer Vielzahl verschiedener Steuerungsmodi Governance-Leistungen erbringen.“ (S. 162). Damit geht es Schmelzle um öffentliche Güter im Sinne der wirtschaftstheoretischen Definition von öffentlichen Gütern. Es geht um das Regierungshandeln, das Handeln von NGO's, Existenz und Funktion hoheitlicher Institutionen, wie z.B. das unabhängige Rechtssystem, staatliche Aufgaben durchgeführt von privaten Akteuren und internationale Regelungen und Institutionen, die kein direktes demokratisches Mandat haben. „Im Folgenden möchte ich zwei Konzeptualisierungen des normativen Legitimitätsbegriffs vorstellen und jeweils für die legitimitätstheoretische Betrachtung von Governance fruchtbar machen. Dies ist zum einen die von *Fritz Scharpf* entwickelte Unterscheidung zwischen Input- und Output-Legitimität, zum anderen die von *Kalevi Holsti* vorgeschlagene Unterscheidung zwischen horizontaler und vertikaler Legitimität. Ich vertrete die These, dass *Holstis* Unterscheidung Scharpfs Konzept um eine zentrale Dimension ergänzt, die gerade im Kontext nicht-staatlichen Regierens von großer Bedeutung ist.“ (S. 167)

Output-Legitimität wird determiniert von dem Nutzen, den das „politische“ Handeln bei den „Nutzern“ verursacht, ganz im Sinne des Pareto-Optimums. Input-Legitimität liegt dann vor, wenn das politische Handeln die politischen Präferenzen der „Nutzer“ wiedergibt. Praktisch heißt dies z.B. bei staatlichem Handeln, dass es auf demokratischen Verfahrensweisen beruht und es dabei weder bei der demokratischen „Abstimmung“ noch bei der „Verteilung“ der öffentlichen Gütern zu Exklusionen kommt, die nicht demokratisch sanktioniert sind. Im klassischen hierarchischen staatlichen Handeln sind sowohl Input- als Output-Legitimität, auch vertikale Legitimität genannt, relevant. Bei hoheitlichen Institutionen, die hoheitliche quasi staatliche Funktionen

ausüben, ist vor allem die Output-Legitimität relevant. Dies gilt auch für alle privaten Organisationen, wie z.B. NGO's, die öffentliche Leistungen erbringen.

Vertikale Legitimität fragt stets nach der Legitimität hierarchischer Herrschaftsverhältnisse. Horizontale Legitimität fragt nach der Machtbeziehung innerhalb eines politischen Verbandes. „Horizontale Legitimität bezieht sich im Gegensatz zur Dimension der vertikalen Legitimität nicht auf die Art und Weise, in der Herrschaft ausgeübt wird, sondern auf die soziale Basis des politischen Verbands und das Binnenverhältnis des Kollektivs der Beherrschten. ... Das Konzept lässt sich prinzipiell auf jede Gruppe von Individuen anwenden, die entweder durch freiwillige Kooperation oder durch Machtbeziehungen, zu einem politischen Verband vereinigt ist. Sobald dies der Fall ist, stellt sich die Frage nach der Legitimität dieser Beziehung.“ (S. 173) „Beispiele aus dem Bereich Global Governance beziehen sich vor allem auf Sicherheitsfragen (UN-Sicherheitsrat), Umweltschutzmaßnahmen (Kyoto-Protokoll, Biodiversitäts-Konvention) und ökonomische Interdependenzen (Weltbank, IWF, WTO), also Bereiche, in denen Abhängigkeiten besonders offensichtlich sind (vgl. Zürn et al. 2007: 131-136). Gerade die Interdependenzen in der globalen Ökonomie – vor dem Hintergrund der unheilvollen Erfahrung der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre – haben robuste Governance-Regime entstehen lassen. Was diese Beispiele eint, ist, dass sich institutionalisierte Kooperation in den Bereichen etabliert, in denen *allgemeine* Verwundbarkeit festgestellt wird und folglich jede Partei von einer Regelung profitiert.“ (S. 176)

Wie passen die Legitimitätskriterien von *Lamb* mit der vertikalen und horizontalen Legitimität von *Schmelzle* zusammen? Ist ein vertikaler Herrschaftsanspruch auf saubere demokratische Weise sanktioniert, dann gilt implizit, dass der Inhaber des Herrschaftsanspruchs der Beste zu Findende ist. Annahme: Er wird es richtig und gut machen. Dies ist Input-Legitimität in den Worten von *Lamb*. Die Output-Legitimität prüft diese implizite Annahme der Input-Legitimität oder erkennt unabhängig von der Input-Seite die Legitimität einer Organisation resp. Institution an ihrem Ergebnis. Ist es richtig und gut, dann ist es legitim.

Bei der horizontalen Legitimität kommt es auf die Struktur der Gruppe, die Harmonie ihrer Ziele, die Verfahren der Entscheidungen und ihre Transparenz und Verantwortung nach außen an. „Die horizontale Legitimität bezieht sich auf das Binnenverhältnis des Kollektivs der Beherrschten. Ich habe vorgeschlagen, hier zwischen systemisch-funktional und sozial-normativ integrierten sozialen Verbänden zu unterscheiden. Während systemisch-funktional integrierte Gesellschaften durch Interdependenz-Beziehungen verbunden sind, sind sozial-normativ integrierte Gesellschaften durch geteilte Identitäten, wechselseitige Anerkennung und den Willen zur kollektiven Selbstbestimmung gekennzeichnet.“(S. 182) Für Ersteres mag die Nato ein praktisches, der *Buchanan'sche* Schutzstaat ein theoretisches Beispiel sein, für Letzteres könnte die Verfassung der Bundesrepublik Deutschland insbesondere nach der Wie-

dervereinigung ein praktisches, die Institution „Souveränität“ ein theoretisches Beispiel sein.

Lamb zeigt in seiner Darstellung überzeugend, dass Legitimität, so wie Integrität, eine hohe Performancwirkung aufweist. Während aber Integrität dem integeren Wirtschaftssubjekt neue bessere Opportunitäten eröffnet, erhöht Legitimität die Kooperationsbereitschaft zwischen Conferee und Referee. Systeme, in denen Conferee und Referee zusammenarbeiten, werden effizienter, wenn die Conferees den Referees Legitimität verleihen. Am Anschaulichsten ist dieser Gedanke in einem Rechtsstaats-System. Wenn die politischen und gesetzlichen Führungsstrukturen eines Staates aus Sicht der Bevölkerung Legitimität haben, dann können die politischen und gesetzlichen Führungsinstrumente viel effizienter in der Steuerung des Staatswesens funktionieren, als wenn deren Legitimität nicht gegeben ist.

So wie Integrität eine hohe Wirkungseffizienz hat, weist auch Legitimität eine hohe Wirkungseffizienz auf. Wie sieht es aber mit der Korruption aus?

1.3 Korruption als ‚worst case‘ fehlender Integrität

James (2001) hat mit einem Aufsatz, „When is a Bribe a Bribe? Teaching a Workable Definition of Bribery“, eine Definition von Korruption auf Basis des Prinzipal-Agent-Ansatzes vorgelegt, die so allgemein gehalten ist, dass sie für viele unterschiedliche Arten der Korruption gelten kann. „...I offer a definition of bribery that is intuitive, flexible, and effective. This definition is based on an understanding of principal-agent relationships in that bribes are payments to agents to induce them to act against the interests of their principal.“ (S. 201)

Schummer (2000) diskutiert in einem formalen Modell Allokationsregeln, die Korruption per se ausschließen. „We consider allocation rules that choose both an outcome and transfers, based on the agents’ reported valuations of the outcomes. Under a given allocation rule, a bribing situation exists when agent j could pay agent i to misreport his valuations, resulting in a net gain to both agents. A rule is *bribe-proof* if such opportunities never arise.“ Dabei spricht er einen wichtigen Punkt an, dass es sich bei Korruption stets um eine manipulierte Überbewertung handelt. Diese kann sich direkt in manipulierter Information aber auch in allokativen Fehlentscheidungen zeigen.

Während *James* und *Schummer* jeweils eine allgemein gültige Definition der Korruption, die sowohl „private – private“ als auch „private – public“ Korruption abdecken, konzentrieren sich viele Autoren auf die „private – public“ Korruption.

Khan (2001) formuliert im Kontext seiner politischen Ökonomie der Korruption eine sehr allgemeine Definition, die die Manipulation von Property Rights in den Vordergrund stellt. „Corruption is typically the exchanged of a bribe for something in return,

which is usually some allocation of economic rights.“ (S. 5) Dies kann meist nur im Zusammenspiel mit öffentlichen Agenten geschehen.

Svensson (2005) definiert und vergleicht Korruption mit Lobbying. „A common definition of public corruption is the misuse of public office for private gain.“ (S. 20) „Bribing also has parallels to lobbying in the form of campaign contributions or influence buying through other means, but again, they are not perfect substitutes. ... One difference between bribery and lobbying in this case is that a change in the trade regime through lobbying affects all firms in the sector, as well as future entrants. However, the return to bribing is typically firm specific, although potential externalities may arise both for other firms and consumers. A second difference is that a change in the trade regime through lobbying tends to be more permanent, because there is some cost to re-enacting the original law, while a bureaucrat cannot credibly commit not to ask for bribes in the future. A third difference is that decisions about government rule making involve officials weighing the benefits of income from lobbying against the cost to the government of a rule change, while decisions about bribes are made by individual public officials who consider their private costs and benefits. Finally, unlike bribing, where firms weight the private benefit and cost of the action, lobbying involves joint actions with associated collective action problems.“ (S. 21) Dies zeigt aber auch, dass die definitorische Trennung von Korruption und Lobbying in spezifischen Fällen unwirksam werden kann.

Rose-Ackerman/Truex (2012) zitieren eine Standard-Definition für „private – public“-Korruption, die in der Literatur sehr verbreitet ist. „Corruption is generally defined as the abuse of public power for private gains.“ (S. 3) Entscheidend ist dabei „the corruption calculus“. „Corruption is a crime of opportunity. It occurs at the intersection between the public and private sectors (or even entirely within a sector) wherever the opportunity for illicit private economic gain exists. Identifying an act as “corrupt” implies a background standard of acceptable behavior. Thus, its prevalence depends upon the way the law and the society define the proper scope for public and private action.“ (S. 9)

In ihrer Zusammenfassung charakterisieren sie Korruption. “To summarize, corruption, like any other crime, occurs when the illicit benefits of malfeasance outweigh the expected costs. However, a distinctive feature of corruption is its two-sided nature. Like any licit market transaction, both the bribe payer and the recipient must experience net gains relative to the feasible alternatives. The benefits of corruption to officials include the bribe payment itself as well as the social benefits that come with dealing out illicit favors. Corruption may also allow a bureaucrat or politician to expand his political power. On the cost side of the equation, corrupt officials consider the prospect of formal punishment, as well as the internal moral “psychic” costs of engaging in wrongdoing. If discovered, corrupt officials may also face social opprobrium and the loss of office. On the other side of the transaction are the illicit benefits earned through bribery to be balanced against expected punishments and psychic

costs. If officials extort payoffs by requiring citizens and businesses to pay to get benefits to which they are legally entitled (or to avoid costs), those who pay feel aggrieved, but they are still better off than doing without the benefit (or having a cost imposed on them). .. Another distinctive feature of corruption is its tendency to feed on itself. The more corrupt players there are in the system, the more it pays to be corrupt because the likelihood of both formal and informal punishment is reduced. Bureaucrats who would be honest in Sweden could turn corrupt in Cambodia with no change in their underlying psychology. Conversely, clean governance begets clean governance, as would-be corrupt officials become clean when corrupt networks dry up and self-dealing becomes dangerous and uncouth. The net result of these vicious and virtuous cycles is that countries and sectors can fall into either a high-corruption or a low-corruption equilibrium. And once trapped in a high-corruption equilibrium, a particularly large shock may be needed to shift a country on the path towards good governance. „(S. 14)

Dimant (2013) zitiert: „Corruption is a crime of calculation, not passion“. „ ... corruption from the public interest point of view puts emphasis on deviant behavior impeding the public interest, caused by administrative or political bodies. Specifically, this definition highlights the intrinsic motivation of public officials to provide favors to particular groups in exchange for private rewards. With this being a shared characteristic of corrupt behavior and as such providing a commonly agreed definition, it certainly lacks lucidity, as it is impossible to identify public interest based on a country's heterogenic population objectively“(S. 5)

Dies ist eine Schwachstelle der Definition, die geheilt werden kann. „Turning to the legal norms approach, corruption is defined as a behavior that violates specific rules governing the way public duties should be performed, including illegal exchanges of political favors for private rewards. It remains debatable who exactly defines the normative character of 'specific rules' that improve the welfare provision for the population“(S. 5)

Dimant zitiert weiter: „From a similar point of view, highlight three elements of a proper definition of corruption. The first element goes back to widely cited separation between public and private spheres: Behavior which deviates from the formal duties of a public role because of private-regarding (personal, close family, private clique) pecuniary or status gains. The second element acknowledges corruption as an act of which one party provides (mostly monetary) stimulations in exchange for a political good provided by an official. Completing the core definition of corruption, evaluation on a norm-basis is introduced as the third element. The implication of this element is the necessity to understand corrupt behavior as a deviation from accepted and prevailed norms“(S. 5)

Dimant erwähnt die Definition von Transparency International: "the abuse of entrusted power for private gains". (S. 6) Er vergleicht: He "claims that fraud, money laundering, drug trades, and black market operations do not belong to the term corruption in the first place, because they do not involve public power's use and abuse. Still, officials often have to be involved (e.g. via bribery) in order to carry out these activities and thus business can rarely be performed without the corruption of public officials. For that reason, these acts are considered as part of a wider definition of corruption"(S. 6)

Eine weitere Untergliederung von Korruption in der Literatur lautet nach *Dimant*: "... provides a more accurately subdivided classification of corruption, offering a hybrid-like definition. He differentiates between "bureaucratic (or "petty") or political (or: "grand") [...], cost-reducing (to the briber) or benefit enhancing, briber- or bribee-initiated, coercive or collusive, centralized or decentralized, predictable or arbitrary [corruption and corrupt behavior], involving cash payments or not."(S. 6)

Damit ist die Frage der Korruption als Handelns-Tatbestand in der ökonomischen Ordnung umrissen. Stellt sich die Frage, wie Korruption im Kontext Integrität einzuordnen ist.

Jensen hat in seiner Integritäts-Theorie den Zusammenhang zwischen der positiven Kategorie „Integrität“ und den normativen Kategorien „Moral“ und „Ethik“ hergestellt. Dabei unterstellt er, dass Moral der Gesellschaft und Ethik der Gruppe implizit im Wort enthalten ist, das gegeben wird. Korruption, so die obigen Definitionen, ist aber, dies haben die verschiedenen Definitionen der Korruption gezeigt, Bruch der Ethik der Gruppe der in einer spezifischen Ordnung wirtschaftlich Aktiven, resp. der Ethik spezifischer Berufsgruppen. Der Schluss daraus muss sein, dass bei Bruch der Ethik der Gruppe Integrität nicht mehr möglich ist, da das Wort, wenn es wegen Korruption nicht gehalten werden kann, nicht geheilt und somit Integrität nicht bewahrt werden kann. Korruption und Integrität sind somit im *Jensen'schen* Bild der Integrität zwei verschiedene Aspekte der spontanen Ordnung. Den Planeten integer zu machen, würde damit bedeuten, dass Korruption weiterhin herrschte.

Vanberg (2008, S. 12) zeigt, dass die Ethik der spontanen Marktordnung verlangt, dass die Marktteilnehmer, die per se Nutzen aus der Marktordnung erwarten können und deshalb die Marktordnung nutzen, die absolute Bereitschaft mitbringen, an der Gemeinschaftsaufgabe der Pflege der Regelordnung mitzuwirken. Korruption wäre danach in der Ethik der Gruppe der Nutzer der spontanen Ordnung per se verboten. Findet Korruption doch statt, werden die Regeln der spontanen Ordnung verletzt. Korruption kann zusammen mit hoher Legitimität und hoher allokativer Funktionalität von Ordnungsteilnehmern auftreten. Sie ist wie Integrität und Legitimität nicht sichtbar, aber ihre Schäden greifen tief in die grundsätzliche Funktionsfähigkeit der spontanen Ordnung ein. Man kann somit die *Jensen'sche* Ethik der Gruppe interpretieren als die Ethik der Gruppe der Nutznießer der spontanen Ordnung, wonach Korruption

ein Regelbruch der Ordnung zum Schaden aller Nutzer der spontanen Ordnung ist. Somit zeichnet die Ethik der spontanen Ordnung aus, dass sie vor allem Korruption verbietet, da Korruption die spontane Ordnung zerstört.

Für die Überlegungen werden zwei Bilder zu Grunde gelegt, die in der theoretischen Literatur gängig sind. (i) Die in der ökonomischen Kontrakttheorie gebräuchliche Unterscheidung in implizite Verträge und explizite Verträge. (ii) Das in der Ordnungstheorie so beliebte Bild des Zwei-Ebenen-Spiels der spontanen Ordnung. Danach ist der Zutritt eines Marktteilnehmers auf einen Markt ein impliziter Vertrag mit allen anderen Marktteilnehmern, in dem die Partner des impliziten Vertrages zustimmen, die akzeptierten Regeln des Spiels der Marktordnung einzuhalten. Dies wäre die konstitutionelle Integrität auf der Metaspielebene im Unterschied zur kontraktuellen Integrität auf der Spielebene. Dieses Bild ist konsistent mit der wirtschaftsethisch motivierten semantischen Innovation der Ordnungsverantwortung von *Beckmann/Pies* (2006), die es klugheitsethisch begründet, dass es vorteilhaft sein müsste, die Regeln des Metaspiels einzuhalten. Was aber die spontane Marktordnung anbelangt, so zeigt diese Innovation nicht auf, wie dadurch ein unter wenigen Marktteilnehmern abgestimmtes Brechen der Metaspielebenregeln zu verhindern ist.

In unserem Bild ist Korruption ein Wortbruch der impliziten Verträge des Metaspiels. Die korrupten Marktteilnehmer brechen ihr Wort, das sie im impliziten Vertrag gegeben haben. Explizite Verträge sind weiterhin mit Integrität verbunden und erlauben eine Ehrung des im expliziten Vertrag gegebenen Wortes, wenn es nicht gehalten wird. Dies wird jedoch massiv erschwert bei Korruption mit der Rechtsordnung, da hierbei auch Integritäts-Substitute und Legitimitäts-Verfahren als Ordnungselemente der Ebene der expliziten Verträge partiell außer Kraft gesetzt werden können.

Dieses vertragstheoretische Bild hat Konsequenzen. Einmal zeigt es, warum Korruption im Unterschied zur Nicht-Integrität so schwer theoretisch und politisch zu fassen ist. Obwohl Integrität nach *Jensen* den „Veil of Invisibility“ aufweist, kann Nicht-Integrität erkannt und beobachtet werden. Nicht-Integrität ist nicht unsichtbar. Dies zeigt folgende Abbildung.

	Integrität	Legitimität	Korruption
Sichtbar	Nicht-Integrität	Illegitimität	-
Nicht sichtbar	„Veil of Invisibility“	Legitimität ist nicht beobachtbar	Korruption fehlende Korruption

Durch die „Sichtbarkeit“ ist Nicht-Integrität entweder durch Integritäts-Substitute oder durch Wort-Ehrung heilbar. Der Grund liegt darin, dass Integrität in expliziten meist bilateralen Verträgen eine Rolle spielt. Der Geschädigte ist einer der Vertragspartner, der seinen Schaden erkennen und den Wortbruch dem anderen Vertragspartner zurechnen kann. Korruption ist Nicht-Integrität im impliziten Vertrag mit allen Marktteilnehmern. Der Schaden der Korruption kann niemandem direkt zugeordnet werden und ist somit nicht direkt beobachtbar. Während also bei der Integrität das Vorhandensein nicht beobachtbar, das Fehlen aber beobachtbar ist, ist bei der Korruption

sowohl das Vorhandensein als auch das Fehlen nicht beobachtbar. Das macht Korruption im Unterschied zur Integrität als wichtiges Ordnungskriterium so schwierig in der Ordnungstheorie aber vor allem in der Ordnungspolitik.

Ein weiterer Aspekt erschwert die theoretische und politische Einschätzung von Korruption. Korruption geschieht nur dort, wo es auch Legitimität und hohe Kompetenz gibt. Im Prinzipal-Agent-Ansatz ist nur der Agent Korruptions-gefährdet, der hohe Kompetenzen mit Legitimität verbinden kann. Dies gilt sowohl für „bureaucratic“ als auch für „grand“-Corruption. Damit umgibt einen potentiellen „bribee“ der Schein der Legalität, der aber nur aus seiner spezifischen Legitimität resultiert.

Korruption ist ordnungspolitisch höchst relevant. Dies zeigt sich insbesondere in fundamentalen Veränderungen einer Ordnung: der Transformation ehemals kommunistischer Wirtschaftssystemen zu Marktwirtschaften.

Diese Frage bezieht sich auf die Transformation ehemals kommunistischer Wirtschaftssystemen, insbesondere China. *Huntington* (1968) hat neben anderen Ökonomen dieser Zeit die Frage der Korruption daraufhin theoretisch näher betrachtet, ob Korruption nützlich oder schädlich sei. Es war das Bild einer verkrusteten Bürokratie, die aus Ineffizienz oder ideologischen Begründungen die freie Marktwirtschaft nur störte, so dass diese ihr hohes Effizienzpotential gar nicht ausspielen konnte. Korruption dagegen wäre wie Öl in eine verrostete Bürokratie-Maschine, was zu mehr Wachstum und höherem Wohlstand führe.

Diese These ist in der Korruptionsliteratur nachhaltig behandelt und verworfen worden. Interessanterweise jedoch hat diese These gerade in den großen Transformationsländern zeitweise eine hohe Berechtigung. In China hatten die lokalen Behörden in den Anfängen der Transformation starke regulatorische und meist auch anti-kapitalistische Anreize, die dem erwachenden Unternehmertum meist nur Barrieren in den Weg legten. Korruption schüttete Öl in diesen Apparat, so dass sich das „freie“ Unternehmertum auch entfalten konnte. Korruption erhöhte das Wachstum. Der Transformationsprozess der letzten Jahrzehnte hat jedoch in China ein Ordnungssystem entstehen lassen, das das „Öl der Korruption“ nicht mehr benötigte, um Wachstum zu generieren.

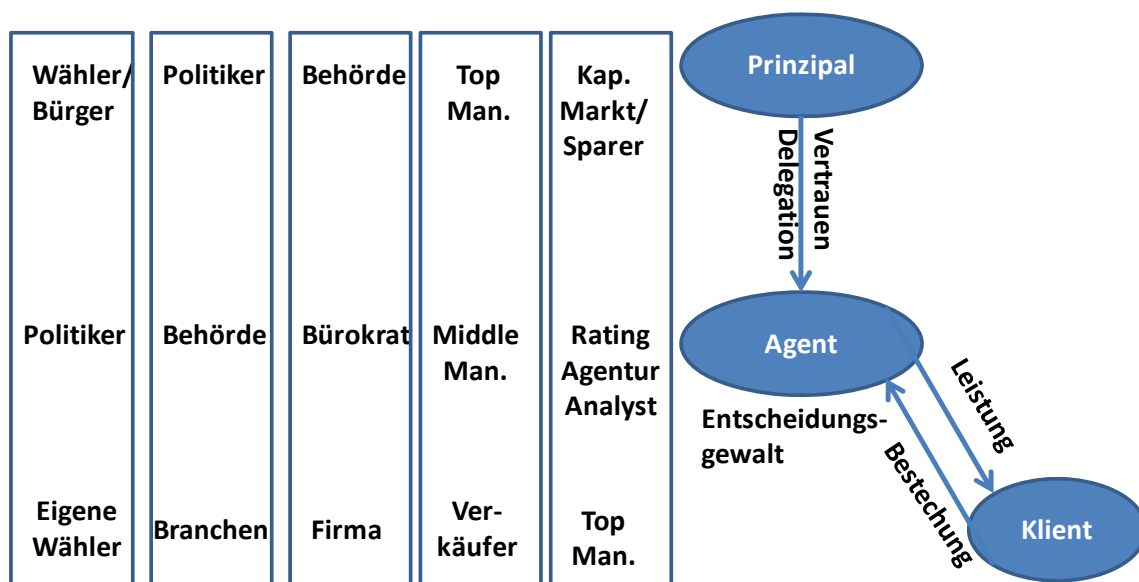
Die Literatur über Korruption zeigt sehr deutlich, dass Korruption ein selbstverstärkendes Phänomen ist, das durch uns bekannte Verfahren nicht wirksam aus der Welt geschaffen werden kann. China hat somit eine recht effiziente marktwirtschaftliche Ordnung, in der aber Korruption allgegenwärtig ist. Nun wird das „Öl der Korruption“ zum „Sand der Korruption“. Korruption schüttet Sand in eine gut laufende Maschine und reduziert somit das Wachstum. Nicht zuletzt darin mag die Begründung liegen, dass die chinesische Führung verstärkt gegen Korruption auf allen Ebenen des Landes vorzugehen beabsichtigt.

Damit zeigt sich an diesen Betrachtungen, dass Korruption ordnungstheoretisch und ordnungspolitisch von höchster Relevanz ist.

Die bisherigen Überlegungen über Korruption als Spezialfall fehlender Integrität bezogen sich ganz allgemein auf die Ethik der spontanen Ordnung insgesamt, ohne eine spezifische Gruppen-Ethik hervorzuheben. Implizit stand aber diesen Überlegungen vor allem die Ethik der Wettbewerbsordnung im Vordergrund. Korruption, um die Regeln der Wettbewerbsordnung außer Kraft zu setzen, beansprucht einen übertragenden Anteil an allen Korruptionsfällen weltweit, steht aber neben anderen Korruptionstypen, wie die Experten-Korruption, die Schuldner-Korruption etc.

Eine ordnungstheoretisch höchst interessante Form der Korruption ist die Experten-Korruption. Experten resp. Professionals sind konstitutive Elemente einer spontanen Ordnung. Sie machen Märkte effizienter in ihrer *Hayek'schen* Funktion der Information und Entdeckung. Sie helfen, Informationsasymmetrien zu beheben, die ansonsten zu Marktversagen führen können. Nachfolgend soll die Experten-Korruption analysiert werden. Ziel ist, eine Skizze einer Theorie der Berufsethik der Experten aufzuzeigen, um darin die Problematik der Experten-Korruption zu erklären und Ansätze für mögliche Anti-Korruptions-Maßnahmen ableiten zu können. Implizit soll dabei auch dem Aspekt der Berufsethik einen Platz in der Ordnungstheorie zu reservieren, die bislang im ordnungstheoretischen Denken nicht vorkam.

Wir haben oben gesehen, dass das Institut des Arbeitsvertrages eine entscheidende Innovation war, um Firmen als effiziente Produktions- und Organisationsform erst zu ermöglichen. Arbeitsverträge sind Prinzipal-Agent-Strukturen, die dem Agenten Kompetenzen, Legitimation und Verpflichtung gibt und auferlegt. Korruption, so die obigen Definitionen, ist ein Missbrauchs-Verhalten des Agenten im Arbeitsvertrag zu Lasten seines Prinzipals, indem der Agent einem Klienten dient und dabei seinen Arbeitsvertrag bricht. Dies zeigt die folgende Abbildung:

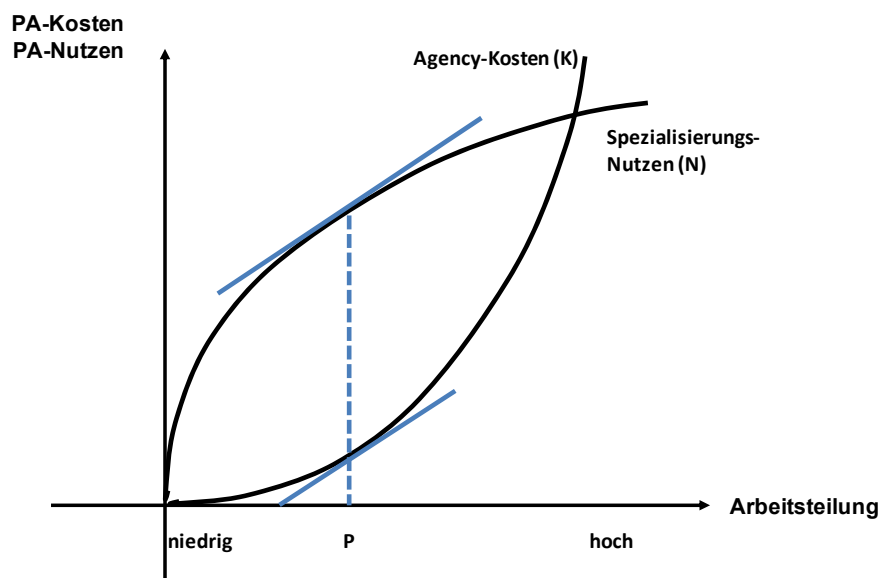


Entscheidend in diesem Bild ist, dass der Prinzipal-Agent-Ansatz der Korruption nicht nur in expliziten Arbeitsverträgen in Firmen gilt, sondern auch in allen impliziten „Ar-

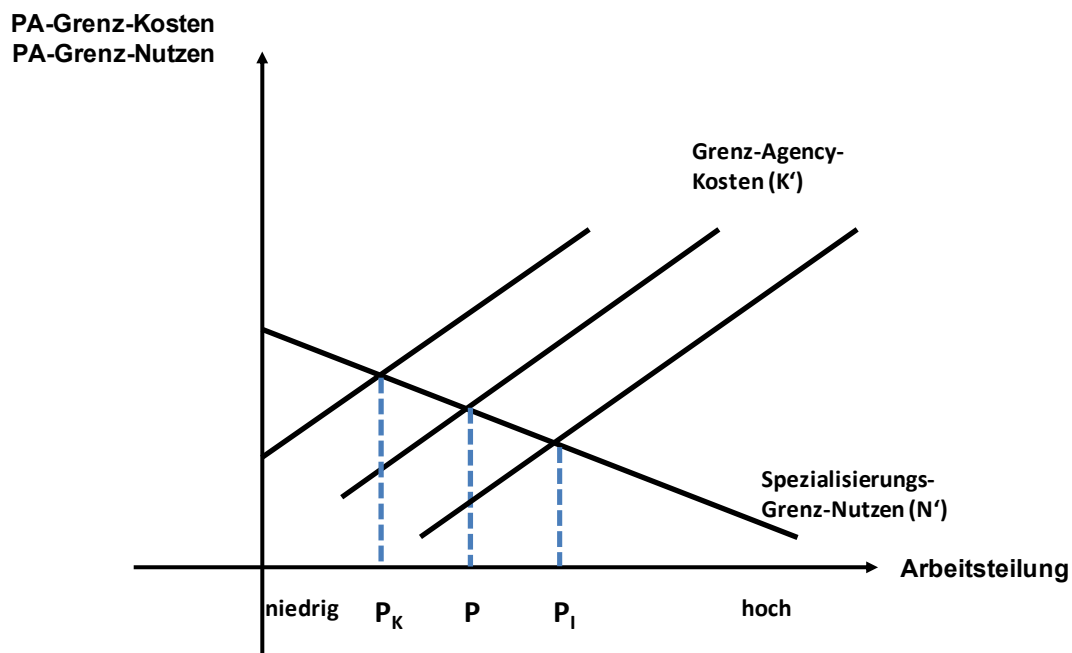
beits“-Verträgen, wie z.B. dem Vertrag eines amtierenden Ministers einer amtierenden Regierung gegenüber jedem Wähler und Steuerzahler.

Die bahnbrechende Arbeit von *Jensen* bezieht sich vor allem auf die Analyse der Trennung von Ownership und Control von Kapitalgesellschaften, das Prinzipal-Agent-Problem und die damit verbundenen Agency-Kosten. Kern dieser Arbeiten sind Kosten und Nutzen der Arbeitsteilung, die untrennbar mit dem Prinzipal-Agent-Problem verbunden ist und zwar weit über den Kapitalmarkt-Aspekt hinausgehend im ganz allgemeinen Sinn. Die Trennung von Ownership und Control erlaubt die Aufteilung der Aufgabe des Managements einer Firma und die Aufgabe des Tragens der Risiken dieser Firma. Es geht um den *Smith'schen* Nutzen der Arbeitsteilung. Abner in jedem Prinzipal-Agent-Verhältnis, das aus einer Arbeitsteilung entsteht, steckt auch immer ein Anteil von Agency-Kosten, da es keine vollständigen Verträge gibt.

Dieser Grundgedanke wird in folgender Graphik dargestellt:



Danach hat jede Form der Arbeitsteilung und damit der Spezialisierung c.p. ein Gewinnmaximum im Punkt P ($P = N - K$). Produktionstheoretisch liegt das Ertragsmaximum bei $N' = K'$. Dies zeigt folgende Abbildung. Der maximale Nettoertrag der Spezialisierung durch Arbeitsteilung liegt im Punkt P. Dies impliziert, dass es eine optimale Arbeitsteilung gibt, die nicht in der maximalen Arbeitsteilung liegt. Der Grund liegt in den steigenden Agency-Kosten begründet, die durch eine zunehmende Arbeitsteilung steigen. Je länger die Wertschöpfungskette wird, umso mehr Prinzipal-Agent-Probleme gibt es, die jedes für sich mit Agency-Kosten behaftet ist. Betrachtet man dies im globalen Maßstab, so ergeben sich zusätzlich durch den Übergang zwischen Souveränitäten multiplikative Agency-Kosten durch politische weltpolitische Ereignisse, die das Optimum der Arbeitsteilung ad hoc verändern können. Beispiele sind Rückzüge deutscher Produzenten aus Entwicklungsländern in inländische Produktion.



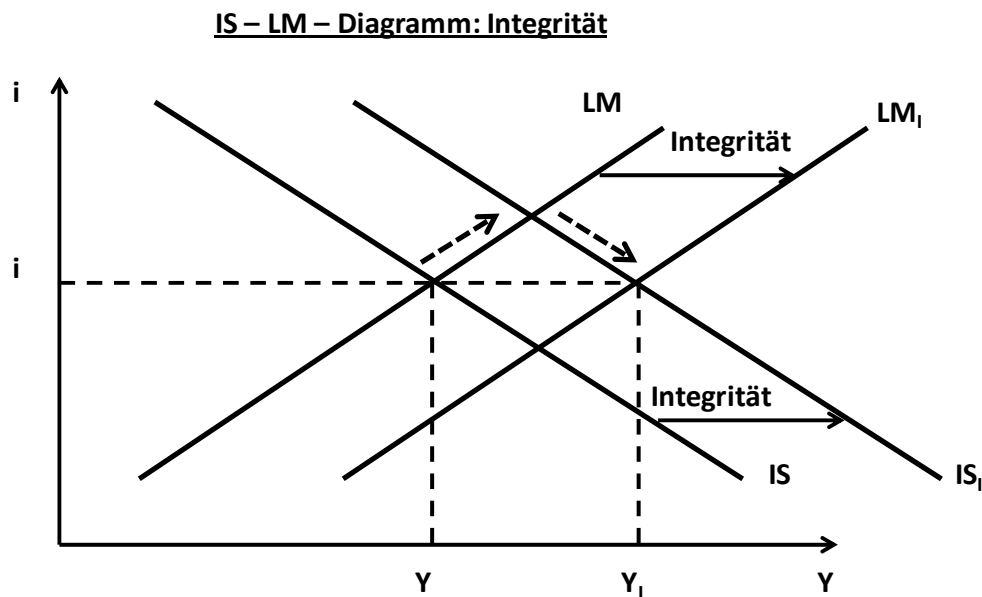
Des Weiteren zeigt die Abbildung die Effekte zunehmender Integrität und zunehmender Korruption auf die Effizienz der Arbeitsteilung. Zunehmende Integrität in den Prinzipal-Agent-Beziehungen im Punkt P_I macht die unvollständigen Verträge zwischen Prinzipal und Agent vollständiger. Dies führt zu abnehmenden Agency-Kosten. Die optimale Arbeitsteilung führt zu einer zunehmenden Arbeitsteilung und damit zu einem höheren Spezialisierungsnutzen. Dies führt zu einem höheren Nettonutzen der Arbeitsteilung in P_I als in P , was leicht an einem entsprechenden Kosten-Nutzen-Diagramm gezeigt werden kann. Damit ist produktionstheoretisch gezeigt, dass die These von *Jensen* stimmt, dass Integrität die Performance erhöht.

Zunehmende Korruption dagegen, so die breiten empirischen Studien in der Korruptionsliteratur, verringert die Performance, einzel- und gesamtwirtschaftlich. Dies zeigt obige Abbildung. In P_K herrscht annahmegemäß Korruption. Dies erhöht die Agency-Kosten, da der Agent aus Eigeninteresse gegen seinen Prinzipal handelt. Damit verringert sich die optimale Arbeitsteilung, was zu einem geringeren Spezialisierungsnutzen führt. Da sich gleichzeitig die Agency-Kosten durch Korruption erhöhen, ist die Effizienz der Arbeitsteilung in P_K geringer als in P .

Eine analoge Diskussion über die Wirkung von Integrität und Korruption in der ökonomischen Theorie kann im Kontext des *Keynes'schen* IS-LM-Diagramms geführt werden. Dabei geht es um den Einfluss von zunehmender Integrität resp. Korruption auf die LM-Kurve und die IS-Kurve.

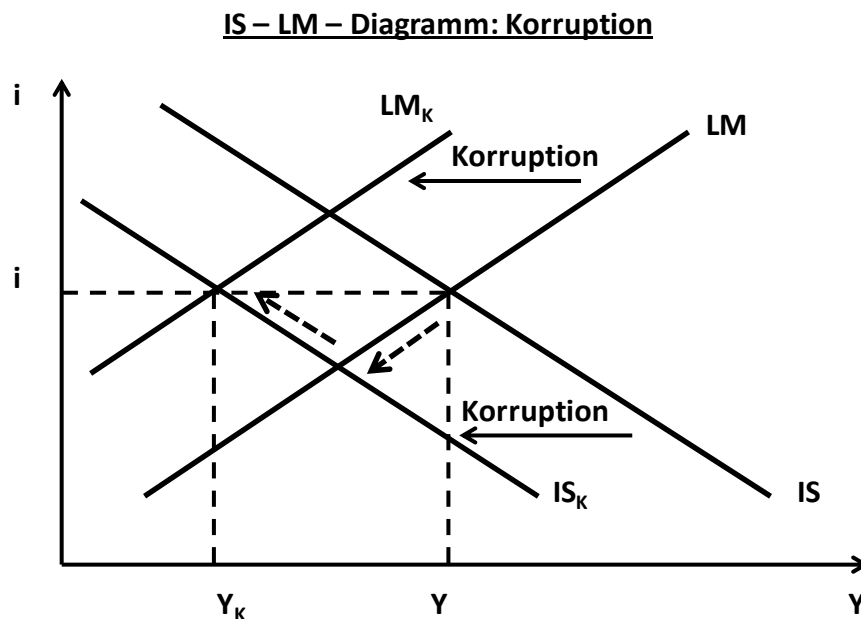
Integrität reduziert die Risiken in den Prinzipal-Agent-Beziehungen der Wertschöpfungsketten. Wie die Produktionstheorie zeigt, erhöht sich dadurch die Performance. Dies wiederum erhöht die Investitionsneigung, was c.p. die IS-Kurve nach rechts verschiebt. Dies erhöht das Sozialprodukt, führt aber auch Zinssteigerungen. Im monetären Bereich wirkt sich die zunehmende Integrität in reduzierten Risiken der Prinzipal-Agent-Beziehungen aus, was zu einer reduzierten Geldnachfrage, insbesondere

der Vorsichtskasse, führt. Dies verlagert c.p. die LM-Kurve nach rechts, was zu einer Zinssenkung und damit zu weiteren Investitionen führt. Diese Zusammenhänge zeigt folgende Abbildung:



Integrität erhöht das Sozialprodukt, was wiederum der Performance-Wirkung der Integrität von Jensen entspricht. Dies geschieht zweifach über eine direkte Erhöhung der Investitionsneigung und eine indirekte Investitionserhöhung durch eine Zinssenkung verursacht durch eine verringerte Geldnachfrage.

Eine gegensätzliche Wirkung auf das Sozialprodukt und das Zinsniveau geht von einer zunehmenden Korruption aus. Dies zeigt folgende Abbildung:



Hier läuft die Wirkungskette von einer geringeren Investitionsneigung wegen der Effizienzverschlechterung durch Korruption, über eine Erhöhung der Geldnachfrage wegen erhöhter Risiken und u.U. auch erhöhtem Bargeldbedarf aus Geldwäsche und Schmiergeldern, bis zu einer Korrektur einer anfänglichen Zinssenkung durch eine anschließende Zinssteigerung. Das Sozialprodukt wird auch hier direkt und indirekt reduziert. Das Zinsniveau kann kein Korrekturfaktor sein, da es auf dem alten Niveau bleibt.

Damit zeigt sich abschließend, dass auch Korruption, so wie Integrität und Legitimität, eine hohe Wirkungseffizienz aufweist. Allerdings gilt dies im negativen Sinne. Korruption verhindert Integrität und zerstört Legitimität und vernichtet somit die Performancepotentiale von Integrität und Legitimität. Darüber hinaus zerstört Korruption die Funktionsfähigkeit des privaten Wettbewerbs und die Wertschöpfung kollektiver wirtschaftlicher und sozialer Aktivitäten einer Gesellschaft. Ihre Zerstörungskraft ist lokal, national und global ungeheuer. Ihre negative Wirkungseffizienz ist sehr hoch.

2. Hohe Substitutionseffizienz in der Rechtsordnung

2.1 Handelsordnung und Rechtsordnung bei Hayek

Hayek (2003) hat in die sozialökonomische Ordnungstheorie eine Zweiteilung eingebracht. Die Rechtsordnung stellt die Regeln der Ordnung dar, die die Menschen rational nach Gründen sozialer, ökonomischer und politischer Anforderungen bewusst geschaffen haben und weiter ändern und neu einführen werden. Die Handelsordnung umfasst die Regeln der Ordnung, die „Ergebnis menschlichen Handelns aber nicht Ergebnis menschlichen Entwurfs“ sind. Dies ist die spontane abstrakte Ordnung, die *Katallaxie*, die nach *Hayek* ökonomische Freiheit und Effizienz garantiert.

These: Die Handelsordnung ist der Teil der Ordnung, der Integrität und Legitimität benötigt, um gut zu funktionieren. Die Rechtsordnung ist der Teil der Ordnung, der Integritäts-Substitute und Legitimitäts-Verfahren als Institutionen zur Verfügung stellt, sollten in der Handelsordnung Integrität und Legitimität fehlen. Integritäts-Substitute können sein: Vertragsrecht, Eigentumsrecht, Arbeitsrecht, Firmen, etc. Legitimitäts-Verfahren sind: Regulatoren, Leistungsstaat, Schutzstaat, Souveränität, Rechtsordnung.

„Die ökonomische Theorie hat den Idealfall einer solchen Ordnung, in der alle bestehenden Erwartungen wenigstens erfüllt werden *könnten*, (weil sie nicht miteinander im Widerspruch stehen) als das Marktgleichgewicht bezeichnet. ... Ich werde später auf das Paradoxon zu sprechen kommen, dass der Markt diese Maximierung der Erwartungserfüllung nur dadurch herbeiführen kann, dass er gewisse Erwartungen systematisch enttäuscht.“ (S. 40f) Dass die meisten Erwartungen erfüllt werden, liegt nicht zuletzt daran, dass in der spontanen Ordnung viel Integrität und Legitimität herrscht bzw. als Institutionen in der Rechtsordnung zur Verfügung stehen. Enttäuschungen entstehen, wenn die Pläne nicht konsistent zu den Rahmenbedingungen sind. Es können aber auch Enttäuschungen durch mangelnde Integrität und Legitimität entstehen. Solange dies unsystematisch geschieht, also stochastische Unabhängigkeit besteht, bleibt es bei individuellen Enttäuschungen. Gibt es dagegen ein System fehlender Integrität und Legitimität, das nicht durch Institutionen der Rechtsordnung geheilt wird, kommt es zu stochastischen Abhängigkeiten der Enttäuschungen, was zu Krisen führen kann, wie die Finanzkrise als Ergebnis der Subprime-Krise zeigte. Damit zeigt sich die elementare Bedeutung von Integrität und Legitimität für die stabile und nachhaltige Funktionalität der *Katallaxie*.

„Aber überall, wo der Wettbewerb nicht behindert wird“ (S. 42) ,wird ein Zustand der geringsten Kosten und Preise erreicht. Damit stellt das Wettbewerbsrecht eine Institution dar, die Integrität insbesondere auf der Metaspielebene sicherstellen soll. Dies ist relevant im Kartellrecht aber vor allen Dingen bei der globalen sozialökonomischen Seuche „Korruption“.

„Diese abstrakte Ordnung ist daher auch gewissermaßen nur eine Art gemeinsames Vorziel, das den einzelnen als Mittel für die Verfolgung ihrer verschiedenen individuellen Ziele dient; sie ist aber auch das einzige Ziel, das als gemeinsames Ziel oder als Gemeinwohl oder als öffentliches Interesse bezeichnet werden kann.“ (S. 44) Bei dieser Verabschiedung des gemeinsamen Ziels einer abstrakten Ordnung müssten jedoch die Teilnehmer an dieser Ordnung gleichzeitig gemeinsam entscheiden, dass dieses gemeinsame Ziel voraussetzt, dass Integrität und Legitimität herrscht resp. durch Institutionen sichergestellt wird.

These: Die Gesellschaftsmitglieder entscheiden sich für die abstrakte Ordnung, weil sie funktioniert und gut funktioniert, so *Hayek*. *Hayek* weiß theoretisch und gemäß empirischer Anschauung, dass die abstrakte Ordnung theoriegemäß funktioniert. Er postuliert, dass die Nutzung von Wissen, die individuellen Anpassungen und die Entdeckungsfunktion bedingt durch den Wettbewerb zu diesem Ergebnis führen. Er sagt nichts über Integrität und Legitimität. Vor allem ohne Integrität von Personen, Personengruppen, Organisationen und technischen und sozialen Systemen funktioniert auch eine spontane abstrakte Ordnung, die *Hayek'sche* Katallaxie, gemäß *Jensen* nicht. Und ohne Legitimität funktioniert diese Ordnung aus Sicht der Teilnehmer nicht richtig und gut. So gesehen ist die *Hayek'sche* Ordnungstheorie ein Modell mit Fehlspezifikation, da es entscheidende elementare Bauelemente der spontanen Ordnung, wie Integrität, Legitimität und deren Substitut-Institutionen, nicht aufzeigt, die über die Effizienz resp. Ineffizienz der spontanen Ordnung aber maßgeblich mitentscheiden. Und ein fehlspezifiziertes Modell, das weiß jeder Ökonometriker, taugt weder für die Erklärung, noch für die Prognose und schon gar nicht für Entscheidungen. Ganz generell aber vor allem in Fragen der Globalisierung und der Digitalisierung scheint die *Hayek'sche* Ordnungstheorie an ihre Grenzen zu stoßen, die aber *Hayek*-konsistent durch explizite Einführung von Integrität und Legitimität als positive ökonomische Effizienzfaktoren inkl. deren Stellvertreter-Institutionen ausgedehnt werden können, zum Nutzen der ökonomischen Ordnungs-Theorie und empirischer Probleme, z.B. der Globalisierung und Digitalisierung.

Ist diese These fair? Gegenüber *Hayek* sicherlich nicht, da er mit seiner Ordnungstheorie die Vorteile einer spontanen abstrakten Ordnung gegenüber allen anderen Ordnungsvorstellungen ein für allemal endgültig gezeigt hat. Gegenüber den Vereinfachern im libertären US-Lager jedoch schon, die die Notwendigkeit einer Rechtsordnung, die Mängel der Handelsordnung heilen soll, leugnen, da sie die Bedeutung von Integrität und Legitimität und deren Substitut-Institutionen nicht erkennen. Die hohen Schäden des Washington Consensus in der Globalisierung können heute beachtet werden, insbesondere die fehlende Integrität auf der Metaspielebene, die zu einer unveränderten wenn nicht sogar zunehmenden Korruption geführt hat.

„Denn auf sehr vielen Gebieten kann es sich nicht darum handeln, unsere Unwissenheit durch Fortschritt des Wissens zu beseitigen, sondern nur darum, wie wir am besten der Tatsache unabänderlichen Unwissens konkreter Umstände anpassen können.“ (S. 45) Ja, aber das darf nicht heißen, dass wir die grundlegenden abstrakten

Prinzipien der Ordnung nicht wissen müssen, vor allem die Bedeutung der elementaren Ordnungs-Bausteine Integrität und Legitimität.

„Gewiss sind auch viele Regeln des individuellen Verhaltens vorstellbar, die zu völliger Unordnung, ja zur Unmöglichkeit einer Gesellschaft führen müssten.“ (S. 46) Da muss man *Hayek* fragen, was das denn wäre. Es wäre Kern einer Ordnungstheorie, diese inferioren Regeln zu finden, um Unordnung zu vermeiden. Oder will *Hayek* diese durch soziale Evolution ausmerzen? Wir kennen diese „Regeln“: Es sind fehlende Integrität auf der Spielebene und der Metaspielebene sowie fehlende Legitimität.

„Alle diese Regeln bestimmen zusammen mit den konkreten Tatsachen des Augenblicks die konkreten Entscheidungen der einzelnen und damit auch die Handelsordnung des Ganzen. Daraus folgt aber, dass die Rechtsregeln zwar eine notwendige, aber keine zureichende Bedingung einer Gesamtordnung sind, sowie auch, dass es von der Art der tatsächlichen Umstände abhängt, ob bestimmte Rechtsregeln zur Bildung einer Gesamtordnung führen werden. Die Besonderheit, die die Rechtsregeln von anderen Verhaltensregeln unterscheidet, ist hauptsächlich, dass wir sie in einem gewissen Grad bewusst so gestalten können, da sie in Verbindung mit den anderen Regeln und in den zu erwartenden tatsächlichen Umständen zur Bildung einer Gesamtordnung führen.“ (S. 51) Diesem Bild ist uneingeschränkt zuzustimmen. Auf unser Thema angewandt heißt dies: Integritäts-Substitute und Legitimitäts-Verfahren als Rechtsordnung genügen nicht, da sie lediglich Ersatz für fehlende Integrität und Legitimität der Handelsordnung sind. Erforderlich sind deshalb in der Handelsordnung Integrität und Legitimität von Personen, Personengruppen, Organisationen und Systemen. Erst wenn diese fehlen, kommen Integritäts-Substitute und Legitimitäts-Verfahren der Rechtsordnung zum Tragen. Damit sind Handelsordnung und Rechtsordnung notwendige und hinreichende Bedingungen dafür, dass Integrität und Legitimität in der Gesamtordnung maximal sind.

„Was wirklich relevant ist, drückt eine klassische Formel damit aus, dass die Regel für eine unbekannte Anzahl künftiger Fälle gelten muss.“ (S. 51) Es gibt in der Ordnung, ob abstrakte Regeln der Handelsordnung oder Rechtsregeln der Rechtsordnung, Regeln, die Orts-, Zeit-, Kultur- und Erfahrungsgebunden sind, also nur für eine begrenzte Anzahl künftiger Fälle gelten können. Solange die jeweiligen Gesellschaften Orts-, Zeit-, Kultur- und Erfahrungsabhängig definiert sind, ist die *Hayek'sche* Forderung trotzdem weitgehend erfüllt. Im Zeichen von Globalisierung und globaler Digitalisierung gilt dies jedoch endgültig nicht mehr. Interessanterweise sind Integrität und Legitimität als positive ökonomische Effizienzfaktoren per se Orts-, Zeit-, Kultur- und Erfahrungsunabhängig. Sie erfüllen als Regeln der Handels- und Rechtsordnung per se die *Hayek'sche* Bedingung.

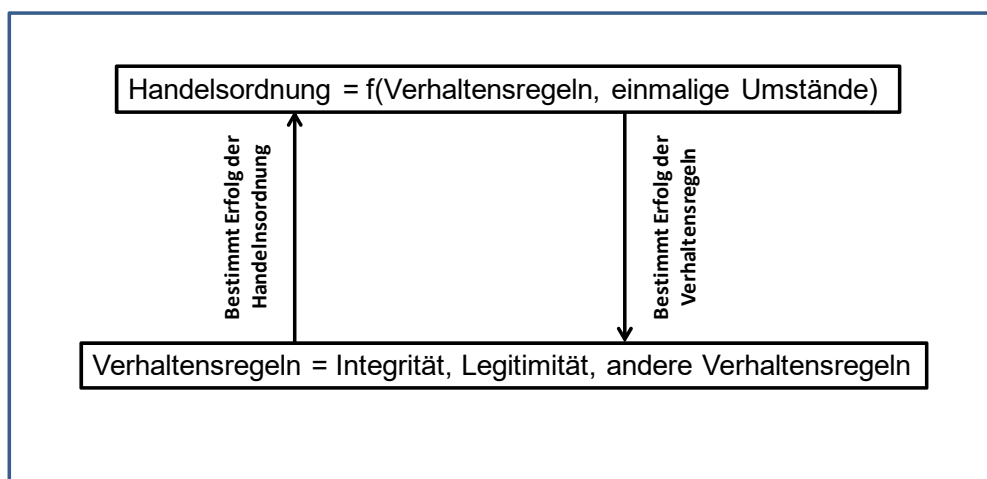
Der Mensch „musste sich dabei freilich auf die Herbeiführung einer ebenso abstrakten Ordnung beschränken. In engem Zusammenhang mit dieser Abstraktheit der Handelsregeln und der resultierenden Ordnung steht die schon erwähnte Tatsache, dass diese Regeln im wesentlichen negativ sind, d.h. nur Verbote aussprechen und

damit einen Bereich abstecken, innerhalb dessen der handelnde Mensch nach seinem Wissen und im Dienst seiner Zwecke entscheidet, und dass die Regeln, wie schon Kant so klar gesehen hat, selbst von konkreten Zwecken unabhängig sind.“ (S. 52) Die Unabhängigkeit der Regeln von konkreten Zwecken ist zentral und gilt in hohem Maße auch für Integrität und Legitimität. Allerdings sind diese keine Verbote sondern Gebote, was ihre hohe Bedeutung als effiziente Regeln der Gesamtordnung nicht beeinträchtigen sollte.

„Diese Seinsordnung oder Handlungsordnung ist dabei nicht deshalb wünschenswert, weil sie den Gesetzen entspricht, sondern die Gesetze haben diesen bestimmten Inhalt, weil die daraus resultierende Handlungsordnung wünschenswert ist. (S, 55) Dies entspricht unserem Bild, wonach die Substitut-Institutionen für Integrität und Legitimität in der Rechtsordnung die Handlungsordnung vor allem da unterstützen soll, wo Integrität und Legitimität fehlen, so dass die Handlungsordnung trotzdem zu wünschenswerten Resultaten kommt.

Bemerkungen über die Entwicklung von Systemen von Verhaltensregeln

„Die evolutionäre Auswahl verschiedener Regeln individuellen Verhaltens wirkt durch die Lebensfähigkeit der Ordnung, die durch sie hervorgebracht wird; und irgendwelche gegebenen Regeln individuellen Verhaltens mögen sich als Teil eines Systems solcher Regeln oder unter bestimmten externen Umständen als vorteilhaft herausstellen, dagegen als schädlich im Rahmen eines anderen Regelsystems oder unter anderen externen Umständen.“ (S. 76) Dies zeigt folgende Abbildung:



Unsere Theorie bezüglich Integrität und Legitimität besagt, dass die durch Integrität und Legitimität entstandene Gesamtordnung eine Zusammenarbeits-Ordnung ist, die nur durch Integrität funktionieren kann und durch Legitimität gut und richtig funktioniert. Der Erfolg der Zusammenarbeitsordnung wählt Integrität und Legitimität als erfolgreiche Verhaltensregeln aus, die wiederum den Erfolg der Handlungsordnung ausmachen. So gesehen stimmt unsere Theorie der Integrität und Legitimität vollständig mit der *Hayek'schen* Überlegung über die Entwicklung von Systemen von

Verhaltensregeln überein. Und darin muss und kann Wettbewerb nur ein Spiel nach Metaspielregeln sein, das der Handelsordnung als einer Zusammenarbeitsordnung nicht widerspricht.

Über Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren in der Rechtsordnung ist nun zu sprechen.

2.2 Integritätssubstitute

Solange Robinson alleine lebte, war er bezüglich der Frage, wie gut er seinen Tagesablauf organisieren und bewältigen konnte, nur in beschränktem Umfang darauf angewiesen, Integrität und Legitimität zu besitzen. Integrität gegenüber sich selbst, sich das Wort zu geben, Dinge zu tun, und sie dann auch zu tun, oder bei Vernachlässigung des sich versprochenen Tuns doppelt angestrengt die versprochenen Dinge doch zu tun (sein Wort zwar nicht gehalten aber geehrt), war sicher eine Selbstmotivation von Robinson, die seine Arbeitseffizienz steigerte, zumal ihm sicherlich schnell bewusst war, dass er nicht im Schlaraffenland gelandet war. Auch die Frage der Legitimität konnte eine Rolle spielen. Wenn er z.B. festgestellt haben mochte, dass er ein schlechter Jäger aber ein guter Fischer war, so konnte er sich keine Legitimität zum Jagen aber eine hohe Legitimität zum Fischen zuerkennen.

Das Auftreten von Freitag änderte diese Situation nicht nur graduell sondern fundamental. Beide mussten sowohl Integrität als auch Legitimität haben, jeweils gegenüber dem Anderen. Nur so konnte das Team „Robinson/Freitag“ effizient das Leben bewerkstelligen. Legitimität hatte Jeder dazu, was er gut und richtig und besser als der Andere machte. Integrität musste Jeder dem Anderen gegenüber aufweisen dadurch, dass er sein Wort dem Anderen gab und hielt resp. ehrte.

Wenn Robinson und Freitag Integrität und Legitimität besaßen, dann konnte ihre kleine spontane Ordnung hervorragend funktionieren, ohne dass sie irgendwelche Institutionen dazu benötigten. Institutionen sind im Umkehrschluss somit nur notwendig, wenn Integrität und Legitimität fehlen. Institutionen sind somit aus unserer Sicht vor allem Integritäts-Substitute und institutionalisierte Legitimitäts-Verfahren und in Einklang mit *Pies* vor allem wirksame Stabilisatoren der spontanen Ordnung.

Komplexe Gesellschaften, so wie *Hayek* unsere Gesellschaften betrachtet, kommen somit ohne Institutionen als Integritäts-Substitute und Legitimitäts-Verfahren nicht aus, um gut und richtig resp. um überhaupt zu funktionieren. Nachfolgend werden die erforderlichen Institutionen einer spontanen Ordnung unter dem Gesichtspunkt von Integrität und Legitimität beschrieben.

Verträge

Stabilität durch Institutionen meint in der normativen Institutionenökonomik von *Pies* (1993) die Schaffung stabiler Rahmenbedingungen durch Institutionen, innerhalb derer sich neue und effiziente Opportunitäten wirtschaftlichen Handelns ergeben. Insti-

tutionen beschränken danach die Freiheit der Handelnden, um neue Freiräume zu schaffen. Normativ sind Institutionen dann superior, wenn ihr Kalkül „Beschränkung vs Opportunitäten“ günstig ausfällt. Stabilität der Institution ist notwendig, damit sich die Freiräume in der Zeit evolutiv nutzen lassen. Instabilitäten zerstören den ökonomischen Wert von Institutionen.

Verträge können in diesem Sinn als Institutionen definiert werden, die wertschaffende Stabilität der Vertragsbeziehung zwischen Wirtschaftssubjekten aufweisen. Da aber geschäftliche Beziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten nur dann stabil im Sinne der beabsichtigten Ergebnisse einer geschäftlichen Beziehung sind, wenn beide Parteien einer geschäftlichen Beziehung integer sind, stellen Verträge eine effiziente Organisationsform für Integrität dar. Ein Vertrag ist somit ein Integritätssubstitut.

Die Wirtschaftssubjekte, so der Stand der Erkenntnis der ökonomischen Vertragstheorie, sind unfähig, vollständige Verträge abzuschließen. Die ökonomischen, nicht juristischen, Konsequenzen daraus lassen sich mit dem Gegensatzpaar „Flexibilität“ versus „Stabilität“ beschreiben. Integrität in der Kontrakttheorie zeigt sich vor allem in einer Optimierung des Trade Offs zwischen Stabilität und Flexibilität resp. der Komplementaritätsbeziehung zwischen Stabilität und Flexibilität einer Kontraktbeziehung. Ziel muss die Stabilität und Flexibilität der Wirtschaftsbeziehungen und somit der gesamten Katallaxie sein. Fehlen Stabilität und Flexibilität degeneriert die Katallaxie zu einer wachstumsarmen starren nicht überlebensfähigen Ordnung.

Der klassische Vertrag stellt somit einen elementaren Baustein der sozialen polit-ökonomischen Ordnung dar, da er Integrität institutionalisiert. Klassischer Vertrag heißt: Jeder Kontrahent ist gleich vollständig informiert. Vertragsverletzungen werden vor Gericht, das ebenso vollständig informiert ist, geheilt. Die Unfähigkeit zu vollständigen klassischen Verträgen hat drei Ursachenbereiche. Die drei Bereiche sind:

- Unfähigkeit der Gerichte, Vertragsverletzungen im Sinne klassischer Verträge zu heilen.
- Kontrahenten sind ungleich informiert, auch über zukünftiges Verhalten der Kontrahenten.
- Kontrahenten haben keine vollständige Information.

Dies konstatiert auch *Goldberg* (1980): Erstens, die Menschen sind nicht allwissend, ihre Informationen sind unvollständig und können nur mit Kostenaufwendungen verbessert werden. Zweitens, nicht alle Menschen sind stets gutwillig. Im Verlaufe einer Relationship ergeben sich immer Möglichkeiten für eine Partei, aus den Schwächen der anderen Partei Vorteile zu erzielen, sich strategisch zu verhalten oder die eigenen Interessen zu Lasten der anderen Partei zu verfolgen. Die Vertragsparteien werden sich, wenn sich Gelegenheiten ergeben, immer wieder opportunistisch verhalten. Drittens, die Parteien können sich nicht auf dritte Parteien außerhalb der Vertragsabmachungen verlassen, die sicherstellen könnten, dass die Vertragsvereinbarungen kostengünstig und paragrafengetreu erfüllt werden.

Dabei hängen alle drei Bereiche eng miteinander zusammen. Kern ist die begrenzte Information resp. Rationalität. Diese bezieht sich auf die aktuellen und vor allem für die Vertragsdauer relevanten zukünftigen Umweltzustände. Durch die unvollständige Information sind alle Verträge notgedrungen unvollständig, da die unbekanntem zukünftigen relevanten Umweltzustände („contingencies“) im Vertrag nicht berücksichtigt werden können. Treten nun Situationen ein, für die der Vertrag nichts vorsieht, die aber gravierenden Einfluss auf den Vertragsgegenstand, die Zusammenarbeit zwischen zwei Kontrahenten haben, müssen die beiden Kontrahenten ad hoc Maßnahmen ergreifen. Um dabei jedoch ausreichend Spielraum zu haben, werden die beiden Kontrahenten den Vertrag in bestimmten Teilen bewusst offen (unvollständig) halten.

Dies führt dazu, dass Gerichte Vertragsverletzungen nicht heilen können, da die Definition von Vertragsverletzungen wegen der Unvollständigkeit der Verträge nicht eindeutig ist und das Gericht noch weniger vertragsrelevante Informationen besitzt als die beiden Kontrahenten und somit einen im Vergleich zu den beiden Kontrahenten, unterstellt sie verhalten sich nicht opportunistisch, nur sub-optimalen Lösungsbeitrag leisten kann. Die Kontrahenten tun deshalb gut daran, Konflikte auf Basis der Vertragsunvollständigkeiten anders zu lösen als unter Einschaltung eines Gerichtes. Das Gerichtsergebnis stellt für die Kontrahenten ein größeres Risiko dar als andere relationale Arrangements.

Diese Argumentation wird noch unterstützt durch die psychologische Wirkung des Gangs zum Gericht auf die Kontrahenten, die trotz Konfliktsituation generell an einer Fortdauer der Zusammenarbeit interessiert sind. Der Gang zum Gericht (auch zum Schiedsrichter) zerstört die Reputation der Kontrahenten und führt zum Abbruch der Zusammenarbeit. Gerichte werden somit erst dann bemüht, wenn die Zusammenarbeit im Streit beendet wurde und es um die Rückverteilung der Assets geht.

Wie entstehen nun aber Konflikte zwischen den Kontrahenten, die eine hohe Reputation haben und an einer längerfristigen Zusammenarbeit interessiert sind? Es ist das Eigeninteresse der Kontrahenten verknüpft mit asymmetrischer Information.

In der Literatur werden drei Fälle diskutiert:

- ‚Hidden characteristics‘: Unter dem Stichwort ‚adverse selection‘ nutzt ein Verkäufer seine bessere Information über sein Produkt und dessen Qualität aus, was den Käufer zwingt, einen Qualitätsabschlag im Preis zu vereinbaren. Dies führt dazu, dass überdurchschnittliche Qualitäten vom Markt verschwinden und der Markt u. U. versagt. Dieses Phänomen ist auf Spotmärkten als Prototyp des klassischen Vertrages beobachtbar. Ist das Problem zu groß, versagt der Markt, so dass weder der Markt noch der Vertrag existiert. Bei längerfristigen Vertragsbeziehungen existiert dieses Problem nicht, da der Anbieter für eine ausreichende Qualitätssicherung sorgt, um die Zusammenarbeit längerfristig nicht zu gefährden.

- ‚Hidden action‘: Unter dem Stichwort ‚moral hazard‘ verhält sich ein Agent anders als er es im Vertrag mit dem Prinzipal zugesagt hat. Dies ist dann relevant, wenn das Verhalten nicht gemessen werden kann („unobservable“) und/oder nicht durchsetzbar ist („unenforceable“). Dieser Sachverhalt ist typischerweise als Principal-Agent Problem in der Literatur ausführlich behandelt. Dabei geht es vor allem um das Setzen von Anreizen verbunden mit Monitoring, um den Agenten zu einem bestimmten Verhalten zu bewegen.
- ‚Hidden intention‘: Unter dem Stichwort ‚hold up‘ verändert der Kontrahent sein Verhalten resp. seine Interessen nach Etablierung einer Zusammenarbeit und vor allem, nachdem der andere Kontrahent umfangreiche spezifische Investitionen in die Zusammenarbeit getätigt hat. Wird dies rational erwartet, sind spezifische Arrangements der Zusammenarbeit erforderlich, da ansonsten die Zusammenarbeit versagt.

Diese im Verhalten der Kontrahenten angelegten Unfähigkeiten zu vollständigen klassischen Verträgen ergänzt durch die Unfähigkeit der Gerichte führt zu dem Erfordernis, die Verträge so vollständig wie möglich zu beschreiben, um das „Fehlverhalten“ so weit wie möglich auszuschließen. Dies ist jedoch wegen beschränkter Information und Rationalität nicht möglich. Das Ergebnis ist, dass es statt einer ‚public ordering contractual relationship‘ im klassischen Vertrag zu einer ‚private ordering non-contractual relationship‘ im relationalen Vertrag kommen muss. Der Vertrag setzt einen Rahmen, der durch Arrangements gefüllt wird, die Zusammenarbeit ermöglicht. Vertragskontrahenten sind sich der Unvollständigkeit der Verträge bewusst und unternehmen Maßnahmen, um die Unvollständigkeit zu heilen, resp. wenden alternative Vertragskonstruktionen an, um die Vertragsbeziehung zu optimieren.

Integrität der Vertragsparteien kann Unvollständigkeit von Verträgen partiell heilen. Damit aber zeigt sich die Bedeutung unseres elementaren Bausteins „Integrität“. Ein Vertrag, soweit er vollständig ist, stellt ein Integritätssubstitut dar. Soweit ein Vertrag unvollständig ist, muss und kann diese Unvollständigkeit durch Integrität der Vertragsparteien geheilt werden. Verträge institutionalisieren den elementaren Ordnungsbaustein „Integrität“ zu einer elementaren Ordnungsinstitution „Vertrag“. Sie erhöhen somit die Effizienz der *Jensen’schen* positiven ökonomischen Effizienz-kategorie „Integrität“, da sie auch mit Durchsetzungsmaßnahmen verbunden sind, Privat- und Vertragsrecht, die der Integrität fehlen.

Warum aber besitzen Verträge Legitimität? Verträge werden von Vertragspartnern nur dann geschlossen, wenn die Vertragspartner davon überzeugt sind, dass das Vertragsergebnis gut und richtig sein wird. Damit aber ist die *Lamb’sche* Bedingung für Legitimität erfüllt. Notwendig ist jedoch, dass der Vertrag vollständig ist. Bei Unvollständigkeit der Verträge ist Integrität der Vertragspartner erforderlich. Daraus resultiert ein komplementäres Verhältnis zwischen Integrität und Legitimität. Je größer die Vertragsunvollständigkeit und je geringer die Integrität der Vertragspartner umso geringer die Legitimität des Vertrages und damit die Legitimität der Vertragspartner, die sich gegenseitig jeweils als Conferee und Referee Legitimität verleihen. Nach

Luhmann stellt beim Vertrag die Vertragsverhandlung als Legitimität vergebende Verfahren dar.

Eigentum

Verträge sind 1 zu 1 Beziehungen. Es gibt jedoch auch sozial-ökonomische Verhältnisse mit 1 zu n Beziehungen. Hier sind einzelne bilaterale Verträge aus Gründen der Transaktionskosten ineffizient. Es geht um Eigentum.

Die ökonomische Theorie hat durch die Entwicklung der Theorie der Property Rights „Eigentum“ als zentrale ökonomische Kategorie weitgehend durchdrungen. Eigentum gibt dem Eigentümer alle Property Rights, die mit einem speziellen Eigentum verbunden sind. Darin sind Property Rights enthalten, die partiell an Untereigentümer weiter gegeben werden können. Entscheidend an diesem Bild jedoch ist, dass die sogenannten Residual Control Rights (Hart, 1995) untrennbar mit dem Eigentümer verknüpft sind. Sie sind nicht veräußerbar, außer durch Veräußerung des Eigentums.

Diese Konstruktion der Institution „Eigentum“ bewirkt neben der Effizienzwirkung, dass ein einziger „Vertrag“ genügt, um die Beziehung eines Eigentümers zu n Nichteigentümern zu regeln, dass Eigentum einen vollständigen Vertrag darstellt. Was also über Verträge nicht erreicht werden kann, nämlich Vollständigkeit in der Vertragsbeziehung herzustellen, gelingt über die Institution „Eigentum“. Es sind die Residual Control Rights, die mit Eigentum verbunden sind. Sie erlauben eine flexible wirtschaftliche Reaktion des Wirtschaftssubjektes auf das Eintreten unerwarteter und unvorhersehbarer Umstände von Zeit und Ort, was bei einem Vertrag zu teilweise komplexen Neuverhandlungen führen kann, die aber stets unter dem Diktum der Integrität der Parteien stehen, und somit auch scheitern können. Der Eigentümer kann bei Eintreten unerwarteter und unvorhersehbarer Umstände von Zeit und Ort reagieren, ohne Jemanden zu fragen.

Eigentum stellt somit ein weiteres Institut dar, das ein Integritätssubstitut ist, das weiter geht als unvollständige Verträge. Eigentum ist ein 1 zu n vollständiger Vertrag, der die Effizienz der *Jensen'schen* positiven ökonomischen Effizienz-kategorie „Integrität“ noch weiter erhöht als ein Vertrag.

Das jedoch bis dahin ungelöste Problem des Eigentums ist, dass die hohe Effizienzwirkung der Institution „Eigentum“ nur dann erreicht wird, wenn der optimale Eigentümer auch der tatsächliche Eigentümer ist (Hart, 1995). Optimal ist der Eigentümer, der am besten mit dem Eigentum umgehen kann, der also die Fähigkeiten besitzt, die am besten zu dem Asset passen. Integrität in Verbindung mit der Institution „Eigentum“ heißt also, dass nur der Eigentümer eines Assets werden darf, der superiore Fähigkeiten in Bezug auf die Eigenschaften des Assets aufweist. Dies ist eine hohe Anforderung. Aber die hohe Effizienzwirkung der Institution „Eigentum“ verlangt eben auch ein hohes Maß an Integrität, die aber lediglich darin besteht sicherzustellen, den besten Eigentümer zu finden.

In der *Hart'schen* Forderung, nur der beste Eigentümer sollte Eigentümer sein, liegt gleichzeitig auch die Begründung dafür, dass Eigentum per se legitim ist, ohne den Konsens mit Moral, Ethik und Legalität explizit erwähnen zu müssen. Es sind die Anreize des Eigentümers, die dafür sorgen, dass Integrität und Legitimität des Eigentümers gegeben sind. Der Eigentümer hat Residual Control Rights, was Eigentum gegenüber Verträgen superior macht. Er muss aber auch die Ergebnisse der Ausübung der Residual Control Rights selbst tragen. Dies gibt ihm den Anreiz, mit seinem Eigentum richtig und gut umzugehen. Auch hier ist der Konsens von Eigentumsübertragung und Eigentumsnutzung mit Moral, Ethik und Legalität in Legitimität enthalten.

Die hohe Anforderung an das Eigentum zeigt sich auch darin, dass Eigentum der Einrichtung eines Schutzstaates bedarf, wie wir in Teil 1 gesehen haben. Und sie zeigt sich auch darin, dass Eigentum eine zentrale positive ökonomische Kategorie jeder Ordnungstheorie ist.

Souveränität

Eigentum reduziert die Anzahl der Verträge von n „1 zu 1“-Verträgen auf einen „1 zu n“-Vertrag. Wenn aber n sehr groß ist, ist der Schutzstaat unter Umständen zu groß. Unterstellt man aus globaler Sicht die Aufteilung von 7 Mrd. Wirtschaftssubjekten auf 250 Staatengebilde, dann lassen sich die Aufwendungen für die Schutzstaaten durch Föderalisierung spürbar reduzieren.

Souveränität von Staaten, so wie sie durch die UN-Verträge nach dem zweiten Weltkrieg definiert und durchgesetzt wurde, ist somit eine Integritäts-Institution, die wie ein Spezialeigentum funktioniert. Alles Eigentum innerhalb eines Souveränitätsbereichs ist ein Gesamteigentum des Souveränitätsbereiches gegenüber allen anderen Souveränitätsbereichen.

Solange die Souveränitätsbereiche bestehen, gilt Eigentum nur innerhalb seines Souveränitätsbereiches. Dies hat große Effizienzvorteile, da Eigentum als Institution wie ein vollständiger Vertrag ein perfektes Integritätssubstitut darstellt, das unter dem Schutz eines überschaubaren Schutzstaates steht. Der Preis für diese hohe Effizienz ist jedoch, dass die Frage des optimalen Eigentümers ebenfalls nur innerhalb des Souveränitätsbereiches beantwortet werden kann. Dieser Frage wird im Rahmen der theoretischen Betrachtungen der Globalisierung nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Dies gilt in extremem Maße für die Global Commons. Aber auch die Schätze der Erde, wie die sich über Jahrtausende entwickelten Kohlenstoffreserven, die evolutiv zufällig über den Planeten verstreut sind, sind durch Verwaltungsakte in das Eigentum von „beliebigen“ Eigentümern gelangt. Integrität, die optimalen Eigentümer zu finden, herrschte nicht vor.

Dies zeigt sich vor allem bei der Frage der Legitimität. Selbstverständlich muss den UN-Verträgen zur Souveränität der Staaten der Welt Legitimität zugemessen werden. Es ist eine horizontale Legitimität, bei der sich die Gruppe aller Staaten zum Konzept und der Durchsetzung des Prinzips der staatlichen Souveränität als gegenseitige Un-

verletzlichkeit geeinigt haben. Ob aber die „zufällige“ Zuordnung der Eigentumsrechte an den oben genannten Naturschätzen die souveränen Staaten zu richtigen und guten Eigentümern machen, kann bezweifelt werden. Damit kann man hinter die Frage nach der Legitimität ein Fragezeichen setzen.

Dies gilt auch in anderer Hinsicht. *Schmelzle* unterscheidet bei der horizontalen Legitimität innerhalb von Gruppen zwischen „systemisch-funktionalen und sozial-normativen integrierten sozialen Verbänden“ (S. 182). Legitimität besteht dann, wenn das erforderliche Maß an Konsens, Harmonie und Interessensübereinstimmung herrscht. Dies fordert aber von Souveränität, dass das souveräne Staatsgebiet aus kultureller, anthropologischer und geschichtlicher Gemeinsamkeit ent- resp. besteht. So gesehen ist nicht jedes souveräne Staatengebilde uneingeschränkt legitim.

Firma und Arbeitsverträge

Integrität wird dann relevant, wenn Wirtschaftssubjekte über relationale unvollständige Verträge zusammenarbeiten. Der ökonomische Zwang zur Zusammenarbeit ist der Kern von *Adam Smith's* „Wealth of Nations“. Der Zwang resultiert aus dem hohen Nutzen der Zusammenarbeit, der *Adam Smith's*chen Arbeitsteilung. Geht es ums Überleben, wird der hohe Nutzensap zwischen Autarkie und Arbeitsteilung zum Zwang zur Zusammenarbeit. Institutionentheoretisch lassen sich drei Linien darstellen: *Coase'sche* Linie, *Williamson'sche* Linie und *Demsetz'sche* Linie. Diese drei Linien strukturieren den Zwang zur Zusammenarbeit.

Demsetz: Spezialisierung und Arbeitsteilung nach *Smith* und *Ricardo*. Ohne den Nutzen der Spezialisierung gäbe es weder Märkte noch Institutionen. Das Wachstum wäre auf einem vor-zivilisatorisch niedrigen Niveau einer *Robinson Crusoe*-Wirtschaft.

Williamson: Produkt-Liefer/Abnahme-Kontrakte zwischen Firmen. Die Zusammenarbeit zwischen Firmen ist über Kontrakte darzustellen, die die Liefer-/Abnahmebedingungen festlegen. Dabei spielen die endogenen Grenzen zwischen den Firmen eine große Rolle.

Coase: Arbeitsverträge zwischen Unternehmer und Arbeitern. Die *Demsetz'sche* Spezialisierung zeigt sich nicht nur zwischen Firmen, sondern auch zwischen einzelnen Wirtschaftssubjekten. Die „nature of the firm“ hat hierin ihren Ursprung.

Das *Coase'sche* Paradigma der Firma geht auf einen Aufsatz aus dem Jahre 1937 zurück. Es ist der Beginn der theoretischen Diskussion über die Institution „Firma“. *Coase* brachte Transaktionskosten neben Produktionskosten in die Theorie der Firma. *Williamson* führte die Transaktionskostentheorie der Firma weiter, während *Demsetz* die Produktionskostentheorie der Firma aufrecht erhielt.

Coase stellt in seinen "seminal" Überlegungen den Allokationsmechanismus des Marktes, das Preissystem, dem Allokationsmechanismus der Firma, die Organisations-/Produktionsanweisungen des Unternehmers, gegenüber und fragt nach den ökonomischen Gründen für die Wahl des adäquaten Allokationsmechanismus. Warum braucht man die "visible hand" des Unternehmers und entscheidet sich gegen die "invisible hand" des Preissystems? Ist das Preissystem nicht allokatationseffizient? Warum braucht man die Firma neben dem Markt?

Coase unterscheidet zwischen der Allokationsanweisung des Preismechanismus und der hierarchischen Linienanweisung durch den Unternehmer in der Firma. Beide Ressourcenallokationsmechanismen verursachen Kosten. Es findet der Allokationsmechanismus Anwendung, der c.p. geringere Kosten aufweist.

Der Hauptgrund für Coase, warum es profitabel ist, eine Firma zu etablieren, liegt in den hohen Kosten, den Preismechanismus des Marktes als Allokationsmechanismus nutzen.

- Informationskosten: Die offensichtlichen Kosten, die Produktion durch den Marktpreismechanismus steuern zu lassen, liegen darin, zu erkennen, welches für die richtigen Produktionsentscheidungen die richtigen/relevanten Preise sind.
- Verhandlungs-/Vertragsabschlusskosten: Die Kosten der Vertragsverhandlungen und des Vertragsabschlusses für jede Markttransaktion müssen ebenfalls als spürbar in Rechnung gestellt werden.
- Vertragstypus: Wichtig erscheint der Charakter des Vertrages zu sein, mit dem ein Produktions-Faktor in eine Firmen-interne Beschäftigungsbeziehung zum Unternehmer tritt. Durch den Kontrakt stimmt der Faktor unter Bezahlung einer fixen oder variablen Summe überein, dass der Unternehmer in Grenzen den Faktoreinsatz einseitig bestimmen darf. Das Wesen des Kontraktes ist, dass er nur die Einflussgrenze des Unternehmers explizit zu definieren hat. Innerhalb dieser Grenze ist der Unternehmer, völlig ungebunden durch den Vertrag, frei in der Bestimmung des Faktoreinsatz.
- Vertragsdauer: Grundsätzlich erscheint es wünschenswert, langfristige Verträge für das Angebot von Produkten und Dienstleistungen abzuschließen. Der Grund mag darin liegen, dass Kosten, die bei jedem neuen Kontrakt anfallen, dadurch vermieden werden können, wenn nur ein Kontrakt für eine lange Periode statt vieler Verträge für kurze Perioden abgeschlossen würden. Aber auch aus Risikogründen mag ein langfristiger Vertrag für die Kontrahenten besser zu sein als ein kurzfristiger Vertrag. Gegen langfristige Verträge spricht allerdings das Problem der Prognose möglicher Umweltzustände und die damit im Vertrag festzulegenden Rechte und Pflichten.
- Vertragsinhalt: Was im Vertrag festgelegt werden kann, sind Grenzen des Verhaltens des Faktor-anbietenden Kontrahenten. Im Vertrag vorab nicht

definiert werden können Details darüber, was der Faktor-nachfragende Kontrahent vom anbietenden Kontrahenten erwartet. Darüber ist der Käufer erst später in der Lage zu entscheiden.

Coase definiert nun Firma dann, wenn die Allokation der Ressourcen vom Ressourcen-Käufer in der Form abhängig ist, dass er während der Vertragsdauer über Art und Dauer des Einsatzes der Ressourcen frei und ohne Vertragsänderung entscheiden und dies auch durchsetzen kann. Der Ressourcen-Käufer hat somit Residual Control Rights über die Ressourcen. Die Firma besteht aus vollständigen Verträgen nach innen. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass das Betreiben eines Marktes Kosten verursacht und dass dadurch, dass man eine Organisation (Firma) resp. eine Eigentümer (Unternehmer) etabliert, der die Ressourcen steuert und beherrscht, bestimmte Marktkosten vermieden werden können. Der Unternehmer muss in der Lage sein, seine Funktion zu geringeren Kosten zu erfüllen, indem er Faktoren zu geringeren Kosten erhält als über vertragliche Markttransaktionen.

Ist ein allein stehender Unternehmer schon eine Firma? Warum begibt sich jemand unter die Obhut eines Unternehmers? Das Wesen der Firma in der Praxis kann am besten erfasst werden, wenn man die rechtliche Beziehung betrachtet, die man gemeinhin als "Meister und Diener" oder als "Arbeitgeber und Arbeitnehmer" bezeichnet. Das Wichtigste an dieser Beziehung kann folgendermaßen beschrieben werden:

- Der Diener muss in der Pflicht sein, persönliche Dienste an den Meister oder einen Beauftragten des Meisters zu leisten, ansonsten wäre der Kontrakt ein Kontrakt für den Verkauf von Gütern.
- Der Meister muss das Recht haben, die Arbeit des Dieners zu überwachen und zu steuern, entweder persönlich oder durch einen anderen Diener oder Agenten. Es ist dieses Recht zu überwachen, zu steuern und einzugreifen, die Befugnis, dem Diener zu sagen, wann er zu arbeiten hat und wann nicht, was er zu arbeiten hat und wie, die zu den dominierenden Charakteristiken dieser vertraglichen Beziehung gehört und die den Diener von einem normalen unabhängigen Kontraktpartner oder auch von einem Angestellten, der bloß die Früchte seiner Arbeit an seinen Arbeitgeber abgeliefert, unterscheidet. Letzterer steht nicht unter der Kontrolle des Meisters bei der Vollbringung seiner Arbeit oder seines Services, sondern muss seine Arbeit selbständig so gestalten und organisieren, dass er das im Vertrag festgelegte Ergebnis abliefern kann.

Somit sieht man, dass es die Tatsache der Führung ist, die das Wesen des legalen Konzeptes "Beschäftigter und Unternehmer" ist. Es ist interessant, dass der Unterschied zwischen einem Agenten und einem Diener nicht das Fehlen eines festen Lohnes oder die Bezahlung nach vollständig erbrachter Leistung ist, sondern die Freiheit des Agenten, seine Arbeit nach eigenem Gusto zu gestalten und zu vollbringen.

Nahezu 50 Jahre später ergänzt *Cheung* (1983) in seinem ebenfalls "seminal" Paper über "The contractual nature of the firm" die Coase-Linie. Bei Coase gibt es zwei

spezifische Formen der Zusammenarbeit, Marktvertrag vs Firmen-Hierarchie, aus der Sicht des Unternehmers. *Cheung* zeigt ergänzend dazu auch, warum ein Wirtschaftssubjekt mit einem Unternehmer zusammenarbeiten will oder nicht. Das Wirtschaftssubjekt könnte ja auch direkt als Unternehmer für den Konsummarkt arbeiten. *Coase* betrachtet einen Konsumgüter-Unternehmer, der auf jeden Fall up-stream mit anderen Wirtschaftssubjekten zusammenarbeitet, ob über den Preismechanismen oder innerhalb der Firmen-Hierarchie. *Cheung* betrachtet dagegen ein Wirtschaftssubjekt, ob es down-stream autonom als Unternehmer am Konsumgütermarkt agiert oder als Arbeiter mit einem anderen Unternehmer zusammenarbeitet. *Coase*: Form der up-stream-Zusammenarbeit aus Sicht des Unternehmers, *Cheung*: Down-stream-Zusammenarbeit aus Sicht des Faktor-Owners.

Cheung bringt die down-stream-Sicht quasi als Interpretation des *Coase'schen* Ansatzes und nicht als Kritik ein. *Cheung* kennt drei Optionen für ein Wirtschaftssubjekt. Basis ist die Definition des Wirtschaftssubjektes als ‚private owner of production inputs‘, womit er implizit die down-stream-Betrachtung wählt: (1) Unternehmer, der selbst produziert und seine Güter selbst vermarktet, (2) Direkter Verkauf des Inputfaktors; (3) Kontrakt mit Unternehmer, der den Input gegen eine Nutzungsgebühr frei nutzen darf. Eine Firma entsteht in der Option 3. Der Unternehmer oder dessen Agent, der ein begrenztes Set an Nutzungsrechten per Kontrakt hält, steuert und führt die Produktionsaktivitäten ohne unmittelbaren Bezug auf den Preis einer jeden Aktivität und verkauft die so produzierten Güter am Markt.

Cheung argumentiert Property Rights-theoretisch. Was die Human Resources als Inputfaktor anbelangt, findet die Option (3) dann statt, wenn der private Input-Owner einen Vertrag abschließt, der die Nutzung des Inputs einem Dritten überlässt. Somit kommt es nicht so sehr auf die Betrachtung der Transaktion an sich an, sondern auf das kontraktuelle Arrangement, durch das das Recht auf Nutzung des Inputfaktors an den Kontraktpartner delegiert wird, der die so produzierten Güter an die Konsumenten weiter verkauft. Somit findet kein gänzlicher Transfer des Inputfaktors statt, und wenn der Eigner des Inputfaktors sich selbst einige Rechte in diesem vertraglichen Verhältnis vorbehält, wird der Vertrag zu einem strukturierten Dokument. Ein abgegrenztes Set an Nutzungsrechten wird gegen Bezahlung eines Einkommens in Form eines Kontraktes überlassen, das den Eigner des Inputfaktors verpflichtet, den Anweisungen des Unternehmers zu folgen, statt seine eigenen Arbeitsvorgaben unter ständigem Bezug auf Marktpreise für verschiedene Aktivitäten, die er erbringt, aufzustellen.

Damit wird die Preisgabe von Nutzungsrechten zu einer Frage des Grades, der im Vertrag festgelegt wird. Wichtig ist, dass dabei die Maßeinheit und deren Preis im Nutzungsvertrag völlig getrennt und verschieden zu den Produkten und deren Preis sind, die der Nutzungsrechtenehmer vermarktet. Deshalb kann der Nutzungsrechtegeber auch keine Entscheidung über die Ausübung der Nutzungsrechte fällen. Der Unternehmer als Nutzungsrechtenehmer sagt, was und wie die Arbeit zu tun ist.

Für den Input-Owner muss ein derartiger Vertrag vorteilhafter sein, als die Option, als Unternehmer selbst zu produzieren und zu vermarkten. Vier Gründe nennt *Cheung*:

- (1) Ohne Firma sind mehr Markttransaktionen zu tätigen, für die jeweils eigene Preise auf Basis eigener Maßeinheiten erforderlich sind. Durch einheitliche Arbeitsverträge mit einem einheitlichen Stundensatz können viele dieser Kontrakte durch einen einzigen Vertragstypus ersetzt werden, der einfache Maßeinheiten ermöglicht und bepreist. Der Unternehmer benötigt das Preissystem dann nur noch für das Endprodukt.
- (2) Produktinformation. Sollte jeder Input-Owner sein Produkt extra bepreisen, müsste der Konsument Informationen über alle Produktkomponenten (man stelle sich das bei z. B. einer Spiegelreflexkamera vor) besitzen, statt nur über das Gesamtprodukt.
- (3) Maßeinheit. Produziert ein Input-Owner verschiedene Produkte, so ist seine Bepreisung auf Basis unterschiedlicher Maßeinheiten schwieriger als der Preis für eine Arbeitsstunde.
- (4) Bei einer limitationalen Produktionsfunktion ist es äußerst schwierig, den Wert (Preis) der Teilprodukte aus dem Wert (Preis) des Gesamtproduktes abzuleiten. Die Kosten der Einigung zwischen den verschiedenen Input-Owner sind sehr hoch.

Im Grundsatz gilt bei Markttransaktionen: Alle Beiträge von Inputfaktor-Eignern sowie die Dienste des Koordinators der Inputfaktoren könnten separat bepreist und an die Kunden verkauft werden, indem man die verschiedenen Attribute der jeweiligen Beiträge direkt misst. In diesem Fall fallen Produkt- und Faktormärkte zusammen. Eine Firma existiert nicht. Aber die Bestimmung der Preise durch die Kunden in diesem Fall wäre sehr kostspielig, (i) wegen der hohen Anzahl von Transaktionen, (ii) weil die Kunden keine detaillierte Information über die Nutzung jedes Faktors und deren Beitrag zum Produkt haben, (iii) wegen der Schwierigkeit, verschiedenartige und sich stets verändernde Aktivitäten der Faktoren messen zu können und (iv) wegen der Notwendigkeit, den relativen Produktionsbeitrag eines jeden Inputfaktors messen zu müssen. Bei einer Firma hat der Markt lediglich das Endprodukt (Preis, Qualität) zu bewerten.

Was beinhaltet Integrität in diesem Bild der Firma?

- a) Integrität des Unternehmers:
 - Integriere Nutzung des Anweisungsrechts führt zu optimaler Nutzung und Fortentwicklung der Fähigkeiten des Arbeiters, auch an sich verändernde Marktbedingungen und Technologien.
 - Kein Hold-Up der Firma gegenüber den Relationship-spezifischen Investitionen des Arbeiters.
- b) Integrität des Arbeiters:
 - Optimale Nutzung und Weiterentwicklung seiner Fähigkeiten (Relationship-spezifische Investitionen).

- Keine Kosten-/Nutzen-Analyse über Arbeitseinsatz, sondern Unterwerfung unter Anweisungsrecht des Unternehmers.

Das Ergebnis ist die maximale Performance des Faktor-Owners zugunsten des Faktor-Nutzers, also die von *Jensen* propagierte hohe Performance von Integrität. Der Grund für die hohe Wirkung der beidseitigen Integrität in Arbeitsverträgen in Firmen liegt in der Unvollständigkeit von Arbeitsverträgen. Der Faktor-Owner verpflichtet sich, allen Anweisungen des Unternehmers zu folgen, ohne dass diese ex ante explizit im Vertrag geregelt sind. Der Faktor-Nutzer hat das Anweisungsrecht und die Pflicht, dieses Recht integer zu nutzen, also für eine optimale Allokation der Faktoren heute und in der Zukunft zu sorgen, zum beidseitigen Nutzen von Faktor-Owner und Faktor-Nutzer. Er hat Residual Control Rights.

Ein Unternehmer agiert als Marketer, Assembler und Contractor. Die Firma ist für ihn transaktionskostengünstiger. Worin liegt aber der Vorteil für den Arbeiter? *Cheung* geht darin auf die Bedeutung von Akkord-Verträgen ein. Seine Beispiele aus Hong Kong machen die Sicht des Arbeiters (down-stream-Sicht) deutlich.

So ist die Produktionskette z. B. bei der Verlegung von Holzfußböden, durch eine Serie von Akkordverträgen geprägt. In diesem Bild sind Akkordverträge Produktverträge, die die Allokationsfunktion des Preismechanismus nutzen, nach *Coase* also nicht in die Definition der Firma fallen. *Cheung* begründet dies damit, dass diese Produktionskette in jeder Stufe über einfach zu messende Maßeinheiten (Quadratmeter), leicht überprüfbare Qualitäten und somit niedrige Kosten der Ermittlung der relevanten Preise verfügt. Jeder Arbeiter in der Kette kann somit das Preissystem mit niedrigen Kosten nutzen und die Preisinformation zur eigenen Ressourcendisposition auswerten. Jeder Arbeiter bringt dafür die nötigen Fertigkeiten mit. Jeder ist sein eigener Unternehmer. Es gibt auf diesem Markt niemanden, der Kostenvorteile, sprich höhere Fertigkeiten, bei der Nutzung des Preis-Allokations-Mechanismus aufweist. *Cheung* geht sogar noch einen Schritt weiter und zeigt, dass Arbeitskontrakte innerhalb einer Firma in diesem Markt inferior wären, da die Preisfindung für die Arbeitsstunde wegen unterschiedlicher Fertigkeiten schwieriger, die Überwachung der Arbeitsmoral aufwendiger und kostenintensiver wäre.

Zusammenfassend heißt dies, dass je geringer resp. komplexer der Informationsgehalt der Preise über Präferenzen und Produktspezifitäten ist, desto stärker müssen die Anweisungen durch einen Unternehmer (,visible hand') an den Arbeiter sein. Man kann davon ausgehen, dass je weniger die übermittelten Preise die Konsumpräferenzen oder die Produktivitätsspezifika wiedergeben, je mehr Führung der Arbeiter von der ,visible hand' benötigt. Führung kann durch einen Agenten oder durch den Konsumenten gegeben werden: in beiden Fällen bedeutet Führung-Geben, dass der Eigner des Inputfaktors in bestimmtem Maße seine Nutzungsrechte aufgeben muss. Führung herrscht jedoch unter einem Stück-Preis-Kontrakt deutlich weniger als unter einem Lohnkontrakt, da die Leistungsmessung nach Produktionsstücken eine deut-

lich direktere Messung des Produktionsbeitrages darstellt als die Leistungsmessung nach Arbeitsstunden.

Cheung diskutiert nun Situationen, in denen Akkordkontrakte weniger zweckmäßig sind. Hier sind Arbeitskontrakte auf Zeitbasis adäquat, deren Preise aber keine Allokationsfunktion haben. Hier muss der Arbeiter mit der ‚visible hand‘ in einer Firma zusammen kommen. Es findet eine Spezialisierung statt zwischen dem Arbeiter, der die Maschine bedient, und dem Unternehmer, der das Preissystem bedient. Sie arbeiten in einer Firma zusammen. Es sind die Kosten des Preissystems, die den Zwang der Zusammenarbeit ausmachen. Für diese Zusammenarbeit gilt: Management verursacht Kosten; Entscheidungsfehler verursachen Kosten. Diese Kosten sind höher, wenn nicht ein marktfähiges Produkt sondern eine Stellvertretergröße für Produktionsleistung, wie z.B. eine Arbeitsstunde, bepreist wird. Der Nutzen jedoch liegt darin, dass die Kosten, die richtigen Preise festzulegen, deutlich geringer sind. Und: Die Folge ist die zusammenfassende Feststellung, dass bei Existenz privater Nutzungsrechtssysteme, jede Vergabe von Nutzungsrechten von Inputfaktoren über kontraktuelle Delegation hauptsächlich aus dem Bedürfnis getrieben wird, die Kosten der richtigen Preisbestimmung so weit zu reduzieren, dass Transaktionen überhaupt stattfinden können. Damit sucht sich der Arbeiter den Unternehmer (*Cheung*) und vice versa (*Coase*). So entsteht die Firma. Diese Ökonomie ist von Produkt zu Produkt unterschiedlich, so dass der Zwang zur Zusammenarbeit zwischen Arbeiter und Unternehmer in den verschiedenen Branchen auch unterschiedlich ausgeprägt ist.

Zum Schluss zerstört *Cheung* den auf *Coase* zurückgehenden Ansatz, über die Kosten des Preissystems die Firma definieren zu können. Zusammenarbeit heißt, dass eine ‚visible hand‘ klare Anweisungen an einen Arbeiter gibt. Dieser wiederum erlaubt dieser ‚visible hand‘ dies in einem Vertrag und erwartet diese Anweisungen, um optimal arbeiten und maximal verdienen zu können. Es ist der Zwang der Zusammenarbeit zwischen Unternehmer und Arbeiter in einer Firma, nach *Cheung* jedoch lediglich als spezifischer Zusammenarbeitsvertrag und nicht als Existenzgrund der Firma. So gesehen sind *Coase* und *Cheung* ganz nah beieinander, Kosten des Preissystems, und doch wieder weit auseinander, Theorie der Firma vs. spezifische Zusammenarbeitskontrakte. In beiden Welten hat Integrität einen gebührenden Platz, um die Performance der Zusammenarbeit zu optimieren.

Später haben *Yang/Ng* (1995) das *Coase/Cheung'sche* Gedankengebäude unter Verwendung von ‚residual rights‘ zur Theorie der Firma weitergeführt. Die Autoren zeigen, dass folgende Arbeitsteilung pareto-effizient ist: Der Anbieter von Management Services (‚visible hand‘) besitzt eine Firma und somit ‚residual rights‘ und beschäftigt Anbieter von Endprodukt-Produktionsservices im Rahmen eines Arbeitsvertrages. Der Sinn der ‚residual rights‘ liegt in der Form der nicht-marktlichen Entlohnung des Anbieters von Managementservices, so wie der Arbeiter im Rahmen des Arbeitsvertrages ebenfalls nicht-marktlich entlohnt wird. Nur das Endprodukt kommt auf den Markt. Im Gleichgewicht des Modells ist der Produzent von Managementservices Eigentümer einer Firma und besitzt die Residualrechte auf das Firmenein-

kommen. In diesem Gleichgewicht gibt es Märkte für Konsumgüter und für Arbeitsfaktoren zur Produktion dieser Konsumgüter. Es gibt aber keine Märkte für Management-Services und für Arbeitsfaktoren zur Produktion von Management-Services. Diese Marktstrukturen umgehen somit das Problem, Management-Services resp. Arbeitsfaktoren zur Produktion von Management-Services zu bewerten und zu bepreisen. Die Autoren verknüpfen dies in ihrer Zusammenfassung mit der informationstheoretischen Problematik des Verkaufs von Innovationsinformationen. Dieser Vergleich leuchtet intuitiv ein. Hat ein Unternehmer eine gute Geschäftsidee, die aber nur unter großen Kosten am Markt verkauft werden kann, da es für ihn sehr teuer ist, sein Recht an dem geistigem Eigentum durchzusetzen, dann ist es für ihn am besten, um seine Rechte am geistigen Eigentum durchzusetzen, eine Firma zu gründen und Arbeiter einzustellen, die das tun, was er ihnen aufträgt zu tun. Tut er das, dann verkauft er indirekt seine geistigen Eigentumsrechte am Markt, ohne sie direkt vermarkten und bepreisen zu müssen. Der Zwang zur Zusammenarbeit konkretisiert sich in vielen Fällen in der Institution "Firma", die dem Unternehmer gehört und die den Arbeiter über einen Arbeitsvertrag nutzt. Das Ergebnis ist: Arbeitsteilung zwischen Unternehmer und Arbeiter, wobei der Unternehmer der Eigentümer der Firma ist.

Die Ownership des Unternehmers an der Firma leiten die Autoren mit der gleichen marginalkostenanalytischen Argumentation ab, wie den Arbeitsvertrag mit dem Arbeiter.

- Arbeiter:

Arbeitsvertrag: Die höhere Effizienz der Transaktion auf dem „Markt für Arbeitsstunden zur Produktion“ im Vergleich zur Effizienz der Transaktion auf dem „Markt für Zwischenprodukte des Arbeiters“ führt zum Arbeitsvertrag.

Es ist besser, den Arbeiter in der Firma zu haben und ihn über den Arbeitsvertrag durch die ‚visible hand‘ zu steuern.

- Eigentümer-Unternehmer:

Arbeitsvertrag: Die höhere Effizienz von Transaktionen auf dem „Markt für Arbeitsstunden für Management Services“ im Vergleich zum „Markt für Zwischenprodukte für Management-Services“ führt zur Internalisierung des Managers in die Firma.

Es ist besser, den Manager in der Firma zu haben. Allerdings ist die Frage sowohl der Form des Kontraktes mit dem Manager als auch die Frage der Ownership der Firma offen.

Ownership: Die geringere Effizienz von Transaktionen auf dem „Markt für Arbeitsstunden für Management Services“ im Vergleich zum „Markt für Arbeitsstunden für Produktion“ führt zur Ownership des Managers an der Firma und nicht des Arbeiters.

Der beste Vertrag der Firma mit dem Manager ist die Ownership (Vertrag über Residual Rights). Es ist der Eigentümer-Unternehmer.

Yang/Ng stellen die kontraktuelle Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmer und Arbeiter richtigerweise als zwei Verträge dar, während *Coase* und *Cheung* dies nur mittels eines Vertrages darstellen. Der Arbeiter benötigt den nach der Transaktionskostentheorie optimalen Vertrag (Arbeitsvertrag mit Stundenlohn), nach dem er gegen Geld arbeitet, und der Unternehmer/Manager braucht den optimalen Vertrag (Vertrag über Residual Rights: Ownership), nach dem er gegen Geld arbeitet.

Die Autoren untersuchen in ihrem Modell drei Konfigurationen der Zusammenarbeit:

- (1) Autarkie (A): Jedes Individuum produziert sowohl ein Zwischenprodukt x als auch ein Endprodukt y , das es konsumiert.
- (2) Arbeitsteilung ohne Firma (D): Individuen spezialisieren sich entweder auf das Zwischenprodukt oder auf das Endprodukt und verkaufen diese über den Markt.
- (3) Arbeitsteilung mit Firma (F_x, F_y): Individuen spezialisieren sich entweder auf das Zwischenprodukt oder auf das Endprodukt. Sowohl die Arbeit für das Endprodukt als auch für das Zwischenprodukt wird von der Firma eingekauft. Beide Fälle unterscheiden sich in der Frage der Ownership der Firma, oder genauer der ‚residual rights in the relationship‘. In F_y besitzt der Spezialist für das Endprodukt die Firma (Unternehmer: Seine Fähigkeit ist das Management). In F_x besitzt der Spezialist für das Zwischenprodukt die Firma (Arbeit: Seine Fähigkeit ist die Produktion).

Warum ist die Ownership des Unternehmers besser als die Ownership des Arbeiters? Die Arbeit des Arbeiters ist einfach zu messen und zu bewerten, so dass er besser anzuleiten und sein Stundenlohn besser zu verhandeln ist. Die Arbeit des Unternehmers dagegen ist komplex, kaum zu messen und kaum zu allozieren. Der Wert ist nicht zu ermitteln, so dass der Stundenlohn kaum zu verhandeln ist.

Die beiden Autoren zeigen nun an Hand des Zusammenhanges zwischen ‚economies of division of labor‘, ‚economies of specialization‘ und ‚economies of firm‘ die Bedingungen für die Eigentümer-Unternehmer-Firma. Grundvoraussetzung für die Existenz der Zusammenarbeit (Struktur D gegen Autarkie) ist, dass es sowohl in der Produktion des Zwischenproduktes x (Produktionsfertigkeit) als auch in der Produktion des Endproduktes y (Managementfertigkeit) ‚economies of specialization‘ gibt. Diese Zusammenarbeit kann jedoch grundsätzlich immer dann über Marktverträge erfolgen, wenn es keine Transaktionskosten gibt. Bei Transaktionskosten sucht das Marktsystem die effizienteste Form, insbesondere die der Firma. Wenn die Arbeitsteilung (zwischen Arbeiter und Manager) Economies besitzt, kann ohne Transaktionskosten das Firmenergebnis auch dadurch erzielt werden, dass Märkte für Zwischenprodukte und Endprodukte organisiert werden. Die Institution Firma wird nicht benötigt. Wenn es jedoch Transaktionskosten bei Economies der Arbeitsteilung gibt, dann wird der Markt diejenige Struktur auswählen, die ein höheres Pro-Kopf-Einkommen

erzeugt. Um die Institution Firma erklären zu können, ergeben sich die Economies der Firma dann, wenn im Fall von Transaktionskosten die Strukturen F_y oder F_x höhere Pro-Kopf-Einkommen erzeugen als die Strukturen A und D. Keine Economies der Firma existieren, wenn es keine Transaktionskosten gibt. Economies der Arbeitsteilung zwischen der Produktion des Endproduktes und der Produktion des Zwischenproduktes sind notwendig aber nicht hinreichend für die Existenz von Economies der Firma. Es existieren Economies der Firma dann, wenn die Economies der Arbeitsteilung die Transaktionskosten in den Strukturen F_y (oder F_x) überwiegen und die Transaktionseffizienz des Handelns des Zwischenproduktes geringer ist als die Transaktionseffizienz des Handelns der Arbeit zur Produktion des Zwischenproduktes.

Die Autoren nehmen an dieser Stelle Bezug zu den Vätern der *Coase*-Linie. Danach bestätigt *Coase*, dass erst durch die Existenz von Transaktionskosten die Existenz der Firma begründet werden kann. Und auch *Cheung* bestätigt, dass es in der Frage der effizientesten Organisation nicht um Markt- vs. Nichtmarktinstitutionen (Hierarchie) geht, sondern um Gütermarkt vs. Arbeitsmarktkontrakte. Dies macht die Firma aus. Muss noch die Frage der Ownership der Firma geklärt werden, ohne die die Firma nicht definiert werden kann. Bleibt man indifferent hinsichtlich Ownership, impliziert dies, dass sowohl Autorität, die Residual Rights zur Beherrschung als auch die Erträge gleich zwischen allen Parteien eines Kontraktes verteilt sind. Entscheidend ist nun, dass bei Vorliegen von ‚economies of firm‘ eine asymmetrische Verteilung der Residual Rights effizienter ist als eine symmetrische Verteilung. *Grossmann/Hart* (1986) postulieren, dass derjenige Owner sein sollte, der die Assets mit der höheren Spezifität besitzt. Hier spielen jedoch die Transaktionskosten die entscheidende Rolle. Es sollte diejenige Ownership gewählt werden, bei der die Transaktionskosten minimal sind.

Ownership der Firma impliziert, dass für den Owner eine ganz besondere Entlohnung genutzt werden kann, die es erübrigt, die Leistungen des Input-Owners (=Firmen-Owner) zu bepreisen, ob über Marktpreise oder über Stundenlöhne. Danach sollte derjenige Owner sein, dessen Stundenlohnermittlung sehr schwierig ist, also hohe Transaktionskosten aufweist. Danach ist es leichter, Arbeit für Produktionszwecke (tangible goods) zu messen und anreizkompatibel zu bepreisen, als Arbeit für Management (intangible goods). Im Gleichgewicht des Modells ist der Produzent von Management-Services Eigentümer einer Firma und besitzt die Residualrechte auf das Firmeneinkommen. In diesem Gleichgewicht gibt es Märkte für Konsumgüter und für Arbeitsfaktoren zur Produktion dieser Konsumgüter. Es gibt aber keine Märkte für Management-Services und für Arbeitsfaktoren zur Produktion von Management-Services. Diese Marktstrukturen umgehen somit das Problem, Management-Services resp. Arbeitsfaktoren zur Produktion von Management-Services zu bewerten und zu bepreisen. Die Autoren stellen ihren Ansatz der Theorie der Firma als ‚theory of indirect pricing‘ dem Ansatz von *Grossmann, Hart und Moore* als ‚theory of asset specificity‘ als Komplement gegenüber.

Damit zeigt sich die Firma als effizientes Arrangement, das direktes Pricing und direktes Vermarkten von Management-Leistung als transaktionskostenträchtiges Verfahren vermeidet. Für Produktionsleistungen vermeidet sie ebenfalls die Vermarktung. Das Pricing der Arbeit bezieht sich auf Stundenlöhne. Den Eigentumsrechten an Firmen über die Residual Rights kommt somit eine zentrale Bedeutung in der Theorie der Firma zu. Sie garantieren die hohe Flexibilität der Institution "Firma", wenn sie entsprechend genutzt werden. Es zeigt sich aber auch, dass das Management zur Firma keine besonderen Integritätsanforderungen aufweist. Der Vertrag wird intra-personell zwischen Manager und Firmen-Eigner in einer Person geschlossen. Integrität kommt erst dann an dieser Stelle ins Spiel, wenn es um 'separation of ownership and control' geht. Dies zeigt Förster (2012a).

Damit hat die Coase-Linie einen Beitrag zur Frage geleistet, welche Anforderungen die Theorie der Firma an die Firmen-interne Integrität stellt. Der Vertrag zwischen Unternehmer und Arbeiter ist inhaltlich und zeitlich unvollständig. Der Zwang zur Zusammenarbeit hat einen Trade Off: Effizienz vs. Flexibilität. Durch die Residual Rights einerseits und die 'visible hand' des Unternehmers andererseits erhält der Trade Off dann ein Optimum, wenn diese Beziehung reziprok von hoher Integrität geprägt ist. Dies bezieht sich auf alle Arbeitsverträge in einer Firma, ob zu einfachen Arbeitern, Facharbeitern, Führungskräften, Spezialisten und Researchern. Durch Integrität in den unvollständigen Arbeitsverträgen in den Coase'schen resp. Cheung'schen Firmen kommt Integrität über die Kontrakttheorie in die Theorie der Firma.

Herrscht diese Reziprozität der Integrität und setzt sich die Hart'sche Eigentumsbedingung durch, dass nur der beste Eigentümer die Eigentümerfirma führt und Residual Control Rights ausübt, dann ist die Legitimität der Firma gegeben, immer aber unter den Bedingungen von Moral, Ethik und Legalität. Damit zeigt sich auch in der so kolportierten Theorie der Firma, dass Eigentumsverträge und Arbeitsverträge auf der gleichen institutionellen Ebene komplementär sind. Ordnungstheoretisch betrachtet stellt Eigentumsrecht sicher, dass der beste Eigentümer gemäß Hart gefunden wird, dieser alle Eigentumsrechte inkl. der Residual Property Rights besitzt und mittels Residual Income entlohnt wird. Damit besitzt er auch die volle Legitimität zur „visible hand“, die es ihm erlaubt, die Residual Property Duties des Arbeitsrechtes in Anspruch zu nehmen.

Institutionentheoretisch sind somit in der Firma das Institut des Arbeitsvertrages und das Institut des Eigentumsvertrages zwei Seiten einer Medaille und damit untrennbar. Die Firma ist somit eine Institution, die sowohl Integritätssubstitut als auch Legitimitäts-Verfahren darstellt. Durch die Residual Property Rights und die Residual Property Duties, also die gewollte Unvollständigkeit der Verträge, ist jedoch zusätzliche Integrität notwendig.

Regulator

Betrachtet man nun die Firma im Begriffspaar „Market vs Hierarchy“ als effiziente Institution, so zeigt sich ihre Integritäts-Eigenschaften nicht nur nach innen, gegen-

über den unvollständigen Arbeitsverträgen, die zur Durchsetzung des Arbeitsrecht als Integritätssubstitut benötigen, sondern auch nach außen. Würden alle Transaktionen über den Markt laufen, könnten keine marktbeherrschenden Wirtschaftssubjekte entstehen, außer durch Leistung. Firmen dagegen können durch vertikales und horizontales Wachstum auch im Sinne des Findens optimaler Eigentümer z. B. zu marktbeherrschenden Institutionen werden. Hier wäre im Sinne der Integrität eine Gegenkraft als Integritätssubstitut zu definieren, die die Integrität der Firma nach außen garantiert.

Die Hauptaufgabe des Regulators ist, im Sinne der obigen Überlegungen zum Eigentum als elementare Ordnungsinstitution, die Integrität sicherstellt, den optimalen Eigentümer zu finden. Mehr oder weniger kann und sollte der Regulator nicht regeln. Dabei sind drei typische Situationen ordnungstheoretisch denkbar:

- Der alte Eigentümer ist inferior. Er verursacht komparative oder sogar absolute soziale Schäden. Der Regulator muss einen Eigentümer finden, der mit seinen Fähigkeiten besser zum Asset passt.
- Der alte Eigentümer ist zu groß und nutzt seine Marktmacht aus. Der Regulator muss neue Eigentümer für Teile der Assets finden, die ihre Fähigkeiten nicht in Marktbeherrschung durch Größe sondern in Marktbeherrschung durch Leistung einsetzen.
- Es gibt inferiore Eigentümer von mehreren Assets, die sich am Markt nur durch Absprachen behaupten können. Der Regulator muss neue Eigentümer für die jeweiligen Assets finden, die sich durch Leistung am Markt behaupten können.

Damit tritt der Regulator als Integritätssubstitut ein, wenn die Firma, die eine nahezu perfekte Vertragskonzeption und Integritäts-Institutionen nach innen ist, nach außen Integrität vermissen lässt. Ist eine Firma nach innen integer und legitim, aber nicht integer nach außen, dann agiert der Regulator nicht nur als Integritäts- sondern auch als Legitimitäts-Substitut.

Die Legitimität des Regulators hat zwei Dimensionen. Bei der Entscheidung für und der Implementierung des Regulators handelt es sich um horizontale Legitimität, wenn sich eine Branche auf ein Regulationsverfahren einigt. Wenn der Regulator jedoch durch staatliches Handeln entsteht, ist es vertikale Legitimität. Ein Regulator in Aktion hat eine vertikale Legitimität, da er eine quasi hoheitliche Funktion mit Durchsetzungslegitimität hat. Rein private Regulatoren, wie z.B. die Rating-Agenturen, müssen ihre Legitimität selbst erwerben, quasi als private Firmen. Im Beispiel der Rating-Agenturen würden diese Firmen an ihrer Legitimität gemessen. Wie Förster (2012b) zeigt, ist angesichts der Subprime-Finanzkrise, die globale Ausmaße angenommen hat, hinter die Legitimität der Rating-Agenturen ein großes Fragezeichen zu setzen.

Zusammenfassend gilt: Integritätssubstitute in der Rechtsordnung haben eine hohe Substitutionseffizienz und können in weitem Umfang fehlende Integrität auf der Handelsordnung ersetzen. Da aber die Rechtsordnung kollektive Entscheidungen

für Integritätssubstitute darstellt und Integrität auf der Handlungsordnung auf intrinsischen unilateralen Entscheidungen beruhen, kann es nicht für jede fehlende Integrität auf der Handlungsordnung Integritätssubstitute auf der Rechtsordnung geben. Somit sind Integrität und Integritätssubstitute in toto komplementär.

2.3 Legitimitätsverfahren

Niklas Luhmann (2013) prüft, inwieweit Verfahren, insbesondere der demokratischen Wahl, der parlamentarischen Gesetzgebung und der juristischen Gerichtsverfahren, Legitimität aus sich heraus sichern können. Dabei kritisiert er die von ihm so genannte „klassische Konzeption des Verfahrens“. In ihr geht es nach Luhmann um die Wahrheitsfrage. Sichern Verfahren die Wahrheitsfindung, dann sind Fragen nach der Legitimität der Verfahren resp. der Institutionen, die die Verfahren anwenden, obsolet. „Lässt man dagegen von der Voraussetzung ab, dass Verfahren der Entdeckung von Wahrheit dienen, gewinnt man die Möglichkeit, ihre Funktion für die Legitimierung des Entscheidens unvoreingenommen in neuartiger, soziologischer Weise zu untersuchen.“ (S. 23)

Auch kritisiert *Luhmann* den gemein für richtig gehaltenen Begriff der Legitimität. „Man versteht heute darunter die rein faktisch verbreitete Überzeugung von der Gültigkeit des Rechts, von der Verbindlichkeit bestimmter Normen oder Entscheidungen oder von dem Wert der Prinzipien, an denen sie sich rechtfertigen. Aber damit ist nicht viel mehr gewonnen als eine Frage: Wie ist es möglich, wenn nur wenige entscheiden, die faktische Überzeugung von der Richtigkeit oder der verbindlichen Kraft dieses Entscheidens zu verbreiten?“ (S. 27) Er kommt zu der Aussage: „Die Legitimation durch Verfahren und durch Gleichheit der Chance, befriedigende Entscheidungen zu erhalten, tritt an die Stelle älterer naturrechtlicher Begründungen oder tauschförmiger Methoden der Konsensbildung. Verfahren finden eine Art genereller Anerkennung, die unabhängig ist vom Befriedigungswert der einzelnen Entscheidung, und diese Anerkennung zieht die Hinnahme und Beachtung verbindlicher Entscheidungen nach sich.“ (S. 30f) Wichtig ist nach *Luhmann* die Unterscheidung von Entscheidungsprämissen und konkreten Entscheidungen. Dies entspricht der Unterscheidung der konstitutionellen Ökonomie in Spielregeln einerseits und dem Spiel innerhalb gegebener Regeln andererseits. Es genügt darin, den Spielregeln der Konstitution resp. den Entscheidungsprämissen bei *Luhmann* zuzustimmen und sie zu akzeptieren. Diese Art Akzeptanz kann nach Luhmann jedoch nur in einem sozialen Lernprozess entstehen. Im Kern dieses sozialen Lernprozesses sieht *Luhmann* das Verfahren als soziales System.

„So viel lässt sich für Verfahren schlechthin ausmachen. Als Angelpunkt für das Verständnis von Struktur, Funktionen und Antrieben und für das begreifen ihres inneren Zusammenhanges dient uns die Vorstellung einer begrenzten, systemeigenen Komplexität des Verfahrens. Mit ihr können wir die klassische Bestimmung des Verfahrens durch Wahrheit als Zweck ersetzen. ... Die Eigenkomplexität, die ein Verfah-

renssystem benötigt, hängt wesentlich von der Komplexität der Entscheidungsaufgabe ab. Diese wiederum ist davon abhängig, wie weit im Entscheidungsprozess Entscheidungsprämissen vorausgesetzt oder erst geschaffen werden müssen. Entsprechend gibt es Entscheidungssituationen und –verfahren mit bestimmter und mit unbestimmter Komplexität.“ (S. 52) Mit im Verfahren enthalten sind Funktionen der kooperativen „Wahrheitssuche“ von divergierenden Standpunkten aus und Funktionen des Darstellens und Austragens von Konflikten.

Damit zeigt sich, dass Legitimitätsverfahren in der Rechtsordnung zur Legitimität in der Gesellschaftsordnung maßgeblich beitragen können. Allerdings sind sie kein vollkommener Ersatz für eine Legitimität, erworben durch Integrität und Vertrauen über die Zeit.

2.4 Privat-Public Korruption

In der Rechtsordnung sind Fragen der staatlichen Verfasstheit angesiedelt. Gesellschaftliche, soziale und öffentliche Belange müssen hier geregelt werden. Public – Private Korruption zerstört die Funktionsfähigkeit des Staates, wie z.B. der Einfluss der Korruption auf die Einkommens- und Vermögensverteilung zeigt.

Der Einfluss der Korruption auf Armut und Einkommens-Ungleichheit hängt nicht nur aber signifikant vom Einfluss der Korruption auf die öffentlichen Finanzen und die Struktur der öffentlichen Güter zusammen. Die Empirie (Gupta/Davoodi/Tiongson, 2000) zeigt: Korruption führt zu einer

- Verzerrung des Steueraufkommens zugunsten korrupter Eliten,
- Erhöhung der Verteidigungsausgaben und großer Infrastruktur-Projekten zu Lasten sozialer und gesellschaftlich wichtiger öffentlicher Güter,
- Reduzierung der Sozialausgaben für eine breite Bildung, was zu einer geringen durchschnittlichen Anzahl von Schuljahren in der Bevölkerung führt.
- Die Reduzierung der sozialen Gesundheitsausgaben führt zu einer geringeren Lebenserwartung.

Die Autoren argumentieren: Soziale Dienstleistungen wie Bildung und Gesundheitswesen sind wegen „market failures“ Gegenstand der Bereitstellung als öffentliche Güter durch den Staat. Es ist eine Grundannahme der Korruptionsforschung, dass staatliche Güterbereitstellung besonders Korruptions-gefährdet ist. Dies geschieht gemeinhin über drei Kanäle:

- Korruption kann die Kosten öffentlicher Güter erhöhen und das Volumen der bereitgestellten öffentlichen Güter reduzieren, einschließlich der zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel für Bildung und Gesundheit.
- Korruption kann die Investitionen in Human Kapital reduzieren.

- Korruption kann die staatlichen Steuereinnahmen reduzieren, was wiederum die Bereitstellung von Services in Bildung und Gesundheit reduziert. Dies wiederum führt zum „Boykott öffentlicher Dienste“ und damit zusammenhängend zu „Steuerboykott“

Bei begrenzten privaten Services führen zu knappe öffentliche Services zur Korruption in der Zuteilung dieser Services. Hinzu kommt, dass private Angebote für Bildung und Gesundheit von unteren Bevölkerungsschichten nicht bezahlt werden können.

Am Beispiel des öffentlichen Gesundheitswesens zeigt sich der Einfluss der Korruption. Korruption verschlechtert die Qualität des öffentlichen Sektors allgemein und des öffentlichen Gesundheitswesens insbesondere. Dies führt zu signifikant negativen Auswirkungen auf die „Volksgesundheit“ eines Landes. Geringe Korruption und hohe Qualität der Gesundheitssysteme verringert in den betrachteten Ländern die Kindersterblichkeit um nahezu ein Drittel.

Der Teufelskreis von Armut und Korruption wird damit durch einen weiteren Faktor „stabilisiert“. Wie die jüngste Gesundheitskatastrophe mit Ebola in Westafrika zeigt, behindern Seuchen und schlechter Gesundheitszustand der Bevölkerung die wirtschaftlichen Aktivitäten eines Landes, was die Armut weiter verschlimmert und weitere Korruption hervorruft.

Korruption findet überwiegend zwischen Privaten Agenten und dem Staat statt. Je größer die Handlungsmacht und je ineffizienter die öffentliche Institution desto höher Korruption. Dies gilt vor allem für große öffentliche Betriebe, insbesondere Netzwerk- und Monopol-Betriebe. In der Literatur über Möglichkeiten, Korruption zu bekämpfen, wird eine Lösung postuliert: Privatisierung öffentlicher Assets, öffentlicher (Monopol) Betriebe, öffentlicher sozialer Dienstleistungen. Dabei treten jedoch zwei kontraproduktive Effekte auf:

1. Es herrscht hohe Korruption während des Privatisierungsprozesses (siehe ehemalige kommunistische Wirtschaftssysteme).
2. Nach der Privatisierung ehemals staatlicher Monopolbetriebe sind die privaten Betreiber an der Erhaltung der privaten Monopole interessiert und setzen dies durch Korruption durch.

Dies wiederum führt zu einer Veränderung der Vermögensverteilung, was den Teufelskreis von Verteilung und Korruption weiter treibt. Ob dabei das resultierende private Monopol dabei gesellschaftlich besser ist als das korrupte staatliche Monopol, ist eine empirische Frage.

In der Literatur werden über den Zusammenhang zwischen Korruption und Umweltzerstörung mehrere Thesen diskutiert:

- Korruption führt dazu, dass Umwelt-Regularien abgeschwächt oder die Durchsetzung strenger Umwelt-Regularien vor Ort umgangen wird.

- Diese Umwelt-schädigenden Effekte der Korruption wurden in über 100 Ländern nachgewiesen (Welsch, 2004).
 - Direkter Effekt der Korruption auf Umwelt-Regulation.
 - Indirekter Effekt der Korruption durch deren Einfluss auf Armut und damit, Ressourcen zum Schutz der Umwelt einzusetzen.
 - Insbesondere Luftverschmutzung als auch Versorgung mit sauberem Wasser sind von Korruption massiv betroffen.
- Auch auf die Biodiversität wirkt Korruption (Smith u.a., 2003), indem ökologische Konservierungs-Projekte zum Scheitern gebracht werden.

Über die Schäden, die Korruption bei den geschädigten Prinzipalen im Einzelnen und bei den Staaten und Gesellschaften als die Prinzipale „of Last Resort“ verursachen, gibt es eine Fülle unterschiedlicher Forschungsansätze und –ergebnisse. Korruption existiert in unterschiedlichem Ausmaß in Regionen, Branchen und Gesellschaftsschichten. Die Wirkungen von Korruption sind vielschichtig und können nicht kardinal so gemessen werden, dass sie zu sinnvollen Aggregaten zusammengefasst werden können, z.B. Armut und Höhe der Bestechungsgelder bei staatlichen Agenten. Sicherlich wäre es eine Forschungsrichtung mit einem hohen Grenznutzen, die globalen Schäden der globalen Korruption zu bewerten und diese auf Agenten und Prinzipale der Regionen, Branchen und Gesellschaftsschichten so herunter zu brechen, dass sie erkennen, dass Korruption am Ende Allen und damit auch ihnen schadet. Dass Korruption weltweit hohe Schäden verursacht, steht außer Zweifel.

Eine These lautet: Korruption setzt Staaten heftig zu.

- Eine Billion Dollar haben Schwellen- und Entwicklungsländer laut einer Studie im Jahr 2012 durch Korruption, Geldwäsche und Handelsbetrug verloren, schrieb die Analystengruppe [Global Financial Integrity](#) (GFI) in einer Studie.
- Zwischen 2003 und 2012 seien dies insgesamt 6600 Milliarden Dollar gewesen. Davon entfielen 991,2 Milliarden Dollar allein auf das Jahr 2012. Diese Summe sei höher als die ausländischen Investitionen in diesen Ländern und die Entwicklungshilfe zusammen.
- Besonders betroffen seien Schwellenländer wie China, Brasilien, Indien und Russland gewesen, schrieb die GFI. Allein aus China seien in dem Zeitraum jährlich etwa 125 Milliarden Dollar illegales Geld ins Ausland verschoben worden. Unter den zehn Ländern mit den höchsten illegalen Finanzströmen waren der Studie zufolge aber auch mittelgroße Ökonomien wie Malaysia, Mexiko, Saudi-Arabien und Thailand.

Der Co-Autor der Studie, Joseph Spanjers, erklärte, die Länder hätten eine Billion Dollar verloren, die in Wirtschaft, Gesundheit, Bildung oder Infrastruktur hätte ge-

steckt werden können. Das Geld gehe vor allem durch falsche Abrechnungen bei Handelsgeschäften verloren.

Zusammenfassend gilt: Korruption substituiert die staatliche Verfasstheit durch privates kriminelles Handeln. Damit aber wird die Rechtsordnung im Kern zerstört. Jegliche Integrität und Legitimität der staatlichen Verfasstheit und damit auch die wichtigen Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren gehen verloren.

3. Sichtbarkeit und Unsichtbarkeit: Eine Aporie

3.1 Integrität: Veil of Invisibility

Jensen und seine Mitautoren diskutieren sehr breit den sogenannten ‚Veil of Invisibility‘. Der Schleier der Unsichtbarkeit, angelehnt an den *Rawls’schen* ‚Veil of Ignorance‘ (Schleier der Unwissenheit), zeigt auf, warum es das sogenannte ‚Integrity-Performance-Paradox‘ gibt. Dieses Paradoxon besagt, dass Nicht-Integrität meist deshalb von Personen gewählt wird, weil diese der Meinung sind, dass Integrität nur Kosten verursacht, also Performance kostet. Die Theorie der Integrität dagegen behauptet, dass gerade der Verzicht auf Integrität Performance kostet. In der ökonomischen Evolutionstheorie sei somit nur schwer zu erklären, warum so viele Personen aus Performancegründen auf Integrität und damit aber auf Performance verzichten, ein Paradoxon.

Jensen erklärt eben dies mit dem Schleier der Unsichtbarkeit der Integrität, der die hohen Kosten der Nicht-Integrität und die hohe Performance der Integrität verdeckt. Zitat: „We believe that the lack of scientific understanding of the impact of integrity on performance and the absence of research quantifying it is a product of the ‚veil of invisibility‘ that obscures the relationship between integrity and performance. This veil of invisibility results in what we call the Integrity-Performance-Paradox: People and organizations while committed to performance, systematically sacrifice integrity in the name of increasing performance and thereby reduce performance.“ (S. 77f)

Es gibt eine Reihe von Gründen, warum der Schleier der Unsichtbarkeit existiert:

1. Integrität wird als normative wünschenswerte Tugend statt als positive notwendige Bedingung für eine hohe Performance angesehen.
2. Es existiert eine verzerrte Selbst-Wahrnehmung bezüglich der eigenen Nicht-Integrität, die dazu führt, die hohen Performance-Reserven einer hohen Integrität nicht erkennen zu können.
3. Integrität heißt, das eigene Wort zu halten. Da dies nicht in jedem Fall möglich ist und dies auch erkannt wird, will man sein Wort nicht geben.
4. Es herrscht eine allgemeine Angst davor, als Jemand erkannt zu werden, der sein Wort nicht halten kann.
5. Es wird keine Kosten-Nutzen-Analyse über ‚Giving One’s Word‘ gemacht. Dann könnte man erkennen, wie hoch der Wert der Integrität ist.
6. Es wird aber dann, wenn man sein Wort nicht halten kann, eine Kosten-Nutzen-Analyse darüber gemacht, ob man sein Wort ehren will, also für die Schäden aufkommt, die denjenigen entstanden sind, die darauf vertraut haben, dass man sein Wort ehrt.

Wie kann der Schleier der Unsichtbarkeit gelüftet werden?

- Integrität muss, so fordert es auch *Jensen*, einen gebührenden Platz in der Wirtschaftstheorie einnehmen.
- In der konkreten Entscheidungssituation, sein Wort zu geben und zu ehren, muss eine Kosten-Nutzen-Analyse darüber angestellt werden, in der auch die konkrete Ausgestaltung des „Wortes“ von Personen, Gruppen, Organisationen, Objekten und Systemen zu entscheiden ist. Damit ist es nicht eine Frage von Integrität versus Nicht-Integrität, sondern der effizienten Ausgestaltung des Produktions-Faktors Integrität, zumal Integrität u.U. auch Investitionen in den Produktions-Faktor Integrität verlangt.
- Bei fehlender Reziprozität von Integrität kann die integere Partei die Nicht-Integrität der Gegenpartei transparent machen. Der dadurch ausgelöste normative Druck kann den Prozess der Kosten-Nutzen-Analyse der Integrität in der nicht-integren Partei anstoßen, zumal die integere Partei bei Kontraktalternativen ihre Verhandlungsmacht dazu einsetzen kann. Diese Transparenz der Nicht-Integrität von Marktparteien kann auch durch neutrale Research-Analysten hergestellt werden.

Schlussfolgerungen: Integrität ist ein höchst effizienter Produktionsfaktor. Er unterliegt keiner natürlichen Knappheit, sondern steht, wenn erkannt, unbeschränkt zur Verfügung. Unabdingbar ist, dass Personen, Gruppen von Personen und Organisationen sowie Objekte integer sind und in Systemen arbeiten, deren Design und Nutzung integer sind. Nicht-Integrität ist nicht vernachlässigbar, wie die derzeitige Finanzkrise zeigt, die Billionen Euro Finanz-Kapital und über 10 Millionen Arbeitsplätze (Human-Kapital) vernichtet hat. Der Maßstab der Integrität an Personen, Gruppen von Personen, Organisationen, Objekte und Systeme ist oben definiert. Konsequenzen von Integrität resp. Nicht-Integrität sind stringent und eindeutig.

Das Problem ist jedoch der „Veil of Invisibility“. Er führt zum Performance-Paradoxon, wonach die Wirtschaftssubjekte auf Integrität aus Performancegründen verzichten und damit aber in Wirklichkeit auf Performance durch Integrität verzichten. Der „Veil of Invisibility“ ist somit zu lüften.

3.2 Legitimität: nicht beobachtbar und bilateral

Lamb zeigt das Problem der Legitimität auf, wonach Legitimität nicht beobachtbar ist und nur bilateral, als nicht wie Integrität intrinsisch, verliehen wird.

- *Legitimacy is bilateral.* Worthiness of support is a two-way street. It is common to talk about the legitimacy of a state according to its citizens: citizens judge whether state institutions are worthy of their support, and if so, they comply with legitimate state demands (obey laws, pay taxes, etc.). It is equally important, however, to talk about the legitimacy of the citizenry according to state officials. For a political system to be stable, not only do the people need to consider their rulers worthy of support, but the rulers need to consider the people worthy of citizenship, worthy of providing services to, and worthy of being governed and not merely controlled. Similarly, if corporations in regulated

industries believe regulators have the right to issue rules, and regulators believe those companies have the right to make a product, the system will likely run smoothly. A failure of legitimacy in one direction of that relationship, however, could distort the economy or corrupt the political system. Where legitimacy is not bilateral, frictions in the system will develop that significantly increase the costs of getting things done.

- *Legitimacy is unobservable.* There are, however, ways to measure phenomena that cannot be directly observed. One can theorize about the causes of the phenomenon and how they interrelate, then measure indicators representing those causal factors. The five dimensions of legitimacy discussed above should be used as a guide to finding causal indicators. One can also consider the effect that the unobservable phenomenon has on the world, then measure an indicator for that effect. Since legitimacy is a worthiness of support, an indicator that measures support can be used as an effect (or proxy) indicator of legitimacy. This framework uses both proxy and causal indicators.” (Lamb, 2014, S. VI – VIII).

Damit aber ist Legitimität nicht erwerbbar, sondern wird nur verliehen. Basis ist Vertrauen, das durch Integrität entsteht. So wichtig Legitimität somit für eine Ordnung und ihre Effizienz ist, so schwierig ist Legitimität zu produzieren und aufzubauen.

Bringt man *Luhmann* mit *Lamb* in Verbindung, so sind Verfahren, die nach *Luhmann* Legitimität haben, dadurch gekennzeichnet, dass sie aus Sicht der *Lamb'schen* Referees eine höhere subjektive Wahrscheinlichkeit haben, dass die Ergebnisse der Verfahren richtig und gut sind. Aber auch hier gilt wie bei der *Jensen'schen* Integrität, dass Moral der Gesellschaft und Ethik der Gruppe gewahrt sind, von Legalität ganz zu schweigen.

Lamb macht Legitimität zwischen Conferee und Referee aus und differenziert hierbei breit in verschiedene relevante Kategorien. Am Ende konstatiert der Referee, dass der Conferee etwas richtig und gut macht. *Schmelzle* teilt Legitimität einerseits in vertikaler und andererseits in horizontaler Richtung, je nach dem Herrschaftsverhältnis zwischen Conferee und Referee. Damit unterlegt er eine Vielzahl sozialer, politischer und ökonomischer Strukturen den Anforderungen nach Legitimität. Dies bestätigt, dass Legitimität ein elementarer Baustein sozialer, politischer und ökonomischer Ordnung ist. *Luhmann* stellt den Prozesscharakter von Ordnung in den Vordergrund und lokalisiert Legitimität in der Art des Verfahrens, wie Conferees und Referees entscheiden und handeln.

Damit kommt in die spontane Ordnung nach *Hayek* der Prozessgedanke. In dieser spontanen dynamischen Ordnung gelten Legitimität und Integrität, ohne die es keine Legitimität gibt, als elementare Ordnungsbausteine, die im Prozess der spontanen Ordnung kontinuierlich präsent und wirksam sein müssen. Damit aber diese dynamische Ordnung nach *Pies* Stabilität hat und für den Fall, dass es an Integrität und Le-

gitimität mangelt, sind Institutionen als Integritäts-Substitute und institutionalisierte Legitimitäts-Verfahren unabdingbar.

Damit gibt es analog zur Integrität bei der Legitimität einen Schleier der Unsichtbarkeit. Legitimität kann nicht „produziert“ werden wie ein Kapitalgut, wiewohl sie eine vergleichbare Performancwirkung hat. So wichtig Legitimität in der Rechts- und Handlungsordnung ist, so schwierig wird sie erworben.

3.3 Korruption: Wirkungslosigkeit des Rechts

Korruption, so die einhellige Meinung in der Literatur, ist ein impliziter nicht durchsetzbarer Vertrag. Ist dieser Vertrag strafrechtlich zu verbieten?

Korruption zu beginnen ist einfach, eine herrschende Korruptionsmentalität zu beenden ist extrem schwierig, so eines der Ergebnisse der bisherigen Überlegungen. Es sind wenige Gründe dafür zu nennen: Gefangenendilemma, hoher Nutzen, geringe Entdeckungswahrscheinlichkeit, Teufelskreis aus „Ursache der Korruption → Korruption → Wirkung der Korruption = Ursache der Korruption“ und begrenzte Wirkung des Strafrechts resultierend aus der Anonymität der Opfer.

Man kann zur Frage der Anti-Korruption postulieren, dass es weltweit kein Patentrezept gegen Korruption gibt. Nachfolgend soll auf Aspekte des Strafrechts, Initiativen der Weltbank, Lösungsansätze bei Transparency International, Codes of Conduct und die Bedeutung von Whistle Blowing eingegangen werden.

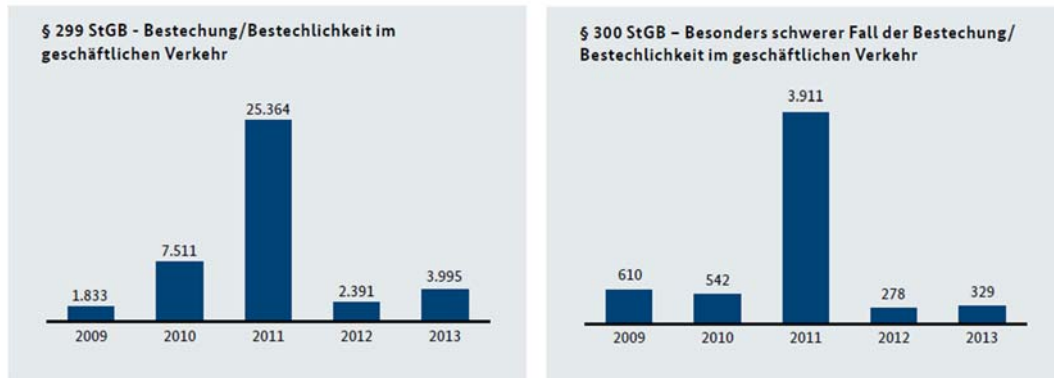
Strafrechtliche Maßnahmen in Deutschland

Korruptionstatbestände finden sich in folgenden Paragraphen des materiellen Strafrechts in Deutschland:

- §108b/§108e StGB (Wählerbestechung/Abgeordnetenbestechung)
- §298 StGB (Wettbewerbsbeschränkende Absprachen bei Ausschreibungen)
- §§299ff StGB (Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr)
- §§331ff StGB (Vorteilsnahme/ Bestechlichkeit/ Vorteilsgewährung/ Bestechung)

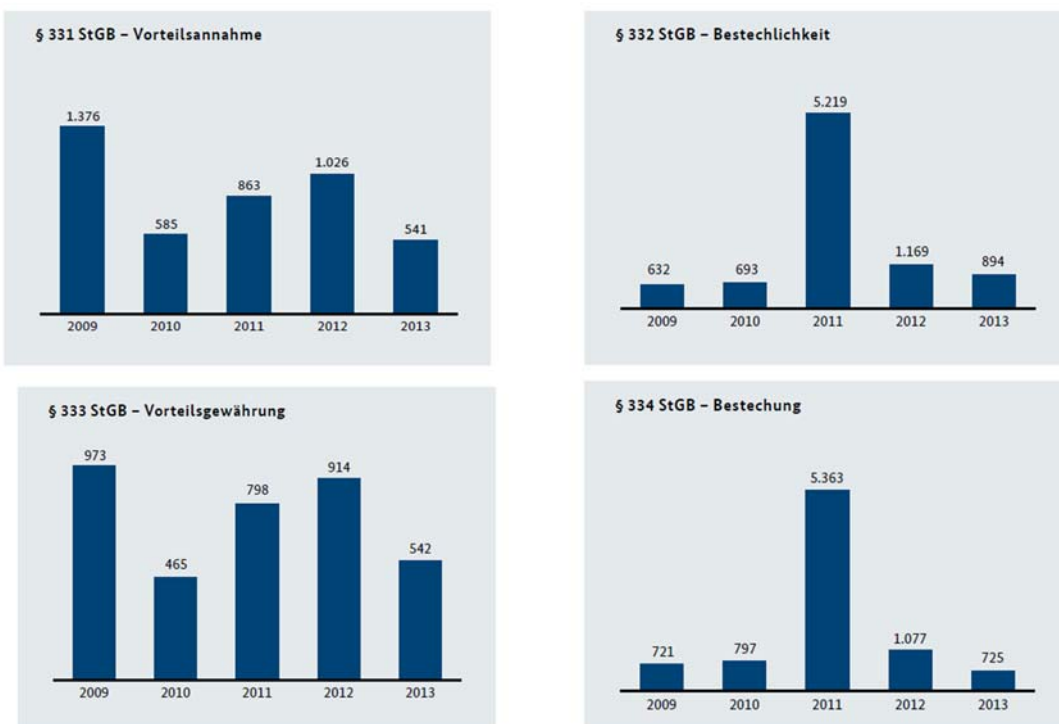
Darüber hinaus sind für die Bekämpfung der Korruption auf internationaler Ebene das Gesetz zur Bekämpfung der internationalen Bestechung (IntBestG) und das EU Bestechungsgesetz (EUBestG) relevant.

Das Bundeskriminalamt weist in ihren jeweiligen Bundeslageberichten zur Korruption auch aus, welchen im Gesetz definierten Straftatbeständen sich Personen bei den aufgedeckten Korruptionsfällen schuldig gemacht haben. Die Statistik zeigt, dass ca. 10% der Fälle von Korruption 2013 besonders schwere Fälle darstellten.



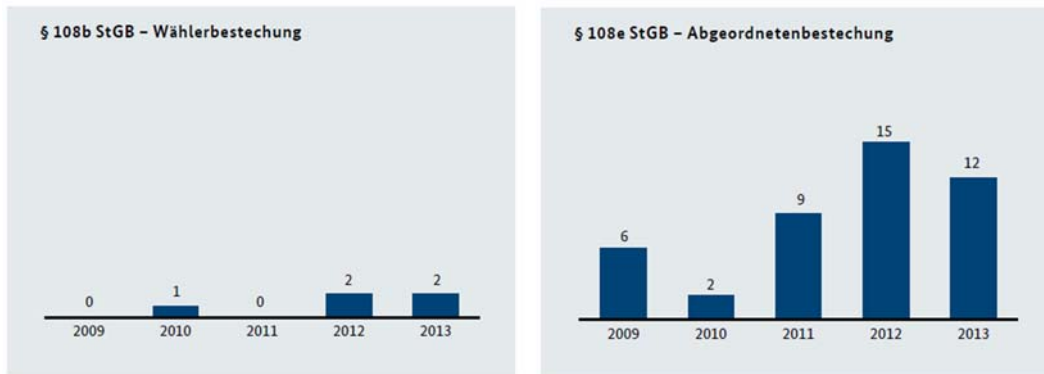
(Quelle: BKA, 2013, S. 7)

Die Struktur der Fälle der Vorteilsnahme vs Vorteilsgewährung einerseits und Bestechung vs Bestechlichkeit verläuft über die letzten Jahre weitgehend synchron, was auf die Tatsache hinweist, dass bei Korruption sowohl Annahme als auch Gewährung von Vorteilen resp. Bestechung als auch Bestechlichkeit stattfinden.



(Quelle: BKA, 2013, S. 7)

Fälle von Korruption, die man eher für wahrscheinlich in Entwicklungsländern hält, aber weniger in Deutschland, wie Abgeordnetenbestechung, sind auch in wenigen Fällen in Deutschland vorgekommen. Interessanterweise gab es auch Fälle von Wählerbestechung. Nähere Angaben zu beiden Kategorien macht das BKA „leider“ nicht.



(Quelle: BKA, 2013, S. 8)

Führt man sich bei diesen Statistiken vor Augen, dass bei Korruption die Dunkelziffer sehr hoch ist, so kann man nicht behaupten, dass es in Deutschland keine Korruption gibt, wie ja der mittlere Platz von Deutschland in den Korruptionstabellen belegt.

Strafrechtliche Maßnahmen international

US Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) von 1977:

- Verboten ist die Bestechung von Mitarbeitern ausländischer Regierungen (foreign officials), von Vertretern politischer Parteien und von Kandidaten für ein politisches Amt. Der Personenkreis wird weit verstanden und bezieht sich auf der Nehmerseite auf Beamte oder Angestellte ausländischer Regierungen und Dienststellen sowie auf Personen, die in offiziellem Auftrag handeln.
- Verboten sind Zahlungen zur Beeinflussung offizieller Maßnahmen und Entscheidungen zum Zweck des Erhalts oder Behaltens von Geschäften. Der Schwerpunkt liegt bei geschäftlichen Transaktionen wie Auftragsvergaben.

OECD Anti-Bribery Convention von 1997:

- Das OECD-Übereinkommen über die Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im Internationalen Geschäftsverkehr vom 17. Dezember 1997 führte in Deutschland am 10. September 1998 zur Verabschiedung des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung (IntBestG).¹⁵⁴ Das Gesetz trat grundsätzlich am Tag nach der Verkündung, also am 22. Septem-

Wahrscheinlichkeit dadurch zu kompensieren, dass man die Strafen entsprechend hoch ansetzt. Doch einem solchen rechtspolitischen Trade-Off sind enge Grenzen gesetzt. Zum einen deutet die Evidenz mancher Entwicklungsländer darauf hin, dass in vielen Fällen selbst die Todesstrafe nicht ausreicht, um die erwünschte Abschreckungswirkung zu entfalten.

Zum anderen gilt für zahlreiche Demokratien, dass das Rechtsempfinden der Bürger und die Prinzipienorientierung des Rechtssystems die Bemessung der Strafhöhe – mit guten Argumenten! – an den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit binden.

Als Geheimhaltungsdelikt weist Korruption eine geringe Bestrafungswahrscheinlichkeit auf. Hinzu kommt, dass in demokratisch verfassten Rechtsstaaten die Strafe für Korruption nicht beliebig hoch angesetzt werden kann. Geringe Bestrafungswahrscheinlichkeiten können durch hohe Strafen also nur unzureichend kompensiert werden. Dies führt dazu, dass die erwarteten Strafkosten eng limitiert sind. Folglich fällt die Abschreckungswirkung des Strafrechts vergleichsweise gering aus. - Letztlich liegt dies an einer Problemduplizität: Der gleiche Grund, aus dem die korruptionsgeschädigten Prinzipale den Strafverfolgungsbehörden nicht recht weiterhelfen können, führt dazu, dass umgekehrt auch die Strafverfolgungsbehörden den von Korruption bedrohten Prinzipalen nicht wirkungsvoll zu Hilfe eilen können. Beide haben letztlich das gleiche Problem. Dieses besteht darin, dass es ihnen sehr schwer fällt, die Info-Barriere zu durchbrechen, mit der sich Agent und Klient vor Entdeckung schützen.“ (S. 7f)

3.4 Die Unsichtbarkeit von Integrität, Legitimität und Korruption

In unserem Bild ist Korruption ein Wortbruch der impliziten Verträge des Metaspiels. Die korrupten Marktteilnehmer brechen ihr Wort, das sie im impliziten Vertrag gegeben haben. Explizite Verträge sind weiterhin mit Integrität verbunden und erlauben eine Ehrung des im expliziten Vertrag gegebenen Wortes, wenn es nicht gehalten wird. Dies wird jedoch massiv erschwert bei Korruption der Rechtsordnung, da hierbei auch Integritäts-Substitute und Legitimitäts-Verfahren als Ordnungselemente der Ebene der expliziten Verträge partiell außer Kraft gesetzt werden.

Dieses vertragstheoretische Bild hat Konsequenzen. Einmal zeigt es, warum Korruption im Unterschied zur Nicht-Integrität so schwer theoretisch und politisch zu fassen ist. Obwohl Integrität nach *Jensen* den „Veil of Invisibility“ aufweist, kann Nicht-Integrität erkannt und beobachtet werden. Nicht-Integrität ist nicht unsichtbar. Dies zeigt folgende Abbildung.

	Integrität	Legitimität	Korruption
Sichtbar	Nicht-Integrität	Illegitimität	-
Nicht sichtbar	„Veil of Invisibility“	Legitimität ist nicht beobachtbar	Korruption fehlende Korruption

Durch die „Sichtbarkeit“ ist Nicht-Integrität entweder durch Integritäts-Substitute oder durch Wort-Ehrung heilbar. Der Grund liegt darin, dass Integrität in expliziten meist bilateralen Verträgen eine Rolle spielt. Der Geschädigte ist einer der Vertragspartner, der seinen Schaden erkennen und den Wortbruch dem anderen Vertragspartner zu-rechnen kann. Korruption ist Nicht-Integrität im impliziten Vertrag mit allen Marktteilnehmern. Der Schaden der Korruption kann niemandem direkt zugeordnet werden und ist somit nicht direkt beobachtbar. Während also bei der Integrität das Vorhandensein nicht beobachtbar, das Fehlen aber beobachtbar ist, ist bei der Korruption sowohl das Vorhandensein als auch das Fehlen nicht beobachtbar. Das macht Korruption im Unterschied zur Integrität als wichtiges Ordnungskriterium so schwierig in der Ordnungstheorie aber vor allem in der Ordnungspolitik.

Ein weiterer Aspekt erschwert die theoretische und politische Einschätzung von Korruption. Korruption geschieht nur dort, wo es auch Legitimität und hohe Kompetenz gibt. Im Prinzipal-Agent-Ansatz ist nur der Agent Korruptions-gefährdet, der hohe Kompetenzen mit Legitimität verbinden kann. Dies gilt sowohl für „bureaucratic“ als auch für „grand“-Corruption. Damit umgibt einen potentiellen „bribee“ der Schein der Legalität, der aber nur aus seiner spezifischen Legitimität resultiert.

4. Erste Lösungsansätze: Sichtbarmachung

4.1 Integrität: Transparenz

Integrität ist direkt nicht sichtbar. Die ökonomische Theorie bietet jedoch Ansätze, Integrität indirekt, quasi über einen Indizienbeweis, transparent zu machen.

Ewerhart/Schmitz (2000) entwickeln einen mikroökonomischen kontrakttheoretischen Ansatz mit einer verblüffend einfachen Lösung für das Moral Hazard-Problem. Verträge mit implizitem Moral Hazard Verhalten des Agenten stellen danach stets Second Best-Lösungen dar, da das Moral Hazard Verhalten zu Kosten des Prinzipals führt. First Best-Kontrakte dagegen sind frei von Moral Hazard-Verhalten des Agenten, so dass dem Prinzipal keine Kosten entstünden, im Bild von *Jensen* also ein Kontrakt ohne Agency Kosten. Wie sieht aber ein First Best-Kontrakt aus? Im Modell der Autoren delegiert ein Manager die Produktion einer Information x an einen Arbeiter (worker). Dieser hat je nach Qualität der zu produzierenden Informationen Aufwendungen (effort). Wird der Arbeiter fix bezahlt, hat er einen Anreiz, seinen Aufwand möglichst klein zu halten, um so seinen Gewinn zu maximieren, und damit über x zu lügen. Der Manager hat darüber hinaus, so die Annahme des Modells, eine Erwartungshaltung y , wie die Information x nach seinem Wissen sein müsste, ohne dass er damit die Information selbst schon produziert hätte. Die Lösung besteht aus einem zweigeteilten Kontrakt. Der Arbeiter muss zwei Informationen abliefern: einmal die zu produzierende Information x , zum Zweiten muss er seine Meinung y^* über die Erwartungshaltung y des Managers kundtun (Frage des Managers an den Arbeiter: „what do you think is my opinion on this matter and, be honest, what is your own opinion?“). Neben dem Fixum gibt es darin eine Anreizkomponente. Sie lautet nicht über x sondern über y . Je näher y^* an y herankommt, desto höher die Anreizkomponente. Damit entfällt der Anreiz, über x zu lügen, und trotzdem besteht ein Anreiz, den Aufwand für y^* hoch zu halten, um möglichst nahe an y heran zu kommen. Damit stellen im Modell der Autoren First Best-Kontrakte eine Wohlfahrtssteigerung für die direkt betroffenen Manager und Arbeiter sowie für die Firma und die Gesellschaft dar, was mit der *Jensen'schen* Aussage der Wirkung von Integrität auf die Produktivität überein stimmt.

Somit zeigen die Autoren, dass Integritäts-Kontrakte möglich sind. Ist damit das Integritäts-Problem der Manager lösbar? Die Prämissen des Modells der Autoren lauten: i) Der Arbeiter hat kein Interesse an den Entscheidungen seines Managers, insbesondere auch nicht an dem Einfluss seiner Information x auf die Entscheidungen des Managers. ii) Der Arbeiter hat keinen Einfluss auf die Erwartungshaltung y des Managers. Sind diese Prämissen nicht erfüllt, gibt es auch im First Best-Kontrakt Anreize zu Moral Hazard des Arbeiters, so dass der Vertrag doch wieder nur ein Second Best-Kontrakt ist. Bezogen auf den Manager einer Kapitalgesellschaft, also der Arbeiter des Modells, im Verhältnis zu seinem Prinzipal, also der Manager des Mo-

dells, können die Prämissen des Modells als nicht erfüllt und auch nicht als erfüllbar angesehen werden. Damit sind First Best-Kontrakte für Manager zur Lösung des Agency Kosten-Problems nicht möglich. Es gibt keine Verträge mit impliziter Integrität. Integrität ist deshalb eine freiwillige autonome Entscheidung eines Managers.

In einem weiteren mikroökonomischen Modell diskutieren *Stevens/Thevaranjan* (2008) Prinzipal-Agent-Modelle mit und ohne Integrität. Sie begründen ihr Vorhaben nicht zuletzt auch pädagogisch. Manager wiesen deshalb eine geringe Integrität auf, weil sie in ihrer akademischen Ausbildung im Rahmen der Prinzipal-Agent-Theorie gelernt hätten, dass Manager ein Moral Hazard Verhalten an den Tag legen, so als müsse es naturgegeben so sein. Prinzipal-Agent-Modelle mit Integrität in der akademischen Ausbildung könnten dazu führen, dass die so ausgebildeten Manager deshalb Integrität hätten, weil sie es so lernen würden, eine sehr interessante Version des Veil-of-Invisibility auf Seiten der Manager.

Neben diesem theoretisch sehr reizvollen Aspekt zeigen die Autoren aber auch wichtige weitere Einsichten in das Problem der Integrität im Prinzipal-Agent-Kontext.

- i) Ihr Modell stellt einen engen Zusammenhang zwischen Integrität, sie nennen es Moral-Sensitivity, und Produktivität her. Haben beide Vertragsparteien eine hohe Integrität, dann realisieren sie einen Gewinn im Vergleich zur Situation ohne Integrität, den sie sich teilen. So gesehen weist ihr Modell Kosten der Nicht-Integrität auf, wie sie auch von *Jensen* postuliert werden.
- ii) Das Modell weist einen Trade-Off zwischen Integrität und Arbeitseinsatz des Managers auf. Je nach Bewertung des Arbeitseinsatz und der a priori Ausstattung des Managers mit Moral-Sensitivity fällt der Manager eine Entscheidung über sein Ausmaß an Integrität. Integrität ist darin eine freiwillige autonome Entscheidung des Managers. Damit gibt es nur intrinsische Integrität und keine durch bestimmte Vertragskonstruktionen erzeugte Integrität. Folglich ist Integrität von Manager zu Manager verschieden, über alle Firmen, Branchen, Industrien, Kulturen, Regionen und Zeiten hinweg.
- iii) Wie auch *Ewerhart/Schmitz* empfehlen die Autoren im Integritäts-Prinzipal-Agent-Modell ein ‚Highly Flat Salary‘, um Nicht-Integritäts-Verhalten zu vermeiden. Im Umkehrschluss müsste, so die Autoren, die extreme Verbreitung der Aktien-basierten Manager-Entlohnung nicht zu einer Zunahme sondern kontraproduktiv zu einer starken Abnahme intrinsischer Integrität bei diesen Managern geführt haben. Auch dies stimmt mit *Jensen* überein in Bezug auf seine Aussagen zur Manager-Bezahlung.

In einem mikroökonomisch begründeten makroökonomischen dynamischen Modell stellen *Aharonovitz/Skuza/Fahs* (2009) Integrität neben Institutionen und Vertrauen (trust) in Bezug auf das Wachstum und die Entwicklung von Volkswirtschaften und

Gesellschaften. Alle drei positiven ökonomischen Kategorien fördern wirtschaftliche Transaktionen und damit die Entwicklung und das Wachstum von Wirtschaften. Damit bestätigen sie *Jensen* in seiner These, dass Integrität zu einer besseren *Workability* führt, was nichts anderes ist, als besseres wirtschaftliches Handeln. Die entscheidende Botschaft des Modells liegt in der Frage, ob sich in einer heterogenen Gruppe, also integere und nicht-integere Gruppenmitglieder, Integrität oder Nicht-Integrität durchsetzt. Mikroökonomisch zeigt sich, dass sich in einer Transaktion zwischen einem integren und einem nicht-integren Wirtschaftssubjekt Letzteres Ersteres übervorteilt und damit den größeren Nutzen aus der Transaktion zieht. Baut man dies in ein kapitaltheoretisches Evolutionsmodell ein, dann zeigt sich, dass sich Nicht-Integrität durchsetzt, da das Kapital in Händen der nicht-integren Wirtschaftssubjekte immer weiter wächst, während es bei den integren Subjekten schrumpft. Wie sich Integrität somit in einer Gruppe durchsetzt, hängt maßgeblich davon ab, wie groß der a priori Anteil der integren Mitglieder einer Gruppe ist. Damit aber ist ein Integritäts-Index von Gruppe zu Gruppe verschieden, bezogen auf Kapitalgesellschaften also über Branchen, Industrien, Kulturen, Regionen und Zeiten hinweg. Die Autoren wenden ihren Ansatz auf ganze Volkswirtschaften an, erkennen aber ein kaum lösbares Problem der Messung von Integrität auf dieser Aggregationsebene.

Waldman (1984) diskutiert ein mikroökonomisches Modell mit komparativ statischer Dynamik für die ökonomischen Interaktionen von Wirtschaftssubjekten. Sein Hauptaugenmerk liegt dabei ähnlich wie bei *Aharonovitz/Skuza/Fahs* (2009) auf der Frage der Evolutionsdynamik einer Gruppe mit heterogener Integritäts-Struktur. Nicht-integere Teilnehmer verdrängen integere Teilnehmer, ganz im Sinne der Adverse Selection von *Akerloff*, die bis zu komplettem Marktversagen führen kann. Ein Stellparameter im Modell ist dabei der Anteil p der integren Teilnehmer. Je kleiner p ist, umso schneller setzen sich nicht-integere Teilnehmer und damit Nicht-Integrität als allgemeines Verhaltensprinzip durch. Liegt p über einer kritischen Grenze, kann sich Integrität allgemein durchsetzen. Dazu gehört aber ein weiterer Parameter im Modell. Es ist die Fähigkeit von Teilnehmern, sich gegen Nicht-Integrität zu schützen. Je besser dieser Schutz, desto weniger kann sich Nicht-Integrität durchsetzen, auch wenn p sehr klein ist. Damit liefert *Waldman* einen ersten Ansatz, wie man Integrität in Public Corporations erkennen kann. Man prüft die Wirksamkeit und Existenz von Schutzmaßnahmen gegen Nicht-Integrität, wie z.B. Governance und Aktien-basierte Entlohnungssysteme. Schützt sich eine Firma nicht mittels einer starken Governance, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit für nicht-integres Verhalten des Managements. Auch die falschen Anreizsysteme, wie z.B. Aktien-basierte Entlohnungssysteme, laden Manager ein, zu lügen, wie auch *Jensen* festgestellt hat. Deshalb sind auch die Entlohnungssysteme der Manager zu prüfen. Falsche Entlohnungssysteme erzeugen Nicht-Integrität, so auch *Stevens/Thevaranjan* (2008) und *Ewerhart/Schmitz* (2000).

Sehr interessant sind die Schlussfolgerungen von *Waldman* aus seinem Modell. „Third, in a world where it is possible to establish a reputation for integrity, integrity,

rather than the lack of it, tends to be the dominating factor.“ (S. 24) Damit deutet *Waldman* eine Lösung des Problems zu geringer Integrität an für den Fall, dass p sehr klein ist. Es ist ein Integritäts-Rating für Manager von Kapitalgesellschaften. *Waldman* gibt somit die theoretische Begründung für Ansätze zur Schaffung von Integritäts-Transparenz. Gelingt es, Integrität des Managements transparent zu machen, kann sich Integrität in der Breite der Kapitalgesellschaften national und international durchsetzen.

Fasst man die theoretischen Überlegungen zur Integrität zusammen, so ergeben sich höchst wichtige Schlussfolgerungen:

- i) Nicht-Integrität ist nicht wie eine Seuche, die auftritt, abklingt und verschwindet. Integrität und Nicht-Integrität sind stets vorhanden. Nicht-Integrität ist somit stets mehr oder weniger weit verbreitet. Nur das öffentliche Erkennen von Nicht-Integrität, also eine Integritäts-Transparenz, verändert daran etwas.
- ii) Transparenz der Manager-Integrität hat einen hohen Wert.
- iii) Integrität ist eine freiwillige autonome Entscheidung eines jeden Managers, zu der er durch keine Vertragskonstruktion angereizt werden kann. Integrität ist intrinsisch. Damit ist Integrität von Manager zu Manager verschieden. Integrität kann und muss für jeden Manager und für jede Kapitalgesellschaft transparent gemacht werden.
- iv) Integrität hat eine starke gruppenspezifische Komponente. Damit sind auch Aussagen über die Integrität von Gruppen sinnvoll und möglich. Bezogen auf Kapitalgesellschaften sind somit Integritäts-Ratings für Märkte, Regionen, Branchen, Industrien, Perioden äußerst wertvoll.

Wie lässt sich Integrität des Managements transparent machen? Integrität als positiver Produktionsfaktor wie Technologie u.a. ist Ergebnis bewussten oder unbewussten „Produzierens“, während Moral und Ethik als normative Eigenschaften von Individuen Ergebnis der Charakterbildung sind. Damit wäre Integrität erkennbar an dem Produktionsprozess des Managements zur Schaffung von Integrität, was für Moral und Ethik so nicht erkennbar wäre. Gemeinsam ist allen drei Kategorien aber, dass man auch aus dem Ergebnis des Handelns auf das Vorhandensein der Kategorien schließen kann, vor allem aus dem Unterlassen bestimmter Handlungsoptionen.

Gerade Letzteres gibt einen wichtigen Ansatzpunkt. Das Unterlassen bestimmter Handlungsoptionen kann im Sinne strategischer Selbstbeschränkungen interpretiert werden, ganz im Sinne der Freiheitsdiskussion des Liberalismus von v. *Hayek* und *Popper*. Das Paradoxon der Freiheit sagt, dass Freiheit erst durch die Beschränkung

der Freiheit entsteht. Auch die normative Institutionenökonomik nach *Pies* (1993) kennt diesen Gedanken, wonach erst durch die Beschränkung der Handlungsoptionen der Individuen, nicht zuletzt durch Institutionen, sich neue Handlungsoptionen ergeben, sich die Chancen zu weiteren Produktions- und damit Wohlfahrtssteigerungen eröffnen.

Nimmt man diese Grundgedanken in die Frage, wie man Manager-Integrität transparent machen kann, dann zeigen sich mehrere erfolgversprechende Linien: i) Was tut das Management zur strategischen Selbstbeschränkung? ii) Was unterlässt das Management, was der Integrität widersprechen würde? iii) Sind die Ergebnisse des Handelns des Managements konsistent mit Integrität? iv) Vermeidet das Management alles, was die Anreize zur Integrität deutlich schädigt? v) Vermeidet der Prinzipal alles, was seinen Schutz gegen Nicht-Integrität gemäß *Waldman* (1984) deutlich reduziert? Diese Fragen zeigen ein wichtiges Prinzip der Integritäts-Transparenz: Integrität kann man wegen des Schleiers der Unsichtbarkeit nicht direkt sondern nur indirekt erkennen.

Gibt es Phänomene im Management-Verhalten, die empirisch beobachtbar und damit theoretisch empirisch erklärbar sind, und die entweder eine hohe Integrität ausmachen oder genau das Gegenteil von Integrität sind? Wenn man Integrität wegen des Veil-of-Invisibility nicht beobachten kann, kann man unter Umständen das Gegenteil von Integrität beobachten und damit indirekt Integritäts-Transparenz herstellen?

Die Darstellung der Integrität in der ökonomischen Theorie hat gezeigt, dass Integrität von Firma zu Firma verschieden ist, da Integrität ein intrinsischer Faktor des Managements ist, der auf freiwilliger autonomer Entscheidung eines Managers beruht. Gruppendynamisch zeigte sich jedoch auch, dass es eine Art Adverse Selection von Integrität resp. Nicht-Integrität geben kann, also die evolutionäre Verdrängung von integren resp. nicht-integren Managern. Damit Integrität sich darin durchsetzen kann, so *Waldman*, muss sie transparent gemacht werden, indem theoretisch empirische Methoden und Modelle der ökonomischen Literatur genutzt werden. So kann es sinnvoll und äußerst informativ sein, einen Integritäts-Index für Märkte, Regionen, Branchen, Industrien und Perioden zu ermitteln. Stellt man einen derartigen Integritäts-Index auf, lassen sich Marktsegmente danach klassifizieren, ob sich dort Integrität durchsetzt oder nicht, so dass es zweckmäßig sein kann, in Marktsegmenten mit niedrigem Integritäts-Index die Integritäts-Transparenz insgesamt zu erhöhen, damit sich dort Integrität besser durchsetzen kann.

Zusammenfassend gilt: Die Idee ist, Integrität von Einzelfirmen, Branchen, Märkten, Regionen transparent machen zu können. Gelingt dies, dann kann der Kapitalmarkt und mit ihm auch seine Gatekeeper das Management einer Firma danach beurteilen, ob es den Produktionsfaktor einer hohen Integrität, neben allen anderen Produktionsfaktoren, die erkennbar und bewertbar sind, gibt, der dafür sorgt, dass das Manage-

ment sich nur für den strategischen Wert der Firma verantwortlich fühlt, als Bestandteil der positiven ökonomischen Kategorie Integrität. Die Firmen, die neben guten Produktionsfaktoren auch eine hohe transparente Manager-Integrität aufweisen, werden sehr hoch am Markt bewertet, und zwar nicht langfristig, wenn der strategische Wert in der Bilanz steht, sondern zu dem Zeitpunkt, an dem die Integrität ermittelt, bewertet und dem Kapitalmarkt bekannt ist. Damit kann das Management z.B. auf Grund einer Aktienkurs-basierten Entlohnung auch unmittelbar einen persönlichen Nutzen aus einer eigenen hohen transparenten Integrität ziehen. Firmen mit einer geringen transparenten Integrität des Managements werden dagegen abgewertet.

Um den theoretischen Ansatz der Integritäts-Transparenz zu verdeutlichen, sind nachfolgend ökonomische Modelle aufzuzeigen, die Basis für Integritäts-Transparenz, hier der Manager von Kapitalgesellschaften, sein können.

Das Modell von Wang

Wang (2005) hat der Dissertation über Management-Fraud einen ökonomischen Ansatz zugrunde gelegt, um ein Modell zur theoretisch empirischen Erklärung von Manager-Fraud zu konstruieren. Danach kann das beobachtbare Verhalten der Manager Management-Fraud erklären. Das Fraud-Modell von *Wang* geht von folgender Grundstruktur aus: Die Neigung einer Firma und ihres Managements, Fraud zu begehen, hängt vom erwarteten Fraud-Nutzen und den erwarteten Kosten von Fraud ab. Die erwarteten Kosten von Fraud sind das Risiko, verklagt und verurteilt zu werden, das sogenannte Litigation-Risk. Mit einiger Wahrscheinlichkeit wird Manager-Fraud als Manager-Fraud aufgedeckt, was zu einer Strafe für den Manager führt. Während aber das Strafmaß für Manager-Fraud national für alle Firmen festliegt und gleich ist, und damit für eine Diskriminierung zwischen Fraud- und Nicht-Fraud-Firmen innerhalb eines Rechtsraums nicht geeignet ist, ist die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung von Fraud von Firma zu Firma individuell verschieden und hängt auch maßgeblich vom endogenen Verhalten der Firma ab. Damit werden für das *Wang'sche* Fraud-Modell Faktoren herangezogen, die den Nutzen von Fraud bestimmen und die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung beeinflussen.

Wichtige Faktoren der Wahrscheinlichkeit der Entdeckung fasst *Wang* unter der Rubrik ‚Investment‘ zusammen. Es sind einmal die Finanzierungskosten für Investitionen, die durch Fraud beeinflusst werden können. Dies ist Fraud-Nutzen. Es ist aber auch die strategische Nutzung von Investitionen, um Fraud zu verstecken, indem dadurch die Überwachungskosten Externer erhöht werden. Dabei geht es um Investitionen, die eine geringe Korrelation mit dem angestammten Geschäft der Firma haben, so dass die Präzision, mit der der Cash Flow der Firma ex-ante prognostiziert und ex-post erklärt werden kann, vor allem von Externen, stark eingeschränkt wird, so dass richtige Schlüsse aus Geschäftszahlen nicht gezogen werden können. *Wang* hypothetisiert, dass Fraud-Firmen höhere Investitionen haben, höhere Risiken durch

Diversifikationen eingehen und diese Investments extern finanzieren. Dabei sind vor allem F&E-Investitionen und Firmenkäufe zu nennen. Bei den Mergern sind es Käufe, die durch Aktientausch finanziert werden und die vor allem Synergien heben sollen, die die Komplexität der externen Überwachung des Managements spürbar erhöhen und somit die Entdeckungswahrscheinlichkeit reduzieren, wodurch der Anreiz für Fraud steigt.

Einen weiteren Faktor, der die Wahrscheinlichkeit der erwarteten Entdeckung von Fraud beeinflusst, nennt *Wang* ‚Corporate Monitoring‘. Dabei geht es um die Rolle großer Shareholder, institutioneller Investoren, Auditors und dem Board of Director resp. den Aufsichtsorganen. Die Idee bei großen Shareholdern ist, dass diese hohe Anreize wegen geringer Monitoring-Stückkosten pro Aktie und auch die entsprechende Macht haben, die Firma und ihr Management effizient zu überwachen. Die sogenannte Block-Ownership reduziert die Neigung für Fraud und kann somit Fraud von Nicht-Fraud-Firmen diskriminieren. Ähnliches gilt für große Institutionelle Investoren. Was die Rolle der Auditor anbelangt, so kann ihnen a priori eine wichtige Rolle zuerkannt werden, Fraud zu verhindern, indem sie die Entdeckungswahrscheinlichkeit erhöhen. Die Erfahrungen der letzten Jahre sprechen zwar latent eine andere Sprache. *Wang* will aber zumindest die Qualität des Auditors basierend auf seiner Reputation und dem möglichen Reputationsverlust bei Versagen sowie seine Unabhängigkeit als Funktion seines Anteils an Nicht-Audit Geschäft in das Erklärungsmodell für Fraud einbeziehen. Dem Board of Director misst *Wang* eine wichtige Rolle im Modell zu. Dabei geht es vor allem um die Größe und Zusammensetzung des Boards, die die Unabhängigkeit des Boards vom Management indizieren soll. Neben der Board-Größe ist es der prozentuale Anteil der sogenannten Outside-Directors, also Direktoren, die nicht gleichzeitig zum Management als Executives gehören. Dabei zählen „grey“ Direktoren, die zwar extern und damit keine Manager resp. Officers sind, die aber enge persönliche und geschäftliche Beziehungen mit der Firma haben, nicht zu den Outside Direktoren.

Einen weiteren Faktor nennt *Wang* ‚Fraud-Typical Performance‘. Dabei meint *Wang* einen vom Markt unerwarteten post-Fraud Rückgang der Firmen-Performance, nachdem die Fraud-bedingte Über-Performance aufhört zu wirken, was den Markt dazu verleiten wird, Fragen nach Fraud zu stellen, was die Fraud-Neigung potentiell reduziert. Man kann aber auch einen pre-Fraud Rückgang der Firmen-Performance meinen, den das Management durch Fraud verstecken will, was die Fraud-Neigung im Unterschied zur post-Fraud Under-Performance erhöht. Diesen letzten Gedanken nimmt *Wang* bei den Fraud-Nutzen-Faktoren auch auf, wonach ein Einbruch der Performance und des Wachstums einer Firma stark dazu beitragen kann, dass das Management dies durch Fraud vor dem Markt verstecken will. Allerdings ist dieser Faktor schwierig zu messen, da die Under-Performance ohne Fraud nicht erkennbar ist, da sie durch Fraud verfälscht ist.

Einen entscheidenden Einfluss auf den Fraud-Nutzen haben aber bei *Wang* die sogenannten ‚External Financial Needs‘. Dabei unterscheidet das Modell zwischen projizierten und realisierten externen Finanzierungsbedürfnissen. Die projizierten externen Finanzierungsbedürfnisse ergeben sich aus dem Wachstum der Firmen-Assets, das über die maximale Wachstumsrate hinausgeht, die mit dem intern verfügbaren Kapital aus Erträgen finanzierbar ist. Der tatsächliche externe Refinanzierungsstrom wird ermittelt aus dem Buchwert des Zustroms an externem Eigenkapital und externen Schulden in Bezug auf den Buchwert der Firmen-Assets. Dies wird ergänzt durch den Leverage-Effekt aus kurz- und langfristigen Schulden in Bezug auf die Assets, der so etwas wie ein Maß für den ‚Financial Distress‘ darstellt und die weitere Dringlichkeit, sich um externe Finanzierungen zu kümmern, ausdrückt.

In einem Dilemma steckt *Wang* bei dem Faktor ‚Insider Equity Incentives‘. Einerseits bräuchten die Aktien-basierten Incentives die Interessen des Managements mit den Interessen der Prinzipale in Deckung, was ja auch der Sinn dieser Entlohnungsform theoretisch und auch praktisch ist. Andererseits aber erhöhte gerade diese Entlohnungsform den Anreiz, durch Fraud den Aktienkurs zu erhöhen, um so die Entlohnung zu erhöhen. *Wang* führt Maße für die Stock Based Executive Compensation in das Erklärungsmodell ein.

Das Modell von Goldman/Slezak

Jensen hat, wie oben gezeigt, den inferioren Anreizen, wie sie in Aktien-basierten Entlohnungssystemen für Manager angelegt sind, eine Hauptschuld für die exzessiven Überbewertungen von Kapitalgesellschaften am Aktienmarkt zugeschrieben. Damit liegen in den Anreizen der Managerkontrakte Ursachen für nicht-integeres Verhalten von Managern. Dies ist zu prüfen.

Goldman/Slezak (2003) zeigen in einem theoretischen Modell den Trade Off zwischen Leistungsanreiz und Anreiz für Bilanzfälschung für das Management eines Manager- und nicht Eigentümer-geführten Unternehmens. Die Autoren entwickeln ein theoretisches Modell mit 3 Perioden. Die erste Periode stellt den Beginn des Unternehmens dar, in der der Eigentümer des Unternehmens (Prinzipal) einen Manager bestellt (Agent), der das Unternehmen im Auftrag des Prinzipals führen soll. Dazu spezifiziert der Eigentümer den Vertrag mit dem Manager, inklusive der darin enthaltenen Anreizkomponenten, und emittiert Aktien am Markt. Die zweite Periode repräsentiert eine Art Zwischenperiode, in der die Firma produziert und verkauft, in der aber der ultimative Wert der Firma unsicher ist, da die Zukunft der Firma unsicher ist. Während dieser Periode stellt ein unabhängiger zertifizierter Prüfer dem Markt einen Bericht mit einem behaupteten ultimativen Wert der Firma zur Verfügung. Auf Basis dieser Information bestimmt der Aktienmarkt dieser Firma den Aktienkurs für die Zwischenperiode. Die letzte Periode repräsentiert die lange Frist der Firma, in der der wahre Wert der Firma realisiert und vom Aktienmarkt erkannt wird. Praktisch heißt diese Periodeneinteilung, dass ein Manager die Verantwortung für eine Firma mit der

Vertragsunterzeichnung übernimmt. Die Zwischenperiode ist in Wirklichkeit die Phase einer funktionierenden Firma, solange diese nicht vom Markt verschwindet. Die letzte Periode im Modell ist fiktiv und dient im Modell lediglich der Unterscheidung kurz- und langfristiger Orientierung.

Der Risiko-averse angestellte Manager bietet eine Leistung auf, um die Firma erfolgreich im Sinne des Eigentümers zu führen. Die Leistung e des Managers führt zu einem Cash Flow in der Firma gemäß $V = \beta e + \eta + \varepsilon$, wobei β den Produktivitätsfaktor darstellt und η sowie ε voneinander unabhängige Zufallsvariablen sind. Wenn der Manager eine Entscheidung über seinen Leistungseinsatz e trifft, kennt er η und ε nicht, da diese sich erst in der Schlussperiode realisieren. Der Wert von V repräsentiert den Cash Flow der Firma. Der Schlusswert (Terminal Value) der Firma entspricht dem Cash Flow abzüglich jeglicher Kompensationszahlungen an den Manager sowie Zahlungen des Managers im Falle, dass er die Informationen über den ultimativen Wert der Firma, wie er in der Zwischenperiode dargestellt wird, „fälschen“ lassen will. Der Manager hat annahmegemäß einen starken Einfluss darauf, welcher Wert in der Zwischenperiode über den wahren Wert der Firma durch den Prüfer veröffentlicht wird.

Entscheidet sich der Manager für eine unverfälschte Darstellung des erwarteten Wertes der Firma in der Zwischenperiode, dann fließen alle verfügbaren Informationen in das „wahre“ Signal des Prüfers über den Wert der Firma, das auf Basis der verfügbaren Informationen in der Zwischenperiode erwartet werden kann. Gibt es keine Manipulationen durch das Management resp. des Prüfers, wird der Prüfbericht dem wahren Wert entsprechen. Gibt es Manipulationen, enthält der Prüfbericht mit $\alpha > 0$ einen Upward-Bias. α stellt darin das Ausmaß des Fraud dar. Der Aktienkurs der Firma in der Zwischenperiode wird dabei aus den Markt-Erwartungen über den Schlusswert gebildet, wie er durch den externen Prüfer berichtet wird, dann allerdings um α nach oben verfälscht. Manipulationen verursachen Kosten in Abhängigkeit des Ausmaßes von Fraud, z.B. durch Zahlungen an den Prüfer. Der Einfachheit halber wird angenommen, dass die Ressourcenaufwendungen für die Durchführung der Manipulationen eine lineare Funktion des Ausmaßes von Fraud sind.

Wenn der Kontrakt in Bezug auf den Schlusswert der Firma geschlossen werden könnte, könnte der Prinzipal Manipulationen durch den Manager kontraktuell ausschließen. Die Annahme im Modell ist jedoch, dass die letzte Periode so weit vom Zeitpunkt des Kontraktabschlusses und den Ergebnissen der Zwischenperiode entfernt ist, dass ein derartiger Vertrag praktisch nicht durchführbar ist. Deshalb ist es sinnvoll anzunehmen, dass der Vertrag mit dem Manager Bezug nimmt auf den Preis der Firmenaktie in der Zwischenperiode, der die Einschätzung des Marktes über den Wert der Firma in der Zwischenperiode wiedergibt. Weiter wird angenommen, dass das Vermögen W des Managers in der Zwischenperiode dem Wert entspricht, der nur von seiner vertraglichen Entlohnung abhängt, die eine lineare Funktion des Aktienkurses S in der Zwischenperiode ist: $W = \omega_0 + \omega_1 S$, wobei ω_0 und ω_1 die Parameter

des Kontraktes sind, den der Unternehmer mit dem Manager geschlossen hat. Neben den Ressourcenaufwendungen für Fraud, die von den Aktionären zu tragen sind, muss der Manager auch erwartete persönliche Kosten von Fraud tragen, die aus Strafen für Fraud gewichtet mit der Wahrscheinlichkeit, entdeckt zu werden, bestehen.

Interessant sind nun zwei zusätzliche Annahmen, die das Ergebnis des Modells maßgeblich beeinflussen.

- Einmal geht es um die Struktur der Investoren am Aktienmarkt der Firma. Gibt es nur rationale, vollständig informierte Investoren oder ist der Anteil der sogenannten „naiven“ Investoren spürbar hoch? Gibt es keine naiven Investoren am Markt, dann zeigt das Modell, dass der Aktienkurs der Firma durch Manipulationen des Managements nicht erhöht werden kann. Der einzige Einfluss von Fraud auf den Aktienkurs ist negativ durch die Ressourcenverschwendung des Fraud. Bei naiven Investoren dagegen kann der Aktienkurs der Firma mittels Manipulationen erhöht werden. Dies erhöht den Anreiz für Fraud massiv.
- Zum anderen geht es um den Entscheidungshorizont der Teilnehmer. Orientieren sie sich langfristig nur am Schlusswert der Firma oder sind sie kurzfristig orientiert und können sich somit nur am Aktienkurs der Firma in der Zwischenperiode orientieren? Langfristig orientierte Unternehmer werden einen Kontrakt mit dem Manager schließen, der zwar Fraud nicht ausschließen kann, in dem aber die Anreizkomponente für Fraud eher gering sein wird. Ist der Unternehmer aber kurzfristig orientiert, dann schätzt er einen hohen Aktienkurs in der Zwischenperiode hoch ein. Der Kontrakt mit dem Manager wird im optimalen Modellgleichgewicht stärkere Anreizkomponenten enthalten. Im Ergebnis wird die Anreiz-Komponente für die Leistungserbringung des Managers hoch sein, aber auch für Fraud gibt es darin hohe Anreize, je nach Ressourcenaufwand für die Manipulation und je nach Produktivität des Managements. Wünschenswert für den Prinzipal wäre eine eher langfristige Orientierung. Mangels kontraktfähiger Instrumente und Messmethoden ist es dann doch wieder eine eher kurzfristige Orientierung am aktuellen Aktienkurs.

Genau hier zeigt sich die Bedeutung der Integrität im Verhältnis zwischen Manager (Agent) und Eigentümer (Prinzipal). Eine hohe Integrität des Managers impliziert eine langfristige Orientierung des Managers ganz im Sinne des Prinzipals (Strategic-Value-Accountability bei *Jensen*). Der Managerkontrakt kann darin auf Anreize, die als Nebenwirkung einen hohen Anreiz für Fraud beinhalten, weitgehend verzichten und trotzdem dem Manager eine hohe Leistung abverlangen.

Das Modell zeigt sehr anschaulich die Komponenten, die bestimmen, ob Fraud stattfindet oder nicht. Es ist der Nutzen für das Management. Als Erklärungsvariablen des Modells kommen die Leistungsaufwendungen des Managements, sowie die Frage nach den naiven Investoren hinzu. Auch die Frage nach dem Horizont der Entschei-

dungsträger ist entscheidend. Sie entscheidet, wie wichtig der aktuelle Aktienkurs ist. Auch der Frage nach der Entdeckungswahrscheinlichkeit kommt eine große Bedeutung zu. Hinzu kommt der tatsächliche Einfluss von Manipulation, Fälschung und Fraud auf den Aktienkurs der Firma, der hoch sein muss. Er ist aber nach diesem Modell nur dann hoch, wenn naive Investoren sich von guten „gefälschten“ Zahlen blenden lassen. Auch die Leistungsaufwendungen des Managers spielen im Modell eine große Rolle. Nur wenn der Manager mit seiner Leistung keinen oder nur einen vergleichsweise geringen Ertrag erzielt, greift er zu Manipulationen, Fälschungen und Betrug.

Das Modell von *Goldman/Slezak* (2003) zeigt die Rolle der Unsicherheit bezüglich der Information über die Firma, die der Aktienmarkt zu bewerten hat. Dies impliziert, dass Firmen, die von Externen, wie Investoren etc., einfach zu überwachen sind, sowohl weniger Anreize für Manager-Leistung und damit auch weniger Anreize für Fraud haben als Firmen, deren externe Überwachung eine hohe Komplexität aufweist. Danach existiert ein Trade-Off zwischen hohen Leistungsanreizen und hohen Fraud-Anreizen, wenn der Prinzipal hohe Überwachungs- und Monitoring-Kosten hat.

Das Modell von Teoh/Welch/Wong

Eine umfangreiche Literatur beschäftigt sich theoretisch empirisch mit dem Zusammenhang zwischen Seasoned Equity Offerings (SEO) und Management Integrität. *Teoh/Welch/Wong* (1998) haben Earnings Management, also die „betrügerische“ Manipulation der zu berichtenden Geschäftsergebnisse einer Firma durch das Management, in zeitlichem Zusammenhang mit Seasoned Equity Offerings von Firmen untersucht, ein Klassiker in diesem Kontext. Das Papier untersucht, ob Firmen pre-SEO aggressives Earnings Management betreiben, um den Aktienkurs bei der Emission neuer Aktien hoch zu halten. Findet Earnings Management aus diesem Grund bei SEO statt, so die Autoren, dann müsste post-SEO der Aktienkurs resp. die Stock Performance negativ sein, da die Investoren nun auf Basis ungefälschter Informationen die Firma auf den fundamentalen Wert herunterstufen werden. „This earnings management hypothesis predicts that issuers have unusually high income-increasing accounting adjustments pre-issue and unusually poor earnings and stock return performance post-issue. Further, the hypothesis predicts worse performance for issuers with unusually large income-increasing accounting adjustments prior to the offering. We report evidence consistent with the earnings management hypothesis. The results indicate that discretionary current accruals have a stronger and more persistent influence on subsequent returns for seasoned equity issuers. Therefore, consistent with earnings management, we find evidence that high discretionary current accruals predict post-issue long-run earnings and stock return underperformance.“ (S. 64f) Damit zeigt sich, dass in einer Analyse von SEO-Firmen im Vergleich mit Nicht-SEO-Firmen und einer Einteilung der Firmen in Quartils gemäß ihrer Accruals Firmen indiziert werden können, die Pre-SEO Earnings Management betreiben, um ihre Kapital-

kosten gering zu halten, allerdings um den Preis, dass Post-SEO ihre Aktienrendite negativ ist.

Das Modell von Kaplan/Stromberg

Interessanterweise stellen Venture Capitalists ganz generell effiziente Marktlösungen für das Prinzipal-Agent-Problem dar. Dies zeigen eindrucksvoll *Kaplan/Stromberg* (2002/2003). Danach sind Venture Capitalists Prinzipale im Sinne der Agency Theory, die keinen sogenannten Benefit-of-Corporate-Control haben, wie die Manager. Können sie das Agency Problem besser lösen als andere Investoren? Nach Ansicht der Autoren zeigen empirische Studien, dass Venture Capitalists versuchen, das Prinzipal-Agent-Problem zu lösen, indem sie sich auf drei Lösungsansätze konzentrieren: i) Sehr innovative Kontraktkonstruktionen, ii) ein effizientes ‚Pre-Investment Screening‘, iii) ‚Post-Investment Monitoring and Advising‘ konsistent miteinander verbunden, so dass der Informationsstand über die Firma und das Management optimal ist. Im Screening identifizieren die Venture Capitalists Bereiche, wo sie aus eigener Erfahrung eine Wertschöpfung beitragen können. Vor allem in den Verträgen vereinbaren die Venture Capitalists Überwachungs- und Kontroll-Rechte, die eine optimale Überwachung erlauben. Außerdem vergeben sie Anreize an das Management in Bezug auf deren Verhalten und Entscheidungen, die vom Venture Capitalist, da sehr nah an der Firma, auch beobachtet werden können. Die Verträge sind sehr individualisiert und damit äußerst Anreiz-kompatibel. Aber auch sich selbst gibt der Venture Capitalist Anreize, die ihn dazu bringen sollen, sich für die Wertsteigerung der Firma einzusetzen und nicht nur Risiken zu vermeiden. Danach ist der Venture Capitalist Garant dafür, dass die Firma, ihr Management und er selbst bei seinem Engagement in die Firma eine hohe Integrität aufweisen.

Das Modell von Hochberg

Die Frage ist nun, ob dies auch für den Venture Capitalist im Kontext eines IPO gilt. Dafür gibt es eine Reihe von Studien. *Hochberg* (2005) zeigt empirisch, dass IPO-Firmen mit Venture Capitalists eine deutlich bessere Governance und geringeres Earnings Management aufweisen, als IPO-Firmen ohne Venture Capitalists. Damit wird bestätigt, was *Kaplan/Stromberg* (2003) gezeigt haben. Venture Capitalists sind eine effiziente Lösung für das Prinzipal-Agent-Problem. Diese Konstruktion impliziert eine hohe Integrität. Man kann es auch so interpretieren, dass eine Firma mit Venture Capitalists wie eine Eigentümer-Unternehmer-Firma agiert, so dass de facto quasi kein Prinzipal-Agent-Problem besteht. Bleibt die Frage, wie es aussieht, wenn der Venture Capitalist selbst endgültig aus der Firma aussteigen will. Dann geht es um das Verhältnis des Alteigentümers gegen die Neueigentümer.

Das Modell von Luo

Luo (2005) hat sich theoretisch empirisch mit dem Exit des Venture Capitalist auseinandergesetzt. Das Ergebnis von *Luo* schränkt die implizite Integrität des Venture Capitalist ein: Hoher Anreiz für Earnings Management des Venture Capitalist beim IPO und während seiner Lock-Up Periode, da der IPO-Ertrag resp. der Exit-Ertrag seinen Lohn als Venture Capitalist determiniert. Dabei geht es dem Venture Capitalist um die betrügerische Überhöhung der Ertragslage, um einen überhöhten Preis für seine Aktien zu erzielen. Sein starker Einfluss auf das Management als interner Controller ermöglicht es ihm, Earnings Management zu betreiben resp. zu unterstützen (Governance). Der Venture Capitalist hat aber auch Kosten des Earnings Managements. Die Zeit zwischen Exit und den wegen Fraud erforderlichen Restatements entscheidet über den Reputationsverlust des Venture Capitalist, was seine Fähigkeit für ein zukünftiges Fund Raising belasten kann. Deshalb finden Restatements erst nach einer gewissen Zeit statt, damit aus Sicht des Venture Capitalist der Markt vergisst, was dazu führt, dass er seine hohe Reputation für das zukünftige Fund Raising beibehält. Dabei geht es nicht so sehr um Earnings Management beim IPO sondern um Earnings Management beim Exit des Venture Capitalist.

Eine superiore Rolle des Venture Capitalist, quasi als Gegenposition zu *Luo*, zeigen *Morsfield/Tan* (2006). Der Venture Capitalist übt darin eine Monitoring-Rolle aus, die Earnings Management verhindert. Die Autoren gehen darin sogar so weit, zu sagen, dass nicht nur der IPO mit Venture Capitalist superior ist, sondern dass auch für den Ausstieg des Venture Capitalist keine höheres Earnings Management zu beobachten ist. *Wongsunwai* (2010) differenziert zwischen Venture Capitalists unterschiedlicher Qualität. Bei hoher Qualität des Venture Capitalist kommt er zu Ergebnissen wie *Morsfield/Tan* (2006). Allerdings beobachtet er bei Venture Capitalists mit geringer Qualität Earnings Management im Kontext IPO wie bei Firmen ohne Venture Capitalists und bestätigt somit zumindest für diese Gruppe die Ergebnisse von *Luo*.

Wie aber kann die Ertragslage einer Firma manipuliert werden? Und wie kann man dies theoretisch empirisch erklären? Hier geht es um die Fälschung der Bilanz, wie im Modell von *Wang* oben schon dargelegt. Dies wird gemeinhin als ‚Management Fraud, Fraudulent Financial Statements, Earnings Management, Earnings Over-Statement‘ etc. bezeichnet. Es gibt in der Literatur eine Fülle von theoretischen und empirischen Modellen, die Earnings Management erklären sollen.

Das Modell von Beneish

Die bedeutendste Gruppe von Maßgrößen zur Erklärung von nicht-integrem Verhalten des Managements in Form von Earnings Management wird, so auch bei *Beneish* (1999), mit dem Terminus Technicus ‚Accruals‘ bezeichnet. Accruals sind im deutschen Sprachgebrauch in etwa Rechnungsabgrenzungsposten, die in die Gewinn- und Verlustrechnung eingehen und neben den Cash Flows das Betriebsergebnis der Firma, also die Earnings, ausmachen. Während Cash Flow Größen als tatsächliche Zu- und Abgänge zeitgerecht in die Bilanz eingehen und somit nur durch reale

Transaktionen „gefälscht“ werden können, sind Accruals vor allem eine Frage der Bewertung, der Einschätzung und der Abwägung, damit zum großen Teil der Willkür des Managements im Rahmen der Rechnungslegungsvorschriften ausgesetzt. Accruals eignen sich hervorragend zum Earnings Management, sind aber auch Gegenstand von Fehleinschätzungen des Managements, ohne intendiertes Earnings Management resp. Management Fraud sein zu müssen. Total Accruals lauten unter Nutzung der GuV resp. Cash Flow Analyse:

“Total Accruals=[income before extraordinary items–cash flows from operations]/ average total assets”

Total Accruals repräsentieren dabei die Ertrags-Komponenten, die maßgeblich durch Einschätzungen aber auch durch Manipulation des Managements entstehen. Man kann postulieren, dass Earnings Management durch das Management dazu führt, dass Accruals in Firmen mit Earnings Management signifikant höher sind als in Firmen ohne Earnings Management. Im Umkehrschluss heißt dies, dass Firmen mit signifikant hohen Accruals im Vergleich mit einem zu wählenden Maßstab für normale Accruals vermutlich Earnings Management betreiben. Zumindest geben signifikant hohe Accruals Anzeichen von Earnings Management. Diesen empirischen Test nimmt *Beneish* (1999) vor. Dabei kommt er zu statistisch signifikanten Grenzwerten, indem er die Accruals von Firmen, die der „Accounting Enforcement Action“ der SEC unterlagen (sogenannte AAER-Firmen), mit den Accruals sonstiger Firmen statistisch vergleicht.

Bei diesem Vorgehen wird jedoch methodisch übersehen, dass Accruals auch bei einem normalen Geschäftsbetrieb mit ordentlicher Rechnungslegung anfallen, wobei diese in ihrem Umfang je nach Industrie und Konjunkturzyklus mehr oder weniger normal hoch resp. gering ausfallen können. Damit erscheinen die tatsächlichen Accruals anfällig gegenüber Schwankungen, die unabhängig von der Frage nach Earnings Management sind, so dass die Grenzwerte in die Irre führen können.

Das Jones-Modell

Um diesem Umstand zu entgehen, wurden in der Literatur eine Reihe von methodischen Alternativen entwickelt, die versuchen, den Teil der Accruals heraus zu kristallisieren, der unerwartet (unexpected) oder willkürlich (discretionary) ist. Dieser Teil, so die Überlegung, sei nicht mehr normal, sondern müsse gerade das Ergebnis von Earnings Management sein. Kern dieser Überlegungen ist das sogenannte *Jones-Modell* (*Jones*, 1991) und seine Modifikationen. Die Grundidee lautet:

$$DA = TA - NDA$$

mit DA: Discretionary Accruals, TA: Total Accruals
NDA: Non-Discretionary Accruals (normale Accruals)

Das *Jones-Modell* und seine Modifikationen ermitteln über Regressionsmodelle NDA und vergleichen diese mit TA, die aus der Bilanz/GuV errechnet werden können. *Dechow/ Sloan/ Sweeney* (1995) beschreiben das *Jones-Modell* mit seinen Modifikationen. Dabei unterscheiden sie zwischen dem originären *Jones-Modell*, dem modifizierten *Jones-Modell* und dem *Industrie-Modell*. Während in den beiden *Jones-Modellen* das Maß für die normalen Accruals (NDA) aus der Historie der Firma ermittelt wird, nutzt man im *Industrie-Modell* die Firmen der Industrie-Gruppe, um das Normal-Maß an Accruals zu ermitteln. Die Autoren wenden die Modelle empirisch an und kommen zu Grenzwerten für die Discretionary Accruals (DAC) im Vergleich von AAER-Firmen mit einer beliebigen anderen großen Stichprobe von Firmen. Auch hier sind die Accruals-Werte für Firmen mit Earnings Management statistisch signifikant höher als die Werte für die Firmen der Kontroll-Stichprobe.

Das Modell von Cohen/Zarowin

Reale Transaktionen des Earnings Managements sind in der Praxis weit verbreitet, insbesondere nach dem Sarbanes Oxley-Act (SOX). *Cohen/Zarowin* (2008) haben sich theoretisch empirisch mit Realen Transaktionen zwecks Earnings Management auseinandergesetzt. Ganz typische Reale Transaktionen, um die Earnings (cash flows) zu manipulieren, sind hohe Preisnachlässe resp. bessere Kreditbedingungen und Zahlungsziele, um die Umsätze vor allem zum Jahresende deutlich zu erhöhen. Das Problem ist, dass diese Erträge im nächsten Jahr fehlen, so dass diese Maßnahme das Earnings-Bild für Außenstehende verfälscht. Auch kann eine Firma das Ausmaß und das Timing bei Verkäufen von Assets so gestalten, dass sich ein positiveres Bild der Ertragslage in einer Berichtsperiode ergibt. Die Reduktion von F&E-Aufwendungen und anderer beeinflussbarer Kosten und Aufwendungen, wie z.B. Werbung und F&E, sowie von Investitionsausgaben reduzieren die aktuellen Kosten in der GuV. Der Aufbau hoher Lagerbestände führt zu niedrigeren Stückkosten und kann bei entsprechender Bewertung zu höheren Erträgen führen. Derivative und andere Finanzkonstruktionen, wie z.B. eigene Aktien in Special Purpose Vehicles (so bei Enron praktiziert), sind nach Ansicht von *Cohen/Zarowin* weitere reale Maßnahmen, um die Earnings per Share der Firma zu manipulieren und den Kapitalmarkt zu täuschen.

Nach *Cohen/Zarowin* (2008) wirken sich Reale Transaktionen im Unterschied zum Accruals-Management vor allem im Cash Flow aus. Interessant ist die These (empirisch belegt), dass nach SoX der Schwerpunkt des Earnings Managements von Accruals-Transaktionen auf Reale Transaktionen gelegt wurde, da Letztere weniger Klage-gefährdet sind.

Was die Integrität des Managements anbelangt, so zeigen abnormale Maße für Earnings Management, dass sich das Management an resp. jenseits der Grenze der ordentlichen Geschäfts- und Buchführung bewegt, was der Integrität widerspricht.

Das Modell von Richardson

Zur Messung und Bewertung der Manager-Integrität tragen auch Modelle zur Messung von Überinvestitionen bei. Überinvestitionen widersprechen der Integrität des Managements, nicht zuletzt da Überinvestitionen die Risiken der Firma massiv erhöhen können.

Richardson (2005) hat ein theoretisch empirisches Modell zur Schätzung von Überinvestitionen in Firmen entwickelt. Überinvestition wird darin definiert als Investitionsvolumen, das über die Investitionen zur Erhaltung der vorhandenen Assets und Investitionen in neue Projekte mit positivem Net Present Value hinausgeht. Um Überinvestitionen zu messen, sind die gesamten Investitionsausgaben der Firma in zwei Komponenten zu zerlegen: (i) Investitionen zur Erhaltung der vorhandenen Assets, und (ii) neue Investitionsausgaben. Die neuen Investitionsausgaben sind zu zerlegen in erwartete neue Investitionen $I_{NEW,t}^*$ und in Investitionen in negative NPV-Projekte $I_{NEW,t}^e$.

$$I_{TOTAL,t} = I_{MAINTENANCE,t} + I_{NEW,t}$$
$$I_{NEW,t} = I_{NEW,t}^* + I_{NEW,t}^e$$

Die erwarteten neuen Investitionen richten sich vor allem an den Wachstumsaussichten der Firma, den Finanzierungsmöglichkeiten und den Industrie-Gegebenheiten aus. Auf Basis der Investitionsliteratur entwickelt *Richardson* eine Regressionsgleichung für die Schätzung und Prognose der erwarteten Investitionen in die Wachstumsaussichten der Firma. Dies zeigt folgende Gleichung:

$$I_{NEW,t}^* = \alpha + \beta_1 V/P_{t-1} + \beta_2 Leverage_{t-1} + \beta_3 Cash_{t-1} + \beta_4 Age_{t-1} + \beta_5 Size_{t-1} + \beta_6 Stock\ Returns_{t-1} + \beta_7 I_{NEW,t-1} + \sum Year\ Indicator + \sum Industry\ Indicator$$

Die Schätzung der Gleichung für I_{New}^* ist entscheidend für die Berechnung der Überinvestitionen, wobei V/P ein Maß für Growth Opportunities der Firma darstellt und über eine spezifische Methode berechnet wird (siehe *Richardson*, 2005, S. 37f). Die Schätzung kann über einen Schätzzeitraum für die Firma (Längsschnitt-Analyse), über die Industrie (Querschnitts-Analyse) oder Beides (Panel-Analyse) erfolgen. Durch die Bildung eines Konfidenzintervalls für I_{New}^e können so abnormal hohe Überinvestitionen definiert und ermittelt werden.

Das Modell von Tong

Neben der direkten Schätzung von Überinvestitionen ist es möglich, Überinvestitionen indirekt zu schätzen. Investitionen, die über die Bestandserhaltung der bestehenden Assets hinausgehen, stellen sogenannte ‚Growth Options‘ dar, die vom Markt bewertet werden. Überinvestitionen finden vor allem in diesem Teil der Investitionen statt. Eine indirekte Abschätzung möglicher Überinvestitionen ist über die Frage möglich, ob die Growth Options durch den Markt überbewertet sind. Dieser Ansatz lässt

sich mit einem Modell von *Tong* (2004) umsetzen. Der Wert einer Firma am Markt für die Firmen-Aktie V kann danach aufgeteilt werden in den Wert der „Assets in Place (V_{AIP})“ und dem Wert der „Growth Options (V_{GO})“, also $V = V_{AIP} + V_{GO}$.

Die These lautet: Eine durch Überinvestitionen verursachte Überbewertung dürfte sich vermutlich in einer Überbewertung von V_{GO} zeigen, da das Management dem Markt vor allem durch seine angekündigten Investitionsvorhaben einen hohen Wert seiner Growth Options in der Zukunft suggerieren wird. *Tong* diskutiert in seiner Dissertation Growth Options auf Basis der Theorie der Realloptionen. Der Autor offeriert ein theoretisch empirisches Modell zur empirischen Schätzung von V_{GO} . Dabei verwendet *Tong* das EVA- Modell zu Berechnung des Wertes der Growth Options (GOV) einer Firma (EVA-Konzept von *Stern Stewart*):

$$GOV = V_{GO} / V = [V - \text{Current Earnings} / \text{Discount Rate}] / V$$

Tong sieht in spezifischen Investitions-Typen Treiber für den Wert der Growth Options. Diese sind: F&E Investitionen, Investitionen in Realkapital wie Maschinen, Anlagen etc., Joint Venture und Akquisitionen. Auf Basis der empirischen GOVs der Firma können Regressionsschätzungen für die Firma vorgenommen werden, mittels deren Anwendung „normale“ GOVs ermittelt werden können. Die dafür erforderliche Regressionsgleichung lautet:

$$GOV_{it} = \alpha_i + \delta_t + \beta_1 R\&D\ Investment_{it} + \beta_2 Capital\ Intensity_{it} + \beta_3 Joint\ Ventures_{it} + \beta_4 Acquisitions_{it} + \beta_5 Firm\ Size_{it} + \beta_6 Financial\ Leverage_{it} + \beta_7 Organizational\ Slack_{it} + \beta_8 Industry\ GOV_{it} + \epsilon_{it}$$

Interessant ist der Faktor des ‚Organizational Slack‘. *Richardson* misst diesen Faktor als den Anteil von Allgemeinen Kosten, Verkaufskosten und Kosten der Administration zu den Verkäufen. Der Gedanke dahinter ist, dass diese ‚slack‘ Ressourcen sich besonders mit Innovationen auseinandersetzen und somit Einfluss auf die Growth Option Values nehmen können. Die mittels der Regressionsgleichung ermittelten normalen GOVs können mit den empirischen GOVs verglichen werden. Liegen die empirischen GOVs außerhalb der Toleranzgrenze der Regressionsgleichung, kann von einer abnormalen Bewertung der Growth Options durch den Aktienmarkt gesprochen werden.

Ein integeres Management betreibt kein Earnings Management und tätigt keine Überinvestition, da Beides den Shareholdern und den Stakeholdern schadet, da es die Firma nachhaltig schwächt und zu massiven Fehlallokationen und Risiken führt. Ein integeres Management gibt sein Wort, dass es den Markt korrekt informiert und korrigiert sich glaubwürdig, wenn es sein gegebenes Wort nicht halten kann.

4.2 Legitimität: Vertrauen

Legitimität kann nicht direkt sichtbar gemacht werden. Indirekt ist eine Sichtbarmachung möglich. Einmal gehört Integrität als Voraussetzung zur Legitimität. Integrität aber, so die Überlegungen im vorigen Abschnitt können grundsätzlich transparent gemacht werden. Zum anderen sind Legitimitätsverfahren gute Substitute für Legitimität. Legitimitätsverfahren aber können sichtbar gemacht werden, sowohl in ihrer Existenz als auch in ihrer Anwendung.

Damit ist eine partielle Sichtbarmachung von Legitimität möglich und sehr hilfreich. Letztendlich jedoch ist es das Vertrauen, das über die Zeit aufgebaut werden muss und so Legitimität verleiht.

4.3 Korruption: Integritätspakt, demokratischer Lobbyismus, unsichtbarer Fuß

Korruption als globale „Seuche“ richtet unermessliche Schäden an. Korruption jedoch ist „unsichtbar“. Ansätze zur Bekämpfung der Korruption existieren.

Transparency International hat ein Instrument zur Bekämpfung von Korruption entwickelt, das nicht gesamtwirtschaftlich, gesellschaftlich oder politisch wirkt, sondern lokal Projekt-bezogen Anwendung finden kann und sehr erfolgreich auch angewendet wird.

Nach Angaben von Transparency International gilt:

- Der Integritätspakt ist ein Werkzeug, das in den 90er Jahren von Transparency International entwickelt wurde, um den Regierungen, der Wirtschaft und der Zivilgesellschaft, die bereit sind, die Korruption zu bekämpfen, im Bereich von öffentlichen Auftragsvergaben zu helfen. Der Integritätspakt hilft, das Vertrauen der Bevölkerung in das Vergabeverhalten der Behörden zu stärken und trägt dazu bei, die Glaubwürdigkeit in das Vorgehen von Regierungen und Administrationen im Allgemeinen zu steigern.
- Die Idee ist genauso simpel wie revolutionär. In einem eng begrenzten Markt, in einer einzigen Wettbewerbssituation, setzen sich alle Beteiligten an einen Tisch. Die ausschreibende Behörde oder das ausschreibende Unternehmen und alle potenziellen Auftragnehmer, die sich um den Kuchen streiten. Und dann bringt man sie dazu – völlig unabhängig davon, wie sie sich in anderen Märkten verhalten oder ob sie nun zuvor jahrelang bestochen haben oder bestochen worden sind –, eine Vereinbarung zu treffen, die nichts anderes regelt, als dass sich jeder Teilnehmer verpflichtet, in dieser einen Wettbewerbssituation auf korrupte Methoden zu verzichten. Eine unabhängige Stelle, wenn möglich eine Organisation der Zivilgesellschaft, wie beispielsweise eine nationale Sektion von TI, wird berufen, die dies überwacht.

- Derzeit ist er weltweit in Gebrauch. So zum Beispiel bei 60 bis 70 Projekten in Kolumbien und jeweils zwei bis drei Projekten in Pakistan, Italien, Korea, Panama, Nepal, Paraguay und Mexiko.

Der Integritätspakt besteht aus der Selbstverpflichtung des Auftraggebers und der Selbstverpflichtung des Auftragnehmers:

Integritätspakt: Die Selbstverpflichtung des Auftraggebers

- Unter dem IP verpflichten sich der Auftraggeber und seine mit dem Prozess befassten Beamten und Mitarbeiter in folgender Weise:
 - Kein Beamter oder Mitarbeiter des Auftraggebers wird selbst oder durch Familienangehörige ein Geschenk, eine Bestechungshandlung oder irgendeinen anderen Vorteil im Gegenzug für einen Vorteil bei der Angebotsabgabe, der Evaluierung der Angebote, der Vertragsgestaltung und der Durchführung des Vertrages verlangen oder annehmen.
 - Der Auftraggeber wird alle technischen, rechtlichen und verfahrensrelevanten Informationen hinsichtlich des Auftrages allen Anbietern in gleicher Weise offen legen.
 - Kein Beamter oder Mitarbeiter des Auftraggebers wird einem Anbieter oder Auftragnehmer vertrauliche Informationen weitergeben, wenn diese Informationen dem Anbieter oder Auftragnehmer unzulässige Vorteile in der Auftragserteilung oder der Vertragsdurchführung verschaffen könnten.
 - Alle an dem Auswahlprozess, der Evaluierung der Angebote, der Vertragsgestaltung und der Durchführung beteiligten Beamten und Mitarbeiter des Auftraggebers legen in geeigneter Form alle etwaigen Interessenkonflikte offen. Es ist höchst wünschenswert, dass sie auch ihr Vermögen sowie das ihrer Familie offen legen.
 - Alle Beamten und Mitarbeiter des Auftraggebers informieren die entsprechenden Regierungs- oder Verwaltungsstellen von jeder versuchten oder tatsächlichen Verletzung der obigen Verpflichtungen.

Integritätspakt: Die Selbstverpflichtung der Anbieter (Auftragnehmer)

- Die sich um den Vertrag bewerbenden Anbieter (und das den Zuschlag erhaltende und den Auftrag ausführende Unternehmen) verpflichten sich, „im Namen des Vorstands oder der Geschäftsführung“ des Unternehmens,

- keinem Beamten oder Mitarbeiter des Auftraggebers (oder ihren Verwandten oder Freunden) eine Bestechung, ein Geschenk oder anderen Vorteil anzubieten oder zu verschaffen im Gegenzug für irgendeinen Vorteil bei der Angebotsabgabe, der Evaluierung der Angebote, der Vertragsgestaltung und der Durchführung des Auftrages;
- mit anderen Anbietern, die sich für den Auftrag interessieren, keinerlei Preis- oder andere Absprachen zur Einschränkung der Transparenz und der Fairness des Verfahrens zu treffen;
- keine Vorteile im Austausch für unprofessionelles Verhalten zu akzeptieren; und
- alle etwaigen Zahlungen an Agenten und andere Mittelspersonen offen zu legen (unter Angabe des Betrages, der Zahlungsweise und des Zahlungsortes, und der dieser Zahlung zugrunde liegenden Dienstleistung); solche Zahlungen sollen unter keinen Umständen einen fairen Betrag für tatsächlich erbrachte legitime Dienstleistungen übersteigen.

Codes of Conduct von Unternehmen

Ein weiterer Ansatz, lokal Korruption entgegen zu wirken sind Codes of Conduct von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Sie wirken als Verhaltenskodex gegen Korruption.

Beispiel Code of Conduct:

- Zeigen Sie durch Ihr Verhalten, dass Sie Korruption weder dulden noch unterstützen.
- Wehren Sie Korruptionsversuche sofort ab und informieren Sie unverzüglich Ihre Vorgesetzten.
- Vermuten Sie, dass jemand Sie um eine pflichtwidrige Bevorzugung bitten will, so ziehen Sie einen Kollegen als Zeugen hinzu.
- Arbeiten Sie so, dass Ihre Arbeit jederzeit überprüft werden kann.
- Trennen Sie Dienst und Privatleben. Prüfen Sie, ob Ihre Privatinteressen zu einer Kollision mit Ihren Dienstpflichten führen.
- Unterstützen Sie Ihre Dienststelle bei der Entdeckung und Aufklärung von Korruption.
- Informieren Sie Ihre Vorgesetzten bei konkreten Anhaltspunkten für korruptes Verhalten.
- Unterstützen Sie Ihre Dienststelle beim Erkennen fehlerhafter Organisationsstrukturen, die Korruption begünstigen.
- Lassen Sie sich zum Thema Korruptionsprävention fortbilden.

- Informieren Sie sich über die geltenden Regelungen zur Korruptionsprävention.

Derartige präventive Maßnahmen gegen Korruption sind nicht nur unternehmensweise und in einzelnen öffentlichen Institutionen sondern auch für ganze Branchen regional einzusetzen. Sie wirken wie eine transparente Berufsethik, die Korruption nicht zulässt, für alle an Projekten beteiligten Berufe, wie z.B. Beamte, Politiker, Unternehmer, Manager von Firmen und deren Zulieferer, sowie Freiberufler. Durch die transparente anti-korrumpierte Haltung wird, gezeigt am Gefangenen-Dilemma, aus einem nicht-kooperativen Spiel ein kooperatives Spiel.

Dies zeigt folgende Abbildung am Beispiel einer Bauauftragsvergabe der Stadt Frankfurt. Kooperativ ist das Angebots-Spiel, z. B. an die Stadt Frankfurt, wenn jede Baufirma weiß, dass beide Baufirmen grundsätzlich nicht bereit sind, Schmiergelder zu bezahlen, d.h. dass alle Beteiligten eine hohe Berufsethik aufweisen. Der Gewinn eines Auftrages ist 100. Bei gleichem Angebot, ob mit oder ohne Schmiergelder, ist die Wahrscheinlichkeit 50%, den Auftrag zu bekommen. Schmiergelder plus erwartete Strafen wegen Korruption sind 25.

		Baufirma 2	
		Transparente Berufsethik!	Keine Berufsethik
Baufirma 1	Erwarteter Gewinn in Mio. €		
	Transparente Berufs-Ethik!	50 für 1 50 für 2	100 für 1 0 für 2
	Keine Berufsethik	0 für 1 100 für 2	25 für 1 25 für 2

Der unsichtbare Fuß

Es ist allgemeiner Tenor in der neueren Literatur über Korruption (*Pies/Sass, 2005* und *2006*; sowie *Lambsdorff, 2007*), dass rein strafrechtliche Maßnahmen Korruption nicht reduzieren geschweige denn besiegen können. Notwendig ist ein ganzes Maßnahmenbündel.

Oben haben wir gesehen, dass transparente Integrität das Problem fehlender Integrität dadurch lösen kann, dass transparente Integrität einen hohen Nutzen bringt. Dieser Gedanke geht auf *Jensen* zurück, wonach Integrität nicht ein Kostenfaktor ist,

weshalb Wirtschaftssubjekte auf Integrität verzichten, sondern dass Integrität ein wertvoller Effizienzfaktor ist, weshalb nicht-integere Wirtschaftssubjekte nicht Kosten sparen sondern auf Effizienz und Ertrag verzichten, eben ein Werteparadoxon bedingt durch den ‚Veil of Invisibility‘ der Integrität.

Dieser Gedanke ist der Schlüssel für einen Teil der Anti-Korruptions-Konzeption. Integrität ist nicht teilbar in Integrität nach innen und Integrität nach außen, da Integrität nach innen Ethik der Gruppe, also Integrität nach außen, impliziert. Ein Management, das nach außen, also am Markt, korrupt ist und damit sein Wort auf der Metaspiel-ebene bricht, kann nicht nach innen, also bei der Führung der Firma integer sein. Damit aber, so der Schluss, ist eine nach außen korrupte Firma auch nach innen nicht integer und somit höchst ineffizient verglichen mit einem integeren Management. Damit geht es einem Management, egal ob das Management selbst korrupt ist oder seine Agenten in der Firma, für die das Management jedoch die volle Verantwortung hat, um ein reines Kosten-/Nutzenkalkül. Die These hier lautet: Integrität nach innen und nach außen ist für die Firma profitabler als keine Integrität nach außen (korrupt) und nach innen.

Dies alleine genügt jedoch nicht. Zu dieser Integritätstheorie der Korruption muss noch die Transaktionskosten-Theorie der Korruption kommen. *Lambsdorff (2007)* hat in einem grundlegenden Buch über Korruption diesen Ansatz dargestellt. Folgendes sind die Transaktionskosten eines vor Gericht nicht durchsetzbaren Korruptionsvertrages:

- Vertragsverhandlungen
 - o Partnersuche
 - o Bestimmung der Vertragsbedingungen
- Vertragsdurchsetzung
 - o Legale Durchsetzung
 - o Pfand
 - o Reputation
 - o Spielwiederholung
 - o Vertikale Integration
 - o Social embeddedness
- Nach dem Vertrag
 - o Denunziation
 - o Erpressung

Auf dieser Basis der Transaktionskostentheorie der Korruption entwickelt er die Idee des „unsichtbaren Fußes“ in Analogie der unsichtbaren Hand von Smith. Der Grundgedanke des unsichtbaren Fußes ist, dass man alles tut, um die Transaktionskosten der Korruption dadurch erhöht, dass man die Risiken des Korruptionsvertrages erhöht, also Korruptere durch Korruptere bekämpfen lässt.

Der unsichtbare Fuß entsteht aus dem Gedanken, dass Korruption ein Vertrag zwischen zwei Partnern ist, der nicht durch eine sichtbare Hand, d.h. Gerichte, durchge-

setzt werden kann. Somit bleibt nur die unsichtbare Hand, die den Vertrag zu einem guten Ende für beide Partner führen kann. Da aber beide Vertragspartner durch ihr korruptes Verhalten zeigen, was sie von der Einhaltung fairer Regeln halten, wird der unsichtbare Fuß zu einer Stolperfalle für einen oder beide Partner. Darauf setzt die Idee des „Unsichtbaren Fußes“. Kronzeugenregelungen und Schutz der Whistle Blower aus dem Kreis der Korrupture sind wichtige Bausteine einer derartigen Anti-Korruption.

Demokratischer Lobbyismus

In diesem Zusammenhang vergleicht Lambsdorff Korruption auch mit Lobbyismus, indem er entgegen der Sicht der Literatur dem Lobbyismus weniger schädigende Wirkung zubilligt als der Korruption, vor allem wenn der Lobbyismus breit und transparent getätigt wird, so dass er somit Teil der Meinungsbildung der Gesellschaft gegenüber der Politik sein kann.

Dies lässt sich mit dem Bild der Integritätstheorie der Korruption verbinden. Der integere Teil der Prinzipale einer Gesellschaft betreibt einen Lobbyismus der transparenten Integrität nach innen (Motivation der Firma) und nach außen (anti-korrupt) auf allen gesellschaftlichen Ebenen, der Ebene der Prinzipale der Gesellschaft, der Politik, der Regierungen, den Parlamenten, den Wählern, den öffentlichen Verwaltungen und Behörden etc. Dabei heißt transparente Integrität nach außen, dass transparent gezeigt wird, dass die individuellen Transaktionskosten für Korruption sehr hoch sind, das übliche Verfahren seit Odysseus bei den Sirenen und für Manager von Kapitalgesellschaften (siehe Förster, 2012a, S.37).

Die Transparenz erwirkt somit nicht nur, dass integere Prinzipale und ihre Institutionen hoch effizient sind, sondern auch, dass die Transaktionskosten der Korruption in der Gesellschaft steigen. Das oben genannte Kosten-/Nutzenkalkül zwischen Korruption und Anti-Korruption verändert sich weiter zugunsten Anti-Korruption.

Dies alles kann noch ergänzt werden durch das Verfahren von Transparency International, den Integritätspakt. Während der Integritäts-Lobbyismus einen impliziten Vertrag zwischen nicht-korrupten Prinzipalen und Agenten darstellt, ist der TI Integritätspakt ein expliziter Anti-Korruptions-Vertrag mit transparenter Integrität, allerdings nur für ein konkretes Projekt. Werden jedoch in zunehmendem Maße Integritätspakte in einer Gesellschaft geschlossen, dann fließen beide Anti-Korruptions-Verträge zusammen zu einer Konzeption transparenter Integrität nach außen, was aber wegen der Unteilbarkeit von Integrität implizit auch nach innen wirkt. Korruption verringert sich und Effizienz erhöht sich.

Das Strafrecht, obwohl separat betrachtet nicht erfolgreich, kann diesem Integritäts-Konzept stützend zur Seite stehen. Das Marktordnungsspiel kennt zwei Typen von Verträgen. Unternehmerverträge im Sinne von Eigentum an unternehmerisch genutzten Assets und Arbeitsverträge im Sinne der *Coase'schen* Theorie der Firma resp. seiner Nachfolge-Autoren, wie *Cheung*. Der implizite Vertrag der Marktordnung ist

von denen geschlossen worden, die Unternehmerverträge haben resp. deren Agenten. Korruption schädigt alle Unternehmerverträge bis auf die der Korruptere. Dies entspricht dem Bild der „constitutional responsibility“ der Prinzipale bei *Vanberg*. Deshalb sollten alle mit Unternehmerverträgen Ausgestatteten alles tun, um Korruption aufzudecken resp. dass sich Korruptere selbst outen. Korruptere können ihr Wort ehren, indem sie ihre Korruptions-Partner aufdecken und/oder besonders intensiv an Anti-Korruptions-Lösungsansätzen mitwirken. Da Korruption als ökonomisches Entscheidungsproblem auch mit den Kosten der Korruption für die Korruptere zusammen hängt, können die Transaktions-Kosten der Korruption entsprechend erhöht werden. Denkbar wäre eine Aberkennung der Unternehmerverträge auf Zeit bis auf Lebenszeit je nach Schaden der Korruption, inklusive der Eigentümerverträge für die unternehmerisch eingesetzten Assets (weil er gezeigt hat, dass er nicht der optimale Owner ist, was aber eine notwendige Bedingung der spontanen Marktordnung ist). Dabei würde dem Korrupter der zweite Vertragstyp der Marktordnung, der Arbeitsvertrag, weiter offen stehen, um seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Diese spezifische strafrechtliche Ordnung muss jedoch unterstützt werden durch Maßnahmen, die die Entdeckungswahrscheinlichkeit erhöht. Hier sind Kronzeugenregelungen und Whistle Blower Systeme zu nennen. In Analogie zu Banken-Clearingsystemen und der Wahrheitskommission von *Mandela* in Südafrika sind technische und soziale Systeme erforderlich, die diesen skizzierten strafrechtlichen Ansatz optimal unterstützen können, damit auch dadurch das Kosten-/Nutzenkalkül zugunsten der Anti-Korruption sich verändert.

Es ist sicherlich offensichtlich, dass die Diskussion eines Anti-Korruptions-Konzeptes differenzieren muss zwischen Industriestaaten, weitentwickelten Entwicklungsländern und reinen Entwicklungsländern. Es ist aber auch offensichtlich, dass durch die Globalisierung Korruption ein globales Phänomen ist. Man kann in Entwicklungsländern Korruption nicht bekämpfen, wenn man nicht Korruption in Industriestaaten bekämpft, da deren Prinzipale die höchsten Bestechungsgelder in den Entwicklungsländern zahlen. Deshalb müssen auch alle internationalen staatlichen und nichtstaatlichen Organisationen, die Anti-Korruption verfolgen, in die Integritäts-Konzeption der Anti-Korruption einbezogen werden.

5. Aber zerstörerische Dilemmata

5.1 Integrität und Korruption: Zerstörung des Wettbewerbs

Nach Jensen bringt Integrität nach innen und nach außen eine hohe Performance durch neue Opportunitäten, die sich am Markt im Wettbewerb durchsetzen. Trifft sie am Markt auf Korruption, setzt sie sich nicht durch, da Korruption den funktionsfähigen Wettbewerb zerstört.

Wettbewerb und Korruption

Die Marktwirtschaft lebt vom und für den Wettbewerb. Nur ein funktionierender Wettbewerb kann für Legitimität der Marktwirtschaft in einer Gesellschaft und bei den Bürgern sorgen.

Die Funktionen des Wettbewerbs in der Marktwirtschaft als Teilsystem der Gesellschaft sind:

- Wettbewerb als Entdeckungsverfahren: Technischer und sozialer Fortschritt basiert auf dem Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. Vorsprünge gegenüber Wettbewerbern schaffen Anreize, besser zu sein und zu werden, was zu ökonomischem Fortschritt führt. Kein anderes soziale Verfahren weist eine vergleichbare Leistungsfähigkeit auf.
- Die Nutzung des Wissens der Gesellschaft: Friedrich August von Hayeks grundlegende Erkenntnis, dass die Marktwirtschaft sich gegen den Sozialismus deshalb durchsetzt, sei ihre Fähigkeit, das Wissen der Gesellschaft optimal zu nutzen, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Grundvoraussetzung für diese unverzichtbare Funktion sei, so Hayek, die Informationsfunktion des Preissystems.
- Innovationen sind Ereignisse in der gesellschaftlichen ökonomischen Entwicklung, die nicht planbar sind. Innovationen verschaffen dem Innovator einen quasi-monopolistischen Wettbewerbsvorteil, bis sie durch die nächste Innovation obsolet werden. Dies impliziert jedoch, dass das Preissystem frei funktioniert, damit sich die Innovation lohnt und die nächste Innovation eine Chance bekommt.
- Wirtschaftliche Freiheit funktioniert nur im Wettbewerb. Und Wettbewerb funktioniert nur auf freien Märkten. Weder Macht noch Fälschung dürfte das Preissystem manipulieren.

- Güterversorgung zu den relativ geringsten Kosten resp. Preisen kann nur der Wettbewerb auf freien Märkten schaffen. Dies aber ist Voraussetzung für die Legitimität des Markt- und Preissystems in der Gesellschaft.
- Optimale Nutzung der Ressourcen gilt als die andere Seite der Medaille des Marktsystems mit einem freien Preissystem und ist die eigentliche Ursache für ihre Superiorität.
- Hohe Legitimität der Unternehmer-Rolle: Unternehmer nehmen sich auf Basis ihres Eigentums an Produktionsmitteln das Recht heraus, zu entscheiden, welche Produkte auf den Markt kommen und welche Ressourcen sie dafür verbrauchen. Nur durch die Leistungsfähigkeit des Systems konkurrierender Unternehmer erreichen die Unternehmer Legitimität.

Korruption führt dazu, dass das schlechtere Preis-/Leistungsangebot den Auftrag bekommt. Dies zeigt sich auch im Gefangenen-Dilemma, wenn es als nicht-kooperatives Spiel stattfindet. Die Folgen dieses nicht-kooperativen Spiels ist, dass Korruption die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbsprozesses zerstört. Damit zerstört Korruption Innovation, Freiheit, Ressourcennutzung, Güterversorgung, Wissen, technischer Fortschritt, Legitimität und damit die Ökonomie als Luhmann'sches Teilsystem einer Gesellschaft.

Zertifizierte Information und Korruption

Experten, Rating Agenturen, Sachverständige, Gutachter sind ein konstitutives Element der Marktwirtschaft. Ihre Rolle ist, Marktversagen wegen asymmetrischer Information zu vermeiden. Ausgehend von Akerloffs „Adverse Selection“ können zertifizierte Informationen unterschiedlich informierte Marktteilnehmer auf den beiden Seiten des Marktes zu einem optimalen Deal führen, so als ob beide Marktteilnehmer optimal informiert wären. Die besondere Rolle der Anbieter von zertifizierter Information zeigt sich in deren spezifischen Berufsethik. Und der besondere Wert zertifizierter Information hängt untrennbar mit dieser Berufsethik zusammen.

Korruption, d.h. die Bestechung der Anbieter zertifizierter Information durch eine Marktseite, führt zur Verfälschung und Manipulation zertifizierter Information. Sie führt immer zur Überbewertung eines Assets (z.B. 100 als „wahrer“ Wert). Für die Angebotsseite des Assetmarktes setzt der korrupte Gutachter den Wert des Assets (z.B. 110) und damit den Preis zu hoch an, eine reale Überbewertung für den Verkäufer (im Beispiel um 10). Für die Nachfrageseite des Assetmarktes setzt der Gutachter den Wert des Assets zu niedrig an (z.B. 90), eine Überbewertung des Deals für den Käufer (im Beispiel ebenfalls um 10).

Die Folgen sind: Korruption zerstört den Wert zertifizierter Informationen resp. die Legitimität zertifizierter Informationsanbieter. Damit wird vergleichbar zur Wettbewerbs-Korruption die Funktions- und Leistungsfähigkeit des Wettbewerbs zerstört.

Neben den gesamtwirtschaftlichen Schäden schädigt sich der Berufszweig der Gutachter i.w.S. durch Korruption selbst:

- Das hohe Integritäts-Kapital zertifizierter Information durch die spezifische Berufsethik der zertifizierten Informations-Anbieter geht verloren.
- Der hohe Wert des empirischen Wissens der Experten, der anerkannten Erfahrung sowie der erprobten Verfahren wird in Frage gestellt.

Kapitalmarkt und Korruption

Der Kapitalmarkt generell und in seinen speziellen Ausprägungen von Aktienmarkt, Anleihemarkt, Derivatenmarkt, Bankenmarkt, Fondsmarkt, Kapitalsammelstellen etc. hat eine wichtige allokativen Funktion in der Marktwirtschaft. Er lenkt i.e.S. Finanzkapital in die beste Verwendung und führt Realkapital dem besten Owner zu. Voraussetzung dafür ist jedoch eine freie Preisbildung, die zu effizienten Informationen über Kapitalrenditen führt.

Korruption am Kapitalmarkt führt zu Manipulation der Marktbewertungen durch vorsätzliche Fehl- und Falschinformationen. Dies kann durch Bestechung von Anbietern zertifizierter Information, wie Rating Agenturen, Analysten, Investment Banken, geschehen. Ein zweites weites Feld ist Insider Trading, indem der Markt zeitlich manipulativ informiert wird. Ein drittes Feld sind Bilanzfälschungen i.w.S. durch angestellte Manager von Kapitalgesellschaften.

Die Folgen der Korruption sind: Die unersetzliche Allokationsfunktion in der kapitalistischen Marktwirtschaft wird zerstört, was zu geringerem Wachstum und Ressourcenverschwendung in großem Stil führen kann, wie die Fälle Enron und WorldCom aber auch die Subprime-Krise in den USA als Auslöser der letzten globalen Finanzkrise gezeigt haben.

- Es findet durch Korruption keine optimale relative Bewertung von Investitionen statt, um das knappe Kapital der besten Verwendung zuzuführen.
- Korruption kann zu nachhaltig hohen Überbewertungen von Assets, insbesondere Finanzassets, führen, die nur unter hohen gesellschaftlichen Kosten korrigiert werden können, wie Jensen (2004) wissenschaftlich nachdrücklich beklagt hat.

5.2 Korruption und Legitimität: Zerstörung der staatlichen Ordnung

Public-Private Korruption setzt an der Rechtsordnung und damit vor allem an der staatlichen Verfasstheit im weitesten Sinne an. Korruption zerstört die Finanzordnung des Staates sowie die Bereitstellung der Gesellschaft mit öffentlichen Gütern.

Öffentliche Finanzen, öffentliche Güter und Korruption

Korruption führt zu einer manipulativen Veränderung der öffentlichen Finanzwirtschaft und der Versorgung mit öffentlichen Gütern. Dies zerstört die demokratisch bestimmte Struktur der Finanzierung und der Versorgung mit öffentlichen Gütern. Damit steht Korruption in direktem Konflikt mit den Verfassungen demokratischer Staaten. Insbesondere in den Entwicklungsländern, deren Finanzverfassung nicht zuletzt vom Kapitalimport und der finanziellen Hilfe der Industriestaaten abhängt, führt diese Form der Korruption zu unermesslichen Verzerrungen mit kurz- und langfristigen Folgen für weite Teile der Bevölkerung, außer der wirtschaftlichen und politischen Eliten dieser Länder.

Die Folgen dieser Form der Korruption sind:

- Übergewichtung öffentlicher Infrastruktur-Projekte, die Gegenstand weiterer Korruption werden.
- Kostenexplosionen bei öffentlichen Projekten durch Korruption öffentlicher Projekte.
- Vernachlässigung sozialer öffentlicher Versorgung, da ein ungünstiges Kosten-/Nutzen-Kalkül für Korruption nicht der Präferenzstruktur der korrupten wirtschaftlichen und politischen Elite entspricht.
- Zerstörung der Legitimität der Politik und deren Träger und damit die Zerstörung der Funktionsfähigkeit der Gesellschaft.

Korruption geht jedoch noch weiter in gesellschaftliche Bereiche, die von Legitimität nahezu vollständig abhängig sind. So z.B. die Wissenschaft.

Korruption in der Wissenschaft

Hier geht es vor allem um die Auftragsforschung an Universitäten sowie an unabhängigen Forschungsinstituten für Volkswirtschaft, Pharma, Soziales, Gesundheit, Umwelt, Politik, Globalisierung, Wettbewerb, etc.

Korruption in der Wissenschaft erfolgt meist dadurch, dass korrupte Forschungsauftraggeber aus eigenen ökonomischen, politischen oder auch ideologischen Gründen die Verfälschung von zentralen Forschungsergebnissen durch entsprechende finanzielle resp. personelle Maßnahmen erkaufen.

Die Folgen der Korruption in der Wissenschaft sind: Zerstörung der unersetzbaren Wirkung des „kritischen Rationalismus“ (Popper) für die Gesellschaft und bei entsprechenden Forschungsergebnissen für die gesamte Menschheit.

- Wissensfortschritte in allen Bereichen des menschlichen und gesellschaftlichen Lebens werden behindert.

- Die Überwindung von Aberglauben, gefährlichem Wissen resp. Unwissen, etc. findet nicht mehr in dem wünschenswerten Umfang statt.
- Die hohe Berufsethik, Legitimität, Fähigkeiten, Motivation der Wissenschaft und ihrer Wissenschaftler erfährt durch Korruption quasi über einen Generalverdacht einen nachhaltigen Schaden. Wissenschaftliche Forschungsergebnisse sind für das Leben und Überleben der Menschen unersetzlich, auch wenn sie nach Popper nur Hypothesen darstellen. Durch Korruption verlieren diese wertvollen Hypothesen ihren Wert.

Besonders zerstörerisch wirkt Korruption im Bereich der Rechtssetzung und Rechtsprechung. Dies wiederum setzt einen Teufelskreis in Gang, der durch staatliches Handeln nicht mehr unter Kontrolle gehalten werden kann.

Korruption und Kriminalität

Der Zusammenhang zwischen Korruption und allgemeiner Kriminalität besteht dreifach. Einmal findet Kriminalität statt, um Korruption zu ermöglichen resp. zu vertuschen. Zum zweiten zerstört Korruption moralische und ethische Werte im Umkreis der Korruption, so dass dort Kriminalität einen idealen Nährboden findet. Zum Dritten findet auch Korruption statt, um die Funktionen von Recht, Polizei und Justiz davon abzuhalten Kriminalität zu verfolgen und zu ahnden. Insbesondere Letzteres ist der gefährlichste Zusammenhang zwischen Kriminalität und Korruption.

Korruption der Polizei, Justiz und Politik führt zu Behinderung und Verfälschung der polizeilichen, kriminologischen und juristischen hoheitlichen Aktivitäten.

Die Folgen sind: Zerstörung der unersetzlichen Funktionen des demokratischen Rechtsstaates und des Gewaltmonopols des Staates nach innen.

- Diese Verknüpfung von Korruption mit Kriminalität verschärft die negativen Folgen der Korruption ganz generell, da Korruption dadurch frei ist.
- Die Legitimität des Rechtsstaates insgesamt und seiner Institutionen geht verloren, wodurch der Teufelskreis von Korruption und mangelnder Bekämpfung der Korruption fortgesetzt wird.
- Die Wirkung des Rechts, insbesondere des Strafrechts, zur Vermeidung von Kriminalität geht ganz generell verloren, wodurch der Teufelskreis von Kriminalität und mangelnder Bekämpfung der Kriminalität fortgesetzt wird.

Diese kursorische Darstellung zeigt auf, wie Korruption vor allem die Legitimität der staatlichen Ordnung im weitesten Sinne zerstören kann und auch zerstört. Selbst per se effiziente Legitimitätsverfahren der Rechtsordnung verlieren ihren Wert, wenn Korruption das Vertrauenskapital in einer Gesellschaft vernichtet.

5.3 Legitimität: Nur auf Basis von Integrität

Grundvoraussetzung von Legitimität ist Integrität, ob es private Legitimität oder staatliche Legitimität ist. Erst Integrität über die Zeit schafft ein Vertrauenskapital, das Legitimität verleiht.

- Korruption gibt der privaten Integrität in der Zeit im Wettbewerb keine Chance, da Korruption den Wettbewerb zerstört, so dass Integrität keinen funktionsfähigen Wettbewerb vorfindet, in dem sie sich durchsetzen kann und muss. Damit wird private Legitimität verhindert, was die Akzeptanz vor allem der spontanen Ordnung bei den Menschen stark einschränkt
- Die öffentliche Legitimität wird durch Korruption direkt angegriffen und zerstört. Eine fehlende Akzeptanz der staatlichen Verfasstheit bei den Bürgern kann vom Wahlboykott bis zum Bürgerkrieg reichen.

6. Paradigmenwechsel mit globalem Bildungsauftrag

6.1 Integrität: Paradigmenwechsel in der ökonomischen Theorie

Jensen mit Coautoren veröffentlicht seit einigen Jahren Arbeiten über Integrität in der Ökonomie, insbesondere in der Theory of Finance. Dabei zeigt er vor allem im Zusammenhang mit Prinzipal-Agent-Strukturen, die durch „Separation of Ownership and Control“ entstanden und Kern der Theory of Finance sind, wie hoch die Performance-Wirkung von Integrität, vor allem Integrität von Managern von Kapitalgesellschaften ist. Sehr aktuell ist sein jüngster Aufruf in *Erhard/Jensen* (2014) nach einem Paradigmenwechsel in der Ökonomie, insbesondere in der Theory of Finance, um frühere und aktuelle krisenhafte weltweite Symptome besser zu verstehen und besser bekämpfen zu können.

Die Autoren beginnen mit einer Warnung:

“Because here we are dealing with something currently outside the prevailing economic paradigm, what is presented and the way it is presented will necessarily be unfamiliar and therefore even strange to most economists. In fact, it will at first seemingly even be outside the bounds of economics. However, this should not surprise us because, as Kuhn makes clear in *The Structure of Scientific Revolutions*, the requirement for change in a scientific paradigm does not arise from even the best current practices of a given science.

They [the best current practices] were parts of normal science, an enterprise that, as we have already seen, aims to refine, extend, and articulate a paradigm that is already in existence. (p. 122)

...

But that interpretive enterprise [normal science] ... can only articulate a paradigm, not correct it. Paradigms are not corrigible [changeable] by normal science at all. ... And these [“anomalies and crises” that show up within the current paradigm] are terminated, not by deliberation and interpretation, but by a relatively sudden and unstructured event like the gestalt switch. Scientists then often speak of the “scales falling from the eyes” or of the “lightning flash” that “inundates” a previously obscure puzzle, enabling its components to be seen in a new way ... No ordinary sense of the term ‘interpretation’ fits these flashes of intuition through which a new paradigm is born. (p. 122)

It has been said that the anomalies requiring a shift in paradigm are first explained away, and when that fails are simply ignored until someone recognizes that the anomalies have actually risen to the level of a crisis. Kuhn warned us that the first expressions of a shift in a current paradigm are likely to confound and annoy scholars

and scientists before the moment of the gestalt insight, or as Kuhn put it, before the “lightning flash” occurs.” (S. 2)

Dann verweisen sie vor allem auf das Versagen des Welt-Finanz-Systems, das einen Paradigmen-Wechsel geradezu herausfordere.

“There is a continuous and seemingly endless stream of reports of value-destroying behavior by individuals, groups, and organizations in the financial world, ranging in the current era from the savings-and-loan scandals of the 1980s to today’s mortgage backed securities and bank manipulation of Libor scandals. ... The fact that these scandals keep arising *in spite of the ongoing and varied attempts to curtail such behavior* amounts, if not to an outright failure in economics and finance, at least to an “obscure puzzle” in the discipline. The persistence of these scandals in spite of all of the efforts to curtail them (a perfect example of Kuhn’s “anomalies and crises” within the prevailing paradigm) is, we argue, strong evidence that the prevailing paradigm of financial economics requires a *transformation*.” (S. 2)

Danach stellen sie Integrität als positives Modell dar, wie es oben in Kapitel 1 skizziert ist. Besonders heftig gehen sie mit der „Behavioral Economics“ ins Gericht. Diese Richtung versuche, irrationales Verhalten rational zu erklären, was zu dem Dilemma führe, dass man mit „Behavioral Economics“ keine empirischen Erscheinungen rational erklären, prognostizieren und u.U. bekämpfen könne. Sie führe letztendlich nur zu einem libertären Paternalismus in Form von Nudging.

Paradigmenwechsel bedeute, so Erhard und Jensen, auch ein Bildungsauftrag. Sie beschreiben es so:

“Summarizing the foregoing: dealing effectively with out-of-integrity behavior *begins* with a clear *recognition* of the following four facts regarding integrity, which recognition the model of integrity introduced in this paper makes available:

- 1) Just how widespread out-of-integrity behavior actually is, and
- 2) the enormity of the cost of out-of-integrity behavior.
- 3) Given the way integrity is currently understood, our out-of-integrity behavior does not occur for us as such, and as a result
- 4) we ascribe the cause of the damage from our out-of-integrity behavior to something other than our out-of-integrity behavior.

These four facts are only a *beginning* because, as is the case with the counter-to-self-interest behavior explained by the biases and heuristics identified by Kahneman, Tversky and others, the *knowledge* of such information by itself does little to alter behavior. What else is required to provide a powerful opportunity for people, groups and organizations to act in their own self-interest with regard to integrity?

Integrity must *occur* (be understood and show up) for people, groups and organizations in a radical new way. Integrity must occur for people, groups and organizations such that:

- 1) Out-of-integrity behavior actually shows up for them as being out-of-integrity, and
- 2) The damaging consequences of that behavior, whether immediate or long term, show up for them in present time right along with the behavior, and
- 3) Those damaging consequences show up for them as being caused by the out-of-integrity behavior.

When people, groups and organizations see integrity through the lens of this new model, 1), 2), and 3) are realized naturally. To be clear, from within this new model of integrity, integrity occurs for people (is understood by people, shows up for people) such that 1) out-of-integrity behavior actually shows up for people as out-of-integrity behavior, but most importantly, 2) the damaging consequences of that behavior, whether immediate or long term, show up in present time right *along with* the behavior, and finally 3) the damaging consequences show up as being *caused* by the behavior." (S. 14)

Was bedeutet ein derartiger Paradigmenwechsel in der Ökonomie für die Evolution von Integrität?

- Wir bekommen eine bessere ökonomische Theorie, was wiederum dazu führt, dass theoretische Weiterentwicklungen auf Basis dieser besseren Theorie besser werden.

Bessere Theorie führt zu besserer Politik und damit zu weniger Krisen und die damit verbundenen teilweise enormen Schäden und Wohlfahrtsverluste.

- Ein bildungspolitisch interessanter externer Effekt ist zu erwarten. Nach Jensen/Meckling haben die Studenten erfahren, dass Manager Agency Costs verursachen, die den Gewinn einer Firma c.p. reduzieren. Diese Studenten wurden nach dem Studium Manager und verursachten ohne Gewissensbisse Agency Cost, da sie dies ja gelernt haben. Nach einem Paradigmenwechsel lernen die Studenten in Zukunft, dass Manager Integrität aufweisen müssen, um den Gewinn der Firma zu maximieren. Und zwar Integrität nach innen und nach außen. Agency Cost durch Out-of-Integrity-Verhalten zerstören und verringern den Gewinn.
- Bessere Manager aber verbessern die Allokation knapper Ressourcen, erzeugen ein höheres Wachstum und machen ihre Firmen wettbewerbsfähiger und damit auch stärker gegenüber weniger leistungsfähigen aber korrupten Firmen.

Ordnungstheoretisch führt der Paradigmenwechsel in der Ökonomie, der zu einem globalen Bildungsauftrag an allen ökonomischen Studieneinrichtungen global führt, dazu, dass Integrität sich in der spontanen Ordnung durchsetzt und damit oberste Regel des gerechten Verhaltens nach Hayek wird.

Die unsichtbare Hand ist das wichtigste Steuerungsinstrument einer spontanen Ordnung, der Hayek'schen Katallaxie. Integrität ist unabdingbar, damit die unsichtbare Hand gut funktioniert. Die ökonomische Theorie und die politische Ökonomie muss dies theoretisch verstehen, um dafür politisch zu sorgen, dass die unsichtbare Hand Integrität hat. Der Jensen'sche Paradigmenwechsel als globaler Bildungsauftrag ist eine unabdingbare Voraussetzung für die Evolution von Integrität.

6.2 Korruption: Ist die „Unsichtbare Hand“ korrupt?

Die unsichtbare Hand von Adam Smith ist ein Ökonomie-theoretisches Konstrukt wie z.B. alle Gesellschaftsvertrags-Theorien in der politischen Ökonomie. Auch die konstitutionelle Theorie von Buchanan, wonach die Mitglieder einen Vertrag zur Begrenzung der Freiheit abgeschlossen hätten, um so das Integritätssubstitut „Eigentum“ zu schaffen, stellt ein derartiges theoretisch abstraktes Konstrukt dar. Buchanan hat sein methodisches Vorgehen wissenschaftstheoretisch begründet. Auch Friedman hat diesen Sachverhalt methodologisch einfach so argumentiert, dass es in einer Theorie nicht auf den Wirklichkeits-Gehalt der Theorie sondern auf die Erklärungs- und Prognosefähigkeit der Theorie ankäme.

Damit soll der These, dass die unsichtbare Hand unter Umständen korrupt sein könnte, Nachdruck verliehen werden. Die unsichtbare Hand besteht darin aus mehreren Teilen. Integrität resp. Korruptionsfreiheit der im Wettbewerb stehenden Wirtschaftssubjekte. Dies sind die Teilnehmer der Katallaxie mit ihren Regeln des gerechten Verhaltens. Die unsichtbare Hand ist also nur insoweit nicht korrupt, soweit die Teilnehmer der Katallaxie nicht korrupt sind. Da aber in der Handelsordnung partiell Integrität fehlt, sind Substitute erforderlich: a) unabhängige Professionals, b) Substitute auf der Rechtsordnung.

Wir haben oben gesehen, dass Korruption in der Handelsordnung verbreitet ist. So weit ist somit auch die unsichtbare Hand partiell korrupt. Wir haben auch gesehen dass es Private-Public Korruption gibt. So weit ist demnach auch diese Seite der unsichtbaren Hand partiell korrupt. Unabhängige Professionals stellen ein weiteres Integritätssubstitut dar, allerdings angesiedelt in der Handelsordnung. Unabhängige Professionals sind: zertifizierte Informationsanbieter, zertifizierte Sachverständige, zertifizierte Freiberufler, vereidigte Personen und Institutionen, wie Politiker, Parlamentarier und politische Beamte. Sie stellen einen wichtigen Teil der unsichtbaren Hand dar. Quasi die „Unsichtbare Hand of Last Resort“, wenn alle anderen Teile der

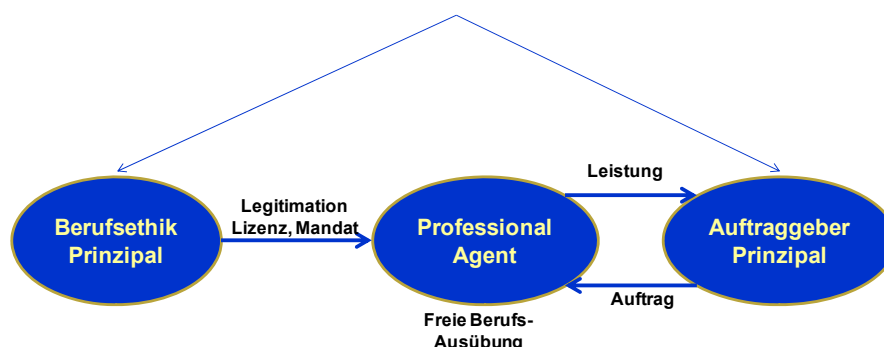
unsichtbaren Hand ebenfalls korrupt sind. Diese letzte Gruppe zeichnet Eines gemeinsam aus: eine spezifische Berufsethik, die Grundlage für alle ihre geschäftspolitischen Entscheidungen ist.

Während Korruption im Rahmen des Prinzipal-Agent-Modells als Vertrag zwischen Agent und Klient zum Schaden des Prinzipals erklärt wird, ist Korruption bei Agenten mit einer spezifischen Berufsethik über das Standardmodell hinaus erklärungsbedürftig.

Langer (2004) hat im Rahmen der Professionsökonomik das Verhältnis von Experten als Agenten zu ihren Prinzipalen als „Doppelten-Prinzipal-Agenten“-Ansatz bezeichnet. Am Beispiel der Sozialen Arbeit, wie z.B. Ärzte, Sozialarbeiter etc., zeigt er das komplexe Verhältnis des Experten zu zwei Prinzipalen. Da man nicht zwei Herren gleichzeitig dienen kann, müssen die beiden „Vertragsverhältnisse“, in denen der Experte steht, unterschiedlicher Natur sein. *Langer* zeigt, dass ein Vertragsverhältnis zum Adressaten der Dienstleistung, z.B. dem Patienten, besteht. Der Patient ist der Prinzipal. Ärzte arbeiten als Ärzte mit einem Mandat ihrer Standesorganisation, die ihnen ein Zertifikat, eine Lizenz und damit die Legitimation zur Ausübung ihres Berufes als persönliche Dienstleistung in eigenem Namen gibt. Diese Organisation ist der zweite Prinzipal. Allgemein gesprochen stellt diese Seite des Doppelten-Prinzipal-Agenten-Modells die Berufsethik des jeweiligen Experten dar.

Nach *Langer* hat die Berufsethik resp. Professionsethik ordnungstheoretisch die Aufgabe, dem Experten Restriktionen aufzuerlegen, also etwas was Institutionen gemäß der Institutionentheorie (siehe dazu auch *Pies*, 1993) gemeinhin zu tun haben, um die Ordnungseffizienz zu erhöhen. Im Doppelten-Prinzipal-Agenten-Modell kommt jedoch noch eine zweite Aufgabe der Berufsethik hinzu, die sich auf den zweiten Prinzipal-Agent-Bezug des Experten bezieht, den Adressaten der Dienstleistung, den zweiten Prinzipal. Hier gibt die Berufsethik dem Experten Schutz vor Anforderungen des zweiten Prinzipals an seine Berufsausübung, die zwar dem Adressaten einen „scheinbaren“ Nutzen geben soll, die aber dem Expertenwissen des Experten entgegensteht.

Dies zeigt folgende Abbildung:



Der Professional als Diener zweier Herren stellt darin die Frage: Welcher Prinzipal dominiert? Antwort: Die Berufsethik gibt dem Professional a) positive und negative

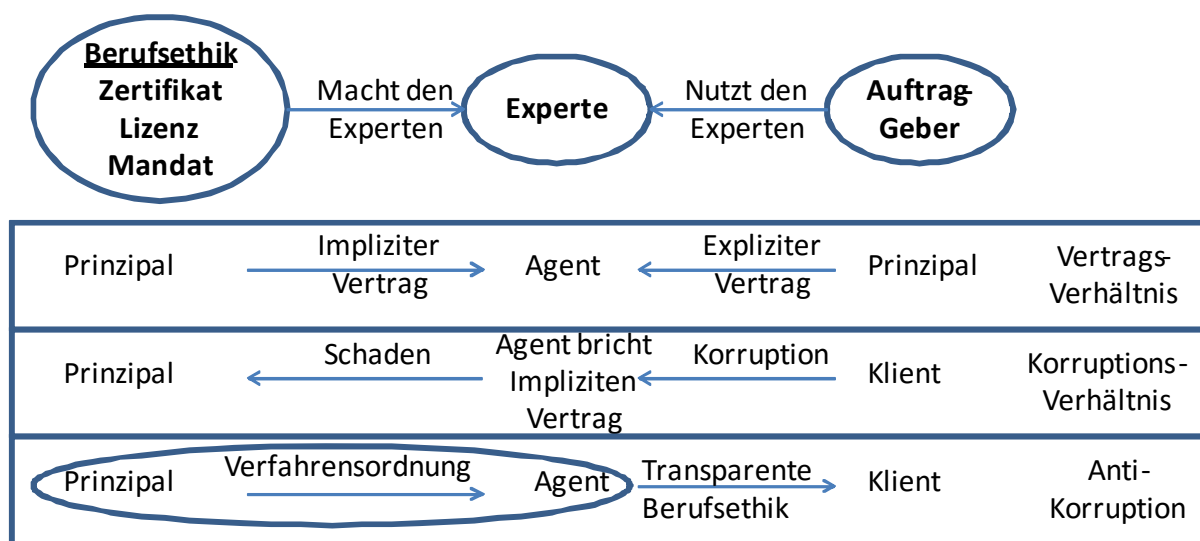
Restriktionen zum Schutz der Auftraggeber und b) Schutz gegenüber dem Auftraggeber gegen Korruption. Damit steht die Berufsethik über dem Auftraggeber.

In dieser Professionsethik zeigt sich, wie wichtig die Berufsethik ist, vor allem, wenn sie einen bestimmten Grad der Organisation und der Institutionalisierung aufweist. Die Berufsethik als erster Prinzipal dominiert danach den Adressaten der Dienstleistung als zweiter Prinzipal. Experten ohne Berufsethik sind potentiell nur noch korrupt und verlieren ihr Expertenkapital. Sie sind keine Experten mehr. Aus dieser Sicht sind z.B. die Rating Agenturen, die sich lediglich auf den Free Speech Artikel der amerikanischen Verfassung berufen, keine Experten, was sie ja auch völlig konsistent bestreiten. Warum sie aber trotzdem einen de facto Experten-Status einnehmen, wird in der Literatur ausgiebig dargestellt und kritisiert (siehe dazu Förster, 2012).

Experten, die nicht den „Luxus“ eines Free Speech Artikels in der Verfassung haben, benötigen eine Professionsethik. Nur wenn sie ihren Beruf ausschließlich gemäß ihrer Berufsethik ausüben, sind sie integer. Anderenfalls wird ihr Adressat zum Korruptions-Klienten und er selbst zum korrupten Agenten. Beide schaden der Berufsethik und damit dem dominanten Prinzipal mit diffusen aber erheblichen Schäden für die Ordnungseffizienz und damit der Gesellschaft im Allgemeinen und bestimmten Gesellschaftsmitgliedern im Besonderen je nach konkretem Korruptionsfall.

Anti-Korruptionsmaßnahmen bestehen darin, die jeweilige Berufsethik zu organisieren und zu institutionalisieren. Dies kann und muss mit Kontrollen, positiven und negativen Anreizen und Screening resp. Signalling-Verfahren verbunden sein. Letzteres entspricht den oben aufgeführten Vorschlägen für eine transparente Integrität im vorigen Abschnitt. Man muss das Gefangenen-Dilemma umdrehen und die Integrität resp. Nicht-Korruption als dominante Strategie definieren. Dies geht nur über die transparente Integrität in der Breite der jeweiligen Profession.

Zusammenfassend zeigt die folgende Abbildung das Thema Korruption und Experten:



Die Theorie der Professionsethik, so *Langer*, gibt dem Experten Schutz vor „Korruption“ des Adressaten seiner Dienstleistung. Anti-Korruption im Sinne der Berufsethik kann somit nur in der Stärkung und vor allem Transparenz der Berufsethik der Experten liegen. Berufsethik ist darin ein Integritätssubstitut, gültig unisono für eine ganze Berufsgruppe. Erst die glaubwürdige Transparenz der Integrität resp. der Berufsethik dreht das strategische Gefangenen-Dilemma so um, dass Integrität gegenüber der Berufsethik zur dominanten Strategie der vereidigten Professionals auf deren relevanten Märkten wird.

Damit aber ist die unsichtbare Hand bestechlich, da nach der Theorie der Korruption gilt: „Corruption is a crime of calculation, not passion.“, und so weit Korruption in der Handelsordnung und Rechtsordnung vorkommt. Dies wäre analog zu Jensen und seinem Integritäts-Paradigmenwechsel ebenfalls ein dringend erforderlicher Paradigmenwechsel in der ökonomischen Theorie. Korruption ist so gefährlich und „ansteckend“, dass es sogar die unsichtbare Hand befällt mit gravierenden Auswirkungen auf die Katallaxie und die staatliche Verfasstheit. So wie angehende Manager als Studenten lernen müssen, dass Gewinnmaximierung Integrität nach innen und außen bedeutet, so müssten alle Schüler dieser Welt lernen, wie gefährlich und ansteckend Korruption ist. Ein ungeheurer unabdingbarer globaler Bildungsauftrag an theoretische und politische Ökonomen weltweit. Jede Bildungseinrichtung weltweit auf allen Ebenen, von der Grundschule bis zu den Universitäten, muss Korruptionslehre im Curriculum aufweisen.

Die Konsequenzen wären vielfach. Einmal könnte durch den Paradigmenwechsel die herrschende Theorie und damit auch die zukünftige Theorie besser werden, was zu einer besseren Politik führen würde. Dies könnte vor allem im kritischen Bereich des Whistle Blowing zu notwendigen Veränderungen führen. Der Schutz der Whistle Blower muss gravierend verbessert werden, wie tragische Erfahrungen der Vergangenheit, wie z.B. in Enron, zeigen. Whistle Blowing stellt ein wichtiges Instrument des unsichtbaren Fußes dar.

Die globale Korruptions-Bildung würde gesellschaftlich Korruption bekämpfbar machen. Die Lambsdorff'schen Transaktionskosten der Korruption würden signifikant steigen, was den unsichtbaren Fuß stärkt, der damit die unsichtbare Hand besser unterstützt.

Integritäts-Transparenz und hohe Transaktionskosten der Korruption weltweit durch globale Bildung auf Basis notwendigen Paradigmenwechsels in der theoretischen und politischen Ökonomie würden zu kooperativen Spielen für Integrität und gegen Korruption führen.

6.3 Legitimität nur durch hohe Integrität und Freiheit von Korruption

Wie schon in obigen Kapiteln so sind auch hier bezüglich Legitimität kein direkter Handlungsbedarf und keine Handlungsmöglichkeit gegeben. Legitimität ergibt sich

aus hoher Integrität über die Zeit und dem daraus erwachsenden Vertrauen einerseits und Freiheit von Korruption in allen Bereichen der Gesellschaft. Sind diese gegeben, so folgt Legitimität zwischen Referee und Conferee.

6.4 Paradigmenwechsel mit globalem Bildungsauftrag

Im nächsten Kapitel wird die Frage untersucht, ob Integrität, Legitimität und Anti-Korruption als Normen evolutiv entstehen und stabil sind. Es wird sich zeigen, dass ein Paradigmenwechsel mit globalem Bildungsauftrag unabdingbar ist dafür, dass sich Integrität, Legitimität und Anti-Korruption durchsetzen, wobei die hinreichenden Bedingungen dafür zu klären sind.

Da der Paradigmenwechsel unabdingbar ist, soll er nochmals zusammenfassend genannt werden:

- Integrity. Without it Nothing Works.
- Nur mit Legitimität funktioniert Etwas gut und richtig.
- Die unsichtbare Hand ist korrupt.

Dies ernst genommen und in die Ökonomie integriert, um zu neuen theoretischen und politischen Aussagen zu kommen, ist die Aufgabe des Paradigmenwechsels in der Ökonomie, der dann global an allen wirtschaftswissenschaftlichen Einrichtungen der Welt zu besseren Einsichten in die Ökonomie führen, die Basis für die Durchsetzung von Integrität, Legitimität und Anti-Korruption sein müssen.

7. Evolution von Verhaltensprinzipien in der Handelsordnung

7.1 Theorie der Evolution von Verhaltensprinzipien

7.1.1 Axelrod: Tit For Tat

Axelrod (1997) hat in einer bahnbrechenden Studie Mechanismen entdeckt, die zu Kooperation führen, und zwar spontan ohne staatlichen oder rechtsstaatlichen Einfluss und Druck. Des Rätsels Lösung lautet: Tit for Tat (TFT). So wie Du mir, so ich Dir.

Auf Basis umfangreicher Computer-Simulationen unterschiedlicher Verhaltensstrategien kommt er zu dem Ergebnis, dass Tit for Tat am erfolgreichsten und am stabilsten sei. „... the result of the tournament was that the highest average score was attained by the simplest of all strategies, Tit for Tat. This strategy is simply one of cooperating on the first move and then doing whatever the other player did on the preceding move. Thus Tit for Tat is a strategy of cooperation based on reciprocity.“ (S. 16)

Was Integrität anbelangt, so ist TFT nicht geeignet, eine stabile Verhaltensnorm zu etablieren und durchzusetzen. Der Hauptgrund liegt darin, dass in Integrität auch der Fall enthalten ist, dass das gegebene Wort nicht gehalten wird. Im einfachen TFT würde der Counterpart sein Wort ebenfalls nicht halten, was Out-of-Integrity als dominante Strategie etablieren würde.

Anti-Korruption kann sich ebenfalls nicht durch TFT durchsetzen. Zum einen einigen sich beide Partner auf Korruption, agieren also kooperativ. TFT stabilisiert somit die Korruption. Bricht einer der Partner sein Wort durch Whistle Blowing, bricht die Kooperation zusammen. Damit aber wird Anti-Korruption als Norm auch nicht dominant.

7.1.2 Axelrod: Tit for Tat mit Noise

Im Chapter 2 seines Buches (1997) diskutiert *Axelrod* Tit for Tat mit Noise. Noise resultiert aus Fehlinterpretationen, Missverständnissen zwischen Spielern und einfaches Fehlverhalten. Entscheidend ist, dass ein derartiges Verhalten gegen das Prinzip TFT nicht sofort mit gleichen Mitteln beantwortet wird, da sonst das Spiel instabil wird, sondern dass es in den Spielregeln Möglichkeiten geben muss, um das Spiel zu stabilisieren.

Axelrod führt zwei Reaktionsmöglichkeiten bei Noise ein: a) Generosität, b) Reue. Generosität bedeutet, dass ein Spieler das Fehlverhalten des anderen Spielers einmal toleriert und kooperativ weiterspielt. Axelrod nennt dies GTFT. Reue zeigt sich darin, dass der Spieler mit Fehlverhalten sich dafür entschuldigt und somit bei einem

TFT-Verhalten seines Gegenspielers auf sein Fehlverhalten kooperativ agiert. Axelrod nennt dies CTFT.

Damit zeigt sich, dass Integrität in CTFT eine dominante Verhaltensweise werden kann, da der Spieler, der sein Wort nicht hält, Reue zeigt, indem er sein Wort ehrt.

Whistle Blowing eines Spielers im Korruptionsfall fällt nicht unter den Fall TFT mit Noise. Whistle Blowing beendet das Spiel der Korruption. Whistle Blowing könnte somit eine dominante Verhaltensstrategie für Anti-Korruption sein. Es wird sich jedoch nachfolgend zeigen, dass starke Argumente dagegen sprechen.

7.1.3 Axelrod: An Evolutionary Approach to Norms (TFT mit Strafen)

In seinem Abstract formuliert *Axelrod* die Idee der evolutorischen Entwicklung von Normen. „Norms provide a powerful mechanism for regulating conflict in groups, even when there are more than two people and no central authority. This essay investigates the emergence and stability of behavioral norms in the context of a game played by people with limited rationality. ... The results show the conditions under which norms can evolve and prove stable. One interesting possibility is the employment of metanorms, the willingness to punish someone who did not enforce a norm.“ (S. 44)

Dazu erweitert *Axelrod* sein iteratives Prisoner's Dilemma-Spiel für 2 Personen auf n Personen. Hinzu kommen Metanormen in Form von Strafen. „A metanorm is based on the willingness to punish not only those who violate norms, but also anyone else who fails to punish the violators.“ (S. 41)

Die Ergebnisse der Modell-Simulationen ermutigen *Axelrod*, die These aufzustellen, dass die Evolution von Normen möglich und realistisch ist. „When I give talks about the evolution of norms I often stress the emergence of norms at the global scale, such as the norms against colonialism, racial discrimination, and torture.“ (S. 42) Dies könnte z.B. bezüglich Korruption gelte, die weltweit auf dem Vormarsch zu sein scheint.

Auch sieht er in der Aufklärung über den Wert von Normen in einer Gesellschaft einen wichtigen Auslöser der Evolution von Normen. „My response is a relatively optimistic one. I expect that as the facts become widely publicized, the practice will become so abhorrent in the West that pressure will be brought to bear.“ (S. 42) Hier gilt sicher die Forderung von Jensen nach einem Paradigmenwechsel, der zu einem globalen Bildungsauftrag führen muss.

Obwohl es, so sein Bild, schon gravierende Veränderungen in der Geltung globaler Normen gegeben hat, sieht er jedoch für die Zukunft weiterhin Bedarf für die Evoluti-

on neuer Normen. „If colonialism, dueling, and slavery have been virtually eliminated, perhaps other forms of violence and assaults on human dignity can follow.“ (S. 42) Hier ist sicher die globale Korruption einzuordnen.

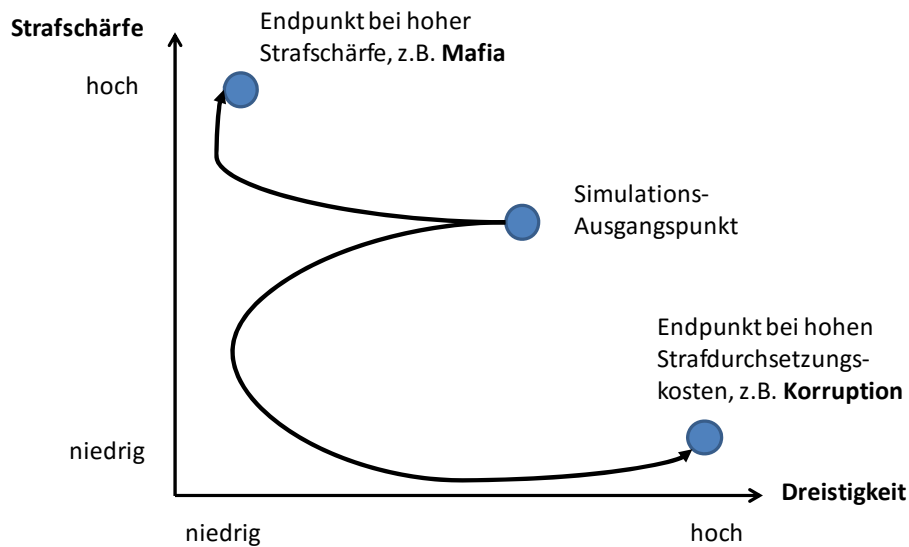
Axelrod definiert Norm: „A norm exists in a given social setting to the extent that individuals usually act in a certain way and are often punished when seen not to be acting in this way.“ (S. 47) In dieser Definition deutet sich an, dass Integrität nur eine schwache Norm darstellen kann, da Out-of-Integrity-Verhalten nur schwach bestraft werden kann. Die „Strafe“ von Out-of-Integrity-Verhalten liegt in der Under-Performance nach dem Jensen'schen Performance-Paradoxon. Diese „Strafe“ ist aber nicht sichtbar. Auch Anti-Korruption stellt danach eine schwache Norm dar, da die Kosten der Korruption in Form erwarteter Strafen gering sind.

Als Zwischenergebnis gilt: Integrität und Anti-Korruption sind schwache Normen. Nach Axelrod würde ein Paradigmenwechsel mit globalem Bildungsauftrag die Sensibilität jedoch erhöhen, so dass mit stärkeren Normen zu rechnen wäre. Wichtig ist auch, dass es einen Konflikt zwischen Integrität und Korruption gibt. Der Nutzen der Integrität liegt in der hohen Performance-Wirkung durch neue Opportunitäten. Diese können und müssten sich am Markt durchsetzen, was Out-of-Integrity-Verhalten zurückdrängen würde: ein typisches evolutorisches Szenarium. Dem steht jedoch die Korruption entgegen, die den Wettbewerb zerstört (die korrupte unsichtbare Hand). Damit fehlt der Integrität der Auslese-Mechanismus.

Ziel muss somit sein, sowohl aus Integrität als auch aus Anti-Korruption starke Normen zu machen. Die weitere Spielanalyse von Axelrod soll hierüber weiteren Aufschluss geben.

Durch die Einführung von Strafen bei Bruch der Norm kommen zwei weitere Variablen in das iterative n-Personen Prisoner's-Dilemma-Spiel: a) Höhe der Strafe bei Bruch der Norm, b) Kosten der Durchsetzung der Strafe. In einem Diagramm in Abhängigkeit von der „Dreistigkeit“, die Norm zu brechen, und der Bereitschaft, bei Normbruch harte Strafen durchzusetzen, zeigt *Axelrod* das Ergebnis der Computer-Simulation des n-Personen-Spiels.

Dies zeigt folgende Abbildung:



Ist die Strafschärfe im Spiel gering, z.B. weil die Strafdurchsetzungskosten sehr hoch sind oder weil die Spieler eine gewisse Laxheit bezüglich der Bestrafung aufweisen, so steigt im Spielverlauf die Dreistigkeit der Spieler hinsichtlich des Bruchs der Norm. Die Norm ist schwach. Dies gilt vor allem für die Evolution von Integrität und Korruption. Da die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung von Korruption sehr gering ist, ist die Strafdurchsetzung sehr gering. Korruption setzt sich im Spiel durch. Interessanterweise zeigt sich in diesem Spiel das grundsätzliche Problem des Whistle Blowing. Da die Kosten für den Whistle Blower sehr hoch sein können, wie die Erfahrungen aus den Fällen Enron und WorldCom eindringlich zeigten, unterbleibt Whistle Blowing weitgehend. Da aber Whistle Blowing eines der effizientesten Instrumente für die Aufdeckung und die folgende Bestrafung von Korruption ist, ist die Strafschärfe sehr gering.

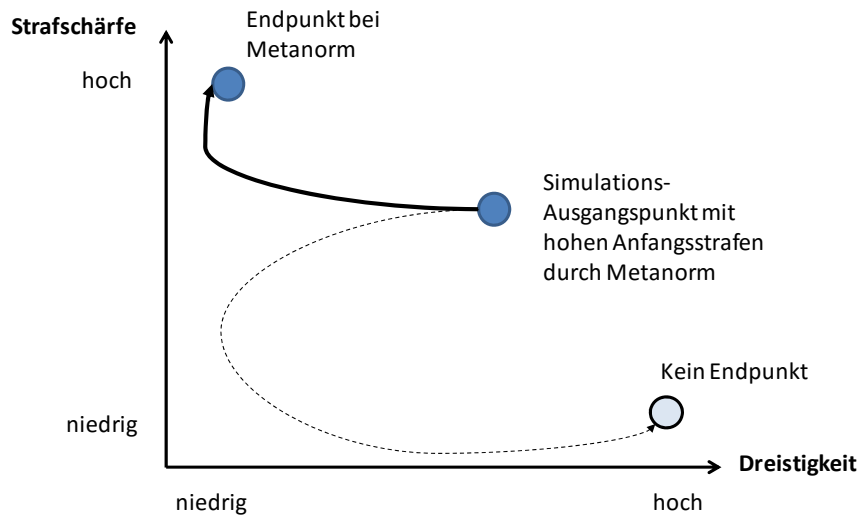
Ähnliches gilt für Out-of-Integrity-Verhalten. Es gibt keine explizite Strafe für fehlende Integrität, außer dass der Gegenspieler TFT spielt. Hinzu kommt, dass nach Jensen die „Strafe“ für fehlende Integrität die Under-Performance ist, diese aber wegen des Performance-Paradoxons nicht sichtbar ist, wird das Spiel auch zu Out-of-Integrity-Verhalten tendieren. Insgesamt gilt, dass Integrität und Anti-Korruption, wie auch alle Normen mit geringer Strafschärfe, in diesem Spiel nicht stabil und somit nur schwache Normen sind.

Das andere Extrem stellt z.B. die Mafia dar. Die Mafia-internen Strafen gegen Bruch der Mafia-Normen sind sprichwörtlich. Die Strafschärfe ist ohne jegliche Toleranz so stark, dass sich die Mafia-Normen stabil durchsetzen. Das Spiel zeigt, dass sich Normen dann durchsetzen, wenn die Strafschärfe von Spielbeginn an hoch ist. Die Norm ist stark.

Dies nutzt *Axelrod* in seiner Simulation, indem er Metanormen ins Spiel bringt. Durch Metanormen kann die Strafschärfe von Beginn an stark erhöht werden, indem nicht

nur Derjenige bestraft wird, der die Norm verletzt, sondern auch Derjenige, der die Normverletzung sieht und nicht bestraft.

Dies zeigt folgende Abbildung:



Metanormen sorgen für hohe Anfangsstrafen unabhängig vom Spielverlauf. Damit sind Normen verbunden mit Metanormen stark und setzen sich durch. *Axelrod* diskutiert nun mehrere Möglichkeiten, wie die Evolution von Normen unterstützt werden kann:

- Metanormen: Allerdings muss eine hohe Korrelation zwischen den Strafen für Normbruch und den Strafen für das Nichtstrafen des Normbruchs existieren. Diese Korrelation dürfte bei Korruption und Integrität sehr gering sein.
- Gruppen-Dominanz: Je größer und je mächtiger eine Gruppe ist, die eine bestimmte Norm vertritt, desto eher wird sich die Norm durchsetzen, zumal es dann auch eine entsprechende Metanorm geben kann.
- Internalisation: Hier geht es um die individuelle Verinnerlichung einer Norm. Findet sie statt, ist die Norm stark, da die Strafe des Normbruchs ebenfalls verinnerlicht wird und somit die Strafdurchsetzungskosten extrem gering sind. Integrität und Antikorruption könnten über die Internalisation zu starken Normen werden. Voraussetzung dafür ist allerdings der von Jensen geforderte Paradigmenwechsel und ein daraus ableitbarer globaler Bildungsauftrag.
- Social Proof: Sozialkontrolle kann sehr wirksam sein bei der Durchsetzung von Normen. Bezüglich Integrität und Korruption allerdings erfordert diese ebenso den von Jensen geforderte Paradigmenwechsel und den globalen Bildungsauftrag.

- Membership: Wirksam, insbesondere in Verbindung mit gruppeninternen Metanormen. Für Integrität und Anti-Korruption nicht geeignet.
- Gesetze: Metanormen werden häufig in Form von Gesetzen eingeführt und können somit dazu führen, dass Normen stark sind. Für Integrität gilt, dass es in der Hayek'schen Rechtsordnung Integritätssubstitute gibt, die dazu führen, dass Integrität als Norm stark ist. Auch Legitimitätsverfahren in der Rechtsordnung können dazu führen, dass Legitimität als Norm eine Chance besitzt. Allerdings ist hierbei das Dilemma mit der Korruption zu sehen, da Private-Public Korruption zum Ziel hat, die Rechtsordnung zu zerstören. Damit zerstört Korruption, gegen die es keine starke Norm gibt, Lösungen in der Rechtsordnung, die aus Integrität über Integritätssubstitute und Legitimität über Legitimitätsverfahren starke Normen machen.
- Reputation: Wirkt analog zu Social Proof. Für Integrität kann ein Ansatz darin liegen, dass Integritäts-Transparenz anerkannt und positiv bewertet wird (siehe dazu Förster, 2012a, über Integritäts-Transparenz am Kapitalmarkt). Für die Korruption bedeutet Reputation keinen Effekt. Hat ein Spieler eine Reputation für Anti-Korruption finden nach erfolgloser Anbahnung keine weiteren Korruptionsversuche statt. Haben die Anbahnungsversuche keine Anti-Korruption gezeigt, ist Korruption möglich und wahrscheinlich. Reputation kann ein sinnvolles Instrument auf Basis des von Jensen geforderten Paradigmenwechsels und des darauf aufbauenden globalen Bildungsauftrages.

Insgesamt zeigt sich, dass Tit for Tat mit Strafen und Metastrafen effizient Normen durchsetzen und starke Normen kreieren kann. Für Integrität und Anti-Korruption als Normen zeigen die Simulationen von *Axelrod* jedoch, dass vor allem die Strafschärfe sehr gering ist und bei Whistle Blowing die Strafdurchsetzungskosten exorbitant hoch sind. Hier zeigen sich lediglich Ansätze wie Internalisation, Social Proof und Reputation, die aber den Paradigmenwechsel und den globalen Bildungsauftrag benötigen. Die Rolle der Rechtsordnung und damit der Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren hängen maßgeblich davon ab, wie Anti-Korruption gegenüber der Rechtsordnung als Norm durchgesetzt werden kann.

7.1.4 Vanberg/Congleton: Rationality, Morality and Exit (TFT mit Exit)

Die Autoren führen Rationalität und Moralität in ein Axelrod-Typ Spiel im iterativen Prisoner's Dilemma ein, um die Evolution von Moral in der Gesellschaft zu analysieren. „We shall approach morality and rationality from an Axelrod-type perspective; that is, we shall discuss this issue in terms of recurrent games and behavioral strategies/programs for playing these games. More specifically, we shall argue that our intuitive notions of rationality and morality can be shown to be mutually compatible if appropriately specified. Two assumptions are at the core of our argument. First, we presuppose that the rationality of morality issue is appropriately discussed at the level

of general behavioral dispositions or programs, as opposed to the level of particular actions. Second, we assume that an important aspect of what we mean by morality can be more adequately discussed in the context of a recurrent game that includes an exit option, rather than in the context of a recurrent prisoner's dilemma game that, in its pure form, rules out the possibility of exit from some or all rounds of the game." (S. 418) Die Frage stellt sich, ob dieser Spiel-Typ in der Lage ist, die Evolution von Integrität und Anti-Korruption quasi als rationale Moralität zu erklären.

Die Autoren erweitern das Tit for Tat-Spiel von Axelrod von Kooperation und Kollision um eine Exit-Variante, die dann zum Tragen kommt, wenn ein Spieler auf eine Kollision des Gegenspielers nicht entsprechend TFT ebenfalls mit Kollision reagiert, sondern den Exit bevorzugt. Um die Exit-Variante in das TFT-Spiel einführen zu können, unterscheiden die Autoren zwischen „situational choice“ und „programmed choice“. „The relevant distinction here is analogous to the distinction between constitutional and sub-constitutional choices in a collective choice setting. Constitutional choices are choices among rules/constraints; sub-constitutional choices are choices within these rules/constraints." (S. 419) Damit ermöglicht das Spiel, das entsprechend dem Programm nach Tit for Tat abläuft, auch situative Verhaltensmöglichkeiten eines Spielers, mit denen er situativ seine Moralvorstellungen in das Spiel einbringen kann.

Die Autoren kritisieren den Standard-Ansatz von Tit for Tat, in dem es einen Zwang zum Spielen gibt. Es gibt zwei Typen von Spielzügen („cooperate or defect“). Ein Spieler, der aus „moralischen“ Gründen keinen der beiden Spielzüge durchführen kann und will, kann das Spiel nicht rational durchführen. Interessanterweise löst die Einführung der Strafe im letzten Abschnitt dieses Dilemma, in dem sich Spieler befinden können, nicht. In vielen sozialen Settings, so die Autoren, sei aber dieses Spielmodell nicht angemessen.

Durch die Einführung einer Exit-Option ändert sich die Pay-Off-Struktur des Spiels. Damit sich die Pay-Off-Struktur des Spiels ändern kann, führen die Autoren Exit-Kosten in das Spiel ein. „With the inclusion of an exit option, the payoffs of exit become an important determinant of the viability of game strategies. In practice, the net benefits of exit depend on the availability of alternatives (or, more specifically, on the expected payoffs from those alternatives), whether such alternatives exist in the form of potential interactions with other players or in solitary activity. In a competitive market context, for instance, the easy accessibility of alternative options decreases the opportunity cost of exit and reduces a player's dependency on any particular counterpart. In fact, one virtue of market competition lies in its tendency to reduce the cost of exit from, and consequently the dependency on, transactions with particular players. Conversely, where competition and the accessibility of alternatives is restricted, the costs of exit tend to be increased. (S. 420)

Um jedoch die Exit-Option aus Gründen der Moralität einzuführen, argumentieren die Autoren folgendermaßen: „If, as Axelrod suspects, Tit for Tat seems somewhat at

odds with our intuitive notion of morality, the reason probably lies in the fact that defection is included in its behavioral repertoire. When we think of defection as lying, not keeping promises, defrauding, stealing, exploiting, and so on, it seems, indeed, difficult to attach the attribute moral to a behavioral program that includes such options even if they are exhibited only in response to an opponent's prior defection.⁹ One obvious problem with such responses in kind is that they send potentially ambiguous signals to opponents and (perhaps more importantly) to third parties. They send ambiguous signals in all cases where it may not be totally obvious to opponents and onlookers whether the defection is a retaliatory act of an otherwise moral program or simply defection of an exploitative program.“ (S. 420) Damit stellt sich das TFT-Modell mit Exit-Option aus „moralisch rationalen“ Gründen als ideal zur Prüfung der Frage dar, ob sich Integrität und Anti-Korruption, auch als „moralisch rationale“ Einstellung des individuellen Spielers betrachtet, evolutorisch entwickeln können.

Die Autoren differenzieren zwischen zwei Typen von Rationaler Moral. Einmal eine vergeltende Moral („retributive moral“), die dem TFT-Modell mit Strafe von Axelrod im letzten Abschnitt entspricht. Zum anderen die kluge und vorsichtige Moral („prudent moral“). Da Moral eher mit „Etwas nicht tun“ als mit „Etwas tun“ definiert werden kann, liegt es nahe, die kluge Moral der Exit-Option anstatt die vergeltende Moral der Straf-Option als Grundlage für die Einführung Rationaler Moral in das Tit for Tat-Modell zu nehmen. „The fact that it is defined by what it does not do (i.e., defect) also seems in line with the thou shalt not terms in which moral principles are often stated. We, therefore, include prudent morality as the moral program in the simulation experiment we shall discuss. (S. 421)

Entscheidungskriterium für die Superiorität der Spielregeln ist der Erfolg eines Spielers, der die Regeln rational spielt. „Whether morality is compatible with rationality has to be answered in the light of a comparison between the overall payoffs that actors can expect from potential alternative dispositions or behavioral programs. To show the rationality of morality would mean to demonstrate that in competition with alternative behavioral programs, the moral program is more (or, at least, no less) successful than any other and, consequently, a program that can be rationally chosen. (S. 422) Dabei betrachten die Autoren zwei Ausprägungen des Modells. Das intolerante Program reagiert auf Defekt sehr schnell mit Exit. Das tolerante Programm lässt mehrere Defekte zu, bis es mit Exit reagiert.

Insgesamt zeigt die tolerante Moral eine gute Erfolgswahrscheinlichkeit. „All in all, the simulation results suggest that a strategy of cooperating with those who have cooperated in the past and avoiding those who have defected in the past is eminently viable and is robust over a wide range of community compositions. The advantage of tolerant versions of this strategy depends on the population mix. Tolerance has advantages if there are other programs in the community whose behavior can be changed by imposing modest sanctions. Overall, the prudent moral strategies are

viable moralities. Moreover, the results are only somewhat sensitive to the magnitude of the payoffs. (S. 427)

Das Ergebnis der Simulation zeigt, dass rationale Moral eine Frage der Alternativen ist, wenn man von hochgradig internalisierten strengen Moralprinzipien absieht. Rationale Moral ist eine Funktion der Exit-Kosten. Diese wiederum sind eine Funktion der Alternativen. „With a low-cost exit, since a defecting counterpart can be easily avoided, there is little reason for a player to make efforts to change the opponent's behavior. To the extent, however, that attractive alternatives are not easily available, efforts to "correct" a defecting opponent's behavior may become preferable to leaving the interaction. Where the payoffs that player A can expect from mutual cooperation with player B are significantly higher than what A expects from the next best alternative, A will have an interest in undertaking efforts to "correct" a defecting B's behavior. One can apply A. O. Hirschman's (1970) well-known distinction between exit and voice. The higher the costs of exit from a particular counterpart, the more important is the use of voice, in the sense of efforts to improve the relationship.“ (S. 428) Und Voice impliziert Strafandrohung und Strafdurchsetzung.

Dies hat interessante theoretische und wirtschaftspolitische Konsequenzen. Je besser die Alternativen sind und somit je geringer die Exit-Kosten, umso höher ist die Rationale Moral. Dies verdeutlicht die hohe Bedeutung des Wettbewerbs, der deshalb zu den Hayek'schen Regeln des gerechten Verhaltens führt, weil es für Jeden Spieler Alternativen gibt und sich somit rationale Moral durchsetzt. „If this argument on the relation between exit costs and the adequacy of the different versions of a conditionally cooperative strategy is correct, one should expect this to be reflected in our common notions of morality. And there seems to be, indeed, some evidence suggesting that our intuitions of what is moral vary with relevant differences in exit costs. At the high-cost end of the spectrum, moral justification for Tit for Tat and retributive behavior seem to be fairly common, whereas Prudent Morality gains in importance as we move to the low-cost end. Another implication is that contrary to a common perception, markets are not parasitic on moral attitudes that have to rely, for their nourishment, on other social settings. Instead, the more the essential feature of markets (coordination by voluntary contract) is applicable and secured, the more markets reinforce the virtues of honest behavior that in turn, make them work effectively. In fact, one of the major defects of socialism may be seen in the fact that it is unable to create and nourish the moral attitudes that it would need to be workable. (S. 429)

Nimmt man die Ergebnisse des Modells der beiden Autoren als Basis für die Frage, ob sich Integrität, Legitimität und Antikorruption als Rationale Moral evolutorische entwickeln und durchsetzen kann, so kommt man zu folgenden Ergebnissen:

Integrität

- Bei funktionierendem Wettbewerb sind die Exit-Kosten gering, so dass sich Integrität im Prinzip durchsetzen und entwickeln kann. Allerdings fehlt auf der potentiell defekten Seite des Spiels der Performance-Nutzen im Pay-Off des Spielers wegen des Performance-Paradoxons von Jensen. Damit fehlt ein starker Anreiz für Integrität im Spiel. Hinzu kommt, dass neben anderen Faktoren vor allem die Korruption den Wettbewerb zerstört, so dass die Exit-Variante und somit die Entwicklung von Integrität nicht zum Tragen kommen kann.
- Sind die Exit-Kosten hoch mangels geeigneter Alternativen, kann sich Integrität evolutorisch nicht entwickeln. Hiermit deuten sich gewaltige Schäden Wettbewerbsschädigenden Verhaltens an. Nicht nur die Ausbeutung der Nachfrageseite sondern auch die Verhinderung der Entwicklung von Integrität sind die Folgen, wobei Letzteres in der wettbewerbstheoretischen Literatur nicht wahrgenommen wird, obwohl dieser Aspekt nicht weniger sondern vermutlich mehr Schaden anrichtet als die Vereinnahmung einer Monopolprämie.

Korruption

- Korruption zerstört den Wettbewerb, so dass die Exit-Kosten hoch sind. Anti-Korruption kann sich also nicht entwickeln und durchsetzen.
- Betrachtet man in der Prinzipal-Agent-Theorie der Korruption die beiden Korruptere, Agent und Klient, als Spieler des Tit for Tat-Spiels mit Exit-Option, dann stellt sich die Exit-Variante als Bruch der Regel bei der Korruption dar. Whistle Blowing ist eine Exit-Variante, die aus rationaler Moral das Korruptionsspiel unterbrechen will. Sind die Exit-Kosten des Whistle Blower gering, kann sich Anti-Korruption als Norm evolutorisch durchsetzen.

Die empirischen Erfahrungen mit Whistle Blowing zeigen jedoch, dass die erwarteten Exit-Kosten des Whistle Blower sehr hoch sein können. Der Fall WorldCom (Everett, J., Neu, D. and Rahaman, A.: Internal Government Auditors ‚at the crest‘) zeigt dies eindringlich.

- In 1997, WorldCom und MCI Communications kündigten einen \$37 Mrd. Merger an, dem Größten in der US Geschichte. Ungefähr zwei Jahre später, CEO, CFO, Comptroller, and Director of Accounting der neuen Firma schlossen sich in einer Verschwörung zusammen, die Bilanzen zu fälschen, um den Aktienkurs der Firma in die Höhe zu treiben. Im Jahr 2002 begann der Firmeninterne Auditor damit, diese Machenschaften zu untersuchen. Dabei entdeckte er Betrügereien in Höhe von \$3.8 Mrd. Weitere Untersuchungen ergaben neue Erkenntnisse, die besagten, dass die Bilanzen der Firma sogar in Höhe von \$11 Mrd. gefälscht wurden.
- Das interne Auditor-Team wurde geführt von Cynthia Cooper, die aufgrund ihrer Rolle als Whistle Blower zur ‚Person of the Year‘ im Time Magazine in 2002, zum ‚Accounting Exemplar‘ durch die American Accounting Association

in 2003, und einen Eintrag in AICPA's 'Business and Industry Hall of Fame' in 2004, womit sie die erste Frau darin wurde. Durch all diese Ehrungen wurde sie zu einer der wenigen Helden der Accounting Profession (oder korrekt, Heldinnen).

- In 2008 publizierte sie eine Autobiographie, in der sie im Detail ihre Erfahrungen schilderte. Und vor allem in diesem Buchwerk erhält man Einblicke, die es Jedem nahe legen, dass sie wirklich eine im menschlichen Sinne Heldin war.
- Einerseits gilt: Cooper muss als Heldin bezeichnet werden, da sie "tugendhaft" handelte und Mut, Gerechtigkeitssinn und Mitgefühl demonstrierte – drei bewundernswerte Charakterzüge. Man kann auch nur schwer behaupten, dass sie nicht das einzig Richtige getan hat und dass sie nicht unverdient dafür berühmt wurde, eben eine Heldin.
- Andererseits gilt auch: Man könnte auch nicht unberechtigt sagen, dass sie so etwas wie "tragische Heldin" wurde, die wie alle tragische Helden in der griechischen Mythologie ein unglückliches Schicksal erleiden müssen. Cooper's Geschichte ist zwar weniger dramatisch als eine griechische Tragödie, aber es ist traurig zu lesen, dass sie durch die Tatsache, dass sie das Richtige getan und den Betrug gemeldet hat, ihre Beziehungen zu Anderen darunter litten und wie sie signifikante finanzielle und gesundheitliche Konsequenzen zu tragen hatte.
- Konkret berichtete sie, dass ihre Arbeitskollegen feindlich ihr gegenüber wurden, Vorgesetzte gegen sie konspirierten und sie um ihre Sicherheit, ihr Haus, ihre Familie und ihre Ersparnisse bangte, je länger sich der Fall über die Jahre hinzog. Sie beschreibt, wie sie vereinsamte, obwohl sie im Rampenlicht der Öffentlichkeit stand, ihren Lebensmut verlor, krank und depressiv wurde. Darüber hinaus erfuhr sie von ihren Branchenverbänden keine Unterstützung, sondern wurde von ihnen aufgefordert, Anderen davon zu erzählen, dass Jeder, der vergleichbares getan hat, nur schlechte Erfahrungen gemacht hat.
- Kurz gesagt, wurde sie fortan geschnitten und wurde zum Außenseiter und Fremden.
- Cooper, eine bekennende Christin, war im Zeitpunkt ihres Outings eine starke, wenn nicht sogar unerbittlich prinzipientreue Person—ihr Handeln war geleitet von moralischen Prinzipien und sie hatte nicht wenig Vertrauen und Glauben in dessen Richtigkeit.
- Darüber hinaus musste sie die Kraft für einen Vertrauensvorschuss aufbringen, um daran zu glauben, dass das "System" sie ohne Einschränkung beschützen würde und dass sie für ihre "gute Tat" im jetzigen Leben oder danach schon belohnt werden würde. Man muss sich also ehrlicherweise fragen, ob ihre Entscheidung, ihre Pflicht zu tun und ihren moralischen Überzeugungen zu folgen, *weise* war; das heißt, ob es wirklich ein gutes Urteil und eine gute Wahl bezüglich darüber, wie sie lebt, war.
- In einer Umgebung, die so wenig für den Schutz von Whistleblower tut und die so schnell unglückliche Individuen wie Cooper mit Begriffen wie 'leichtsinnig', 'Machiavellian' und 'Messer-Wetzer', ist es klar, Whistle Blower immer noch

als nicht vertrauenswürdige und illoyale Menschen bezeichnet werden, Leute also, die so viel wert sind wie Rechtlose.

- Solange der Betrug außerhalb der Firma noch nicht aufgedeckt und verfolgt wird, wie z.B. im Falle von WorldCom, ist der Preis, den Whistle Blower zahlen müssen, sehr hoch, zumindest noch so lange bis der Gesetzgeber damit beginnt, Whistle Blowing ernster zu nehmen und unter gesetzlichen und finanziellen Schutz zu stellen. Aber selbst dies wäre noch kein vollständiger Schutz, da es nach wie vor eines uneingeschränkten Glaubens an das „System“ bedarf.
- Vielleicht wäre das Beste eine „Tue es, aber leugne, dass Du es tust“ Strategie, was ein Durchsickern aber kein Berichten eines Betrugers bedeuten würde.
- Dieser eher Machiavellianische Ansatz hat den Vorteil, dem Auditor einen Anstoß zu geben, das Richtige (Bericht) zu tun, um selbst die eigene Glaubwürdigkeit zu bewahren, ohne den großen Sprung der „Gewissensbereinigung“ tun zu müssen.

Ergebnis: Whistle Blowing als zweischneidiges Schwert, das Klugheit, Mut, Umsicht, Absicherung, Unterstützung und Demut erfordert. Die Erfahrungen mit Whistle Blowing zeigen, dass damit hohe Exit-Kosten verbunden sind. Dieser Fall von WorldCom ist kein Einzelfall sondern eher der Normalfall. Damit aber scheitert im Modell der beiden Autoren Rationale Moral im Fall der Korruption.

Ein möglicher Ansatz könnte darin bestehen, auf Basis eines Paradigmenwechsels in der Ökonomie hinsichtlich Integrität und Korruption und einem darauf aufbauenden globalen Bildungsauftrages die Exit-Kosten sowohl bezüglich Out-of-Integrity-Verhaltens als auch der Korruption so weit reduzieren zu können, dass sich Integrität und Anti-Korruption als Rationale Moral entwickeln und durchsetzen kann. Dabei hätte Anti-Korruption Priorität, da ansonsten die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs leidet, so dass die Exit-Kosten hoch bleiben.

7.1.5 Axelrod: Choosing Sides

Auf Basis eines Paradigmenwechsel und des darauf aufbauenden globalen Bildungsauftrages wird es eine zunehmende Gruppe von Wirtschaftssubjekten, Organisationen und gesellschaftlichen Systemen geben, die die Normen „Integrität“, „Legitimität“ und „Anti-Korruption“ internalisiert haben.

Lambsdorff hat den demokratischen Lobbyismus als Instrument angesehen, um Normen in der Rechts- und Handlungsordnung mehr Präsenz zu verschaffen.

In *Förster* (2013) wird der Integritäts-Transparenz von Managern eine hohe Wirksamkeit am Kapitalmarkt zugesprochen.

Waldmann zeigt, dass große Gruppen mit Integrität sich durchsetzen, und wenn sich Integere gegen Nicht-Integere, nicht zuletzt durch Integritäts-Transparenz, sichtbar schützen, so dass auch eine Minorität Integerer eine Chance hat, sich durchzusetzen.

Dies vorausgeschickt zeigt sich, dass es bei der Frage, ob sich Integrität, Legitimität und Anti-Korruption als Normen evolutorisch entwickeln und durchsetzen können, auch auf die Frage ankommt, wie Wirtschaftssubjekte, Organisationen und Systeme entscheiden: In die Gruppe der Integeren oder in die Gruppe der Nicht-Integeren. Es geht um Choosing Sides.

Axelrod/Bennett (1993) in *Axelrod* (1997) haben eine „Landscape-Theory of Aggregation“ mit „Choosing Sides“ überschrieben.

Aufgabe des Modells ist vielfältig. „As applied to political, economic and social problems, landscape theory can be used to analyze a wide variety of aggregation problems that have previously been considered in isolation:

- (1) international alignments,
- (2) alliances of business firms to set standards,
- (3) coalitions of political parties in parliaments,
- (4) social networks,
- (5) social cleavages in democracies, and
- (6) organizational structures.“ (S. 72f)

Die Eigenschaften des Modells beschreiben die Autoren folgendermaßen:

„In order to be useful, a theory of aggregation should have the following properties.

- (a) The theory should provide a coherent explanation of why some particular aggregations (alliances, coalitions, organizational structures, etc.) form in a given system, and not others.
- (b) The theory should illuminate the dynamics of aggregation to provide a deeper understanding of the actual process involved as well as the end result.
- (c) The theory should be general enough to apply to many domains of politics and society.
- (d) The theory should be simple enough to illuminate some fundamental aspects of aggregation.

(e) The theory should be capable of being operationalized so that its predictions can be tested.“ (S. 73)

Die Landscape Theory der beiden Autoren nennt die Frustration eines Gruppenmitglieds, Mitglied in einer Gruppe zu sein, als Entscheidungskriterium bei der Frage, in welcher Gruppe es besser ist, Mitglied zu sein. Die Parameter der Frustration eines Gruppenmitglieds sind:

- Die Neigung des Mitgliedes i , mit einem bestimmten Mitglied j in einer Gruppe zusammen zu sein (p_{ij}).
- Eine Hilfsvariable d_{ij} , die für das Mitglied i angibt, mit dem Mitglied j in einer Gruppe zu sein.
- Die Größe resp. Bedeutung und Wichtigkeit des Mitgliedes j (s_j), die mitbestimmt, ob man mit Mitglied j in einer Gruppe sein möchte.

Die Frustration eines Mitgliedes i in einer Gruppen-Konfiguration X Mitglied zu sein lautet:

$$F_i(X) = \sum_{j \neq i} s_j p_{ij} d_{ij}(X)$$

Die Autoren definieren nun die Energie E einer Gruppen-Konfiguration X als Summe aller Mitglieds-Frustrationen der Gruppe, gewichtet mit den jeweiligen Mitgliedsge-
wichten:

$$E(X) = \sum_{i,j} s_i s_j p_{ij} d_{ij}(X)$$

Gruppen sind dann stabil, wenn sie eine geringe Gruppen-Frustrations-Energie haben, die Gruppe also keine abstoßende Energie auf Gruppenmitglieder ausübt, die dazu führen könnte, dass Mitglieder die Gruppe wechseln, um ihre Frustrationen zu reduzieren. Was heißt dies nun für unsere Frage der Normentwicklung von Integrität und Anti-Korruption?

Ausgangspunkt ist, dass ein Paradigmenwechsel stattgefunden hat und eine globale Bildungsinitiative erfolgt ist. Unter den oben genannten Bedingungen, wie Internalisierung der Normen, Integritäts-Transparenz und demokratischer Lobbyismus als Gruppenziel, zeigt das Modell, dass ein Choosing Sides hin zu Integrität und Anti-Korruption stattfinden wird. Das einzige Risiko liegt in der Größe der Gruppenmitglieder s_i . Sollten sich keine großen und mächtigen Gruppenmitglieder finden lassen, kann dies zu einer Schwächung der Anziehungskraft der Gruppe führen. Dies kann

lokal so weit führen, dass sich besonders Gruppen für Out-of-Integrity und Korruption bilden, die kontraproduktiv wirken. Entscheidend neben dem Paradigmenwechsel und dem globalen Bildungsauftrag ist somit das Commitment großer und mächtiger Gruppenmitglieder. Hier sind die Politik, die hohen Bildungseinrichtungen sowie starke gesellschaftliche Kräfte gefordert. Stehen diese zur Verfügung, haben die Normen „Integrität“ und „Anti-Korruption“ global eine Chance sich zu entwickeln und durchzusetzen.

Damit aber, so die Theorie, durch Veränderungen der Parameter, z.B. Abwahl einer Regierung, nicht ein gravierender Switch der Gruppenzugehörigkeit erfolgt, sind Paradigmenwechsel, Bildungsauftrag und Commitment mächtiger Gruppenmitglieder eine permanente Aufgabe.

7.1.6 Axelrod: Setting Standards

Bei Setting Standards geht es um die Frage, wann und warum sich Firmen und Organisationen zusammen tun, um gemeinsam Standards zu setzen. Ein gutes Beispiel für gemeinsame Standards im Kontext Integrität und Korruption ist der Integritätspakt von Transparency International.

Der Integritätspakt ist ein Werkzeug, das in den 90er Jahren von Transparency International entwickelt wurde, um den Regierungen, der Wirtschaft und der Zivilgesellschaft, die bereit sind, die Korruption zu bekämpfen, im Bereich von öffentlichen Auftragsvergaben zu helfen.

Die Idee ist genauso simpel wie revolutionär. In einem eng begrenzten Markt, in einer einzigen Wettbewerbssituation, setzen sich alle Beteiligten an einen Tisch. Die ausschreibende Behörde oder das ausschreibende Unternehmen und alle potenziellen Auftragnehmer, die sich um den Kuchen streiten. Und dann bringt man sie dazu, eine Vereinbarung zu treffen, die nichts anderes regelt, als dass sich jeder Teilnehmer verpflichtet, in dieser einen Wettbewerbssituation auf korrupte Methoden zu verzichten.

Derzeit ist er weltweit in Gebrauch. So zum Beispiel bei 60 bis 70 Projekten in Kolumbien und jeweils zwei bis drei Projekten in Pakistan, Italien, Korea, Panama, Nepal, Paraguay und Mexiko.

Unter dem IP verpflichten sich der *Auftraggeber* und seine mit dem Prozess befassten Beamten und Mitarbeiter in folgender Weise:

- Kein Beamter oder Mitarbeiter des Auftraggebers wird selbst oder durch Familienangehörige ein Geschenk, eine Bestechungshandlung oder irgendeinen anderen Vorteil im Gegenzug für einen Vorteil bei der Angebotsabgabe, der Evaluierung der Angebote, der Vertragsgestaltung und der Durchführung des Vertrages verlangen oder annehmen.

- Der Auftraggeber wird alle technischen, rechtlichen und verfahrensrelevanten Informationen hinsichtlich des Auftrages allen Anbietern in gleicher Weise offen legen.
- Kein Beamter oder Mitarbeiter des Auftraggebers wird einem Anbieter oder Auftragnehmer vertrauliche Informationen weitergeben, wenn diese Informationen dem Anbieter oder Auftragnehmer unzulässige Vorteile in der Auftragserteilung oder der Vertragsdurchführung verschaffen könnten.
- Alle an dem Auswahlprozess, der Evaluierung der Angebote, der Vertragsgestaltung und der Durchführung beteiligten Beamten und Mitarbeiter des Auftraggebers legen in geeigneter Form alle etwaigen Interessenkonflikte offen. Es ist höchst wünschenswert, dass sie auch ihr Vermögen sowie das ihrer Familie offen legen.
- Alle Beamten und Mitarbeiter des Auftraggebers informieren die entsprechenden Regierungs- oder Verwaltungsstellen von jeder versuchten oder tatsächlichen Verletzung der obigen Verpflichtungen.

Die sich um den Vertrag *bewerbenden Anbieter* (und das den Zuschlag erhaltende und den Auftrag ausführende Unternehmen) verpflichten sich, „im Namen des Vorstands oder der Geschäftsführung“ des Unternehmens,

- keinem Beamten oder Mitarbeiter des Auftraggebers (oder ihren Verwandten oder Freunden) eine Bestechung, ein Geschenk oder anderen Vorteil anzubieten oder zu verschaffen im Gegenzug für irgendeinen Vorteil bei der Angebotsabgabe, der Evaluierung der Angebote, der Vertragsgestaltung und der Durchführung des Auftrages;
- mit anderen Anbietern, die sich für den Auftrag interessieren, keinerlei Preis- oder andere Absprachen zur Einschränkung der Transparenz und der Fairness des Verfahrens zu treffen;
- keine Vorteile im Austausch für unprofessionelles Verhalten zu akzeptieren; und
- alle etwaigen Zahlungen an Agenten und andere Mittelspersonen offen zu legen (unter Angabe des Betrages, der Zahlungsweise und des Zahlungsortes, und der dieser Zahlung zugrunde liegenden Dienstleistung); solche Zahlungen sollen unter keinen Umständen einen fairen Betrag für tatsächlich erbrachte legitime Dienstleistungen übersteigen.

Hier zeigt sich, dass ein wichtiger Teilnehmer, Transparency International, Gruppen zusammenführen kann, deren Frustrationsenergie so gering ist, dass die Gruppe funktioniert.

Die Autoren, *Axelrod et al. (1995)*, beschreiben ihren Modellansatz im Abstract. „We present a theory for predicting how business firms form alliances to develop and

sponsor technical standards. Our basic assumptions are that the utility of a firm for joining a particular standard-setting alliance increases with the size of the alliance and decreases with the presence of rivals in the alliance, especially close rivals. The predicted alliance configurations are simply the Nash equilibria, i.e., those sets of alliances for which no single firm has an incentive to switch to another alliance.” (S. 96)

Der Hauptgrund für die Etablierung von Industriestandards, die Erzielung von Economies of Scale für Produzenten und die Bindung von Konsumenten, kann für die Fragen nach Integrität und Anti-Korruption nicht gelten. Ansonsten gilt die Anreizstruktur des Modells für Choosing Sides.

Damit kann Integrität nicht über Standardsetzung als Norm etabliert werden. Hauptgrund ist, dass der Nutzen von Integrität individuell ist und Integrität eine individuelle intrinsische Entscheidung ist. Bezüglich Korruption kann eine Allianz, die sich auf einen Standard für Anti-Korruption einigen kann, der Entwicklung entsprechender Verhaltensnormen dienlich sein. Analog zur Integritäts-Transparenz kann eine Nicht-Teilnahme an einer Anti-Korruptions-Allianz als Korruptions-Transparenz angesehen werden. Damit wird Korruption sichtbar, was ihre spieltheoretische Stabilität, die sie durch die Unsichtbarkeit besitzt, entscheidend schwächen kann. Es geht um die Extension z.B. des Integritätspaktes von Transparency International über Einzelprojekte hinaus auf eine Verpflichtung zur Pflege der Ordnungsregeln zum Wohle des Wettbewerbs, wie sie Pies mit Coautoren und auch Vanberg formuliert haben. Dies allerdings erfordert lokal, national und global einen effizienten Paradigmenwechsel mit effizientem Bildungsauftrag, in den auch die wirtschaftlichen und politischen Eliten einer Region einbezogen werden und auf den sie auch verpflichtet werden müssen.

7.2 Zusammenfassung

Die evolutorische Entwicklung von Integrität, Legitimität und Anti-Korruption als Normen des gerechten Verhaltens unterliegt engen Grenzen, so das Ergebnis der entsprechenden evolutionstheoretischen Literatur.

Das wichtigste Ergebnis ist, dass Grundvoraussetzung einer evolutorischen Entwicklung entsprechender Normen ist, dass der von Jensen geforderte Paradigmenwechsel bezüglich Integrität auch für Anti-Korruption in der ökonomischen Theorie stattfindet. Dieser Paradigmenwechsel wiederum ist Grundvoraussetzung für einen globalen Bildungsauftrag mit dem Ziel der Internalisierung von Integrität und Anti-Korruption bei Wirtschaftssubjekten, Organisationen, Firmen sowie der wirtschaftlichen und politischen Eliten.

Dies würde folgende Möglichkeiten eröffnen, die wiederum zur Entwicklung von Integrität und Anti-Korruption als gesellschaftliche Normen führen:

- Sichtbarmachung von Integrität und Anti-Korruption.
- Reduzierung der Exit-Kosten bei Korruption (Whistle-Blowing)
- Gruppenbildung durch Choosing Sides, nicht zuletzt durch demokratischen Lobbyismus.
- Etablierung von Standards für Integrität und Anti-Korruption.
- Stärkung des Wettbewerbs und damit der Reduzierung der Exit-Kosten.
- Erhaltung der Funktionalität des Wettbewerbs und damit Durchsetzung der Performance-erhöhenden Integrität.

Dieses Vorgehen bezüglich Integrität und Anti-Korruption in der Handelsordnung, das sich aus den in diesem Essay angestellten Überlegungen ergibt, ist jedoch um ein Vorgehen bezüglich Integritätssubstituten, Legitimitätsverfahren und Anti-Korruption in der Rechtsordnung zu ergänzen.

8. Evolution von Verhaltenssubstituten in der Rechtsordnung

8.1 Theorie der Evolution von Verhaltenssubstituten

Nach *Hayek* bilden sich in der Handlungsordnung Regeln des gerechten Verhaltens evolutorisch aus, die sich bewähren. Solange Robinson alleine lebte, war er bezüglich der Frage, wie gut er seinen Tagesablauf organisieren und bewältigen konnte, nur in beschränktem Umfang darauf angewiesen, Integrität und Legitimität zu besitzen. Integrität gegenüber sich selbst, sich das Wort zu geben, Dinge zu tun, und sie dann auch zu tun, oder bei Vernachlässigung des sich versprochenen Tuns doppelt angestrengt die versprochenen Dinge doch zu tun (sein Wort zwar nicht gehalten aber geehrt), war sicher eine Selbstmotivation von Robinson, die seine Arbeitseffizienz steigerte, zumal ihm sicherlich schnell bewusst war, dass er nicht im Schlaraffenland gelandet war. Auch die Frage der Legitimität konnte eine Rolle spielen. Wenn er z.B. festgestellt haben mochte, dass er ein schlechter Jäger aber ein guter Fischer war, so konnte er sich keine Legitimität zum Jagen aber eine hohe Legitimität zum Fischen zuerkennen.

Das Auftreten von Freitag änderte diese Situation nicht nur graduell sondern fundamental. Beide mussten sowohl Integrität als auch Legitimität haben, jeweils gegenüber dem Anderen. Nur so konnte das Team „Robinson/Freitag“ effizient das Leben bewerkstelligen. Legitimität hatte Jeder dazu, was er gut und richtig und besser als der Andere machte. Integrität musste Jeder dem Anderen gegenüber aufweisen dadurch, dass er sein Wort dem Anderen gab und hielt resp. ehrte.

Wenn Robinson und Freitag Integrität und Legitimität besaßen, dann konnte ihre kleine spontane Ordnung hervorragend funktionieren, ohne dass sie irgendwelche Institutionen dazu benötigten. Institutionen sind im Umkehrschluss somit nur notwendig, wenn Integrität und Legitimität fehlen. Institutionen sind somit aus unserer Sicht vor allem Integritäts-Substitute und institutionalisierte Legitimitäts-Verfahren und in Einklang mit *Pies* vor allem wirksame Stabilisatoren der spontanen Ordnung.

Komplexe Gesellschaften, so wie *Hayek* unsere Gesellschaften betrachtet, kommen somit ohne Institutionen als Integritäts-Substitute und Legitimitäts-Verfahren nicht aus, um gut und richtig resp. um überhaupt zu funktionieren.

Verträge

Stabilität durch Institutionen meint in der normativen Institutionenökonomik von *Pies* (1993) die Schaffung stabiler Rahmenbedingungen durch Institutionen, innerhalb derer sich neue und effiziente Opportunitäten wirtschaftlichen Handelns ergeben. Insti-

tutionen beschränken danach die Freiheit der Handelnden, um neue Freiräume zu schaffen. Normativ sind Institutionen dann superior, wenn ihr Kalkül „Beschränkung vs Opportunitäten“ günstig ausfällt. Stabilität der Institution ist notwendig, damit sich die Freiräume in der Zeit evolutiv nutzen lassen. Instabilitäten zerstören den ökonomischen Wert von Institutionen.

Verträge können in diesem Sinn als Institutionen definiert werden, die wertschaffende Stabilität der Vertragsbeziehung zwischen Wirtschaftssubjekten aufweisen. Da aber geschäftliche Beziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten nur dann stabil im Sinne der beabsichtigten Ergebnisse einer geschäftlichen Beziehung sind, wenn beide Parteien einer geschäftlichen Beziehung integer sind, stellen Verträge eine effiziente Organisationsform für Integrität dar. Ein Vertrag ist somit ein Integritätssubstitut.

Ein Vertrag, soweit er vollständig ist, stellt ein Integritätssubstitut dar. Soweit ein Vertrag unvollständig ist, muss und kann diese Unvollständigkeit durch Integrität der Vertragsparteien geheilt werden. Verträge institutionalisieren den elementaren Ordnungsbaustein „Integrität“ zu einer elementaren Ordnungsinstitution „Vertrag“. Sie erhöhen somit die Effizienz der *Jensen'schen* positiven ökonomischen Effizienz-kategorie „Integrität“, da sie auch mit Durchsetzungsmaßnahmen verbunden sind, Privat- und Vertragsrecht, die der Integrität fehlen.

Eigentum

Verträge sind 1 zu 1 Beziehungen. Es gibt jedoch auch sozial-ökonomische Verhältnisse mit 1 zu n Beziehungen. Hier sind einzelne Verträge aus Gründen der Transaktionskosten ineffizient. Es geht um Eigentum.

Die ökonomische Theorie hat durch die Entwicklung der Theorie der Property Rights Eigentum als zentrale ökonomische Kategorie weitgehend durchdrungen. Eigentum gibt dem Eigentümer alle Property Rights, die mit einem speziellen Eigentum verbunden sind. Darin sind Property Rights enthalten, die partiell an Untereigentümer weiter gegeben werden können. Entscheidend an diesem Bild jedoch ist, dass die sogenannten Residual Control Rights (*Hart*, 1995) untrennbar mit dem Eigentümer verknüpft sind. Sie sind nicht veräußerbar, außer durch Veräußerung des Eigentums.

Diese Konstruktion der Institution „Eigentum“ bewirkt neben der Effizienzwirkung, dass ein einziger „Vertrag“ genügt, um die Beziehung eines Eigentümers zu n Nicht-eigentümern zu regeln, dass Eigentum einen vollständigen Vertrag darstellt. Was also über Verträge nicht erreicht werden kann, nämlich Vollständigkeit in der Vertragsbeziehung herzustellen, gelingt über die Institution „Eigentum“. Es sind die Residual Control Rights, die mit Eigentum verbunden sind. Sie erlauben eine flexible wirtschaftliche Reaktion des Wirtschaftssubjektes auf das Eintreten unerwarteter und unvorhersehbarer Umstände von Zeit und Ort, was bei einem Vertrag zu teilweise komplexen Neuverhandlungen führen kann, die aber stets unter dem Diktum der Integrität der Parteien stehen, und somit auch scheitern können. Der Eigentümer kann

bei Eintreten unerwarteter und unvorhersehbarer Umstände von Zeit und Ort reagieren, ohne Jemanden zu fragen.

Die hohe Anforderung an das Eigentum zeigt sich auch darin, dass Eigentum der Einrichtung eines Schutzstaates bedarf. Und sie zeigt sich auch darin, dass Eigentum eine zentrale positive ökonomische Kategorie jeder Ordnungstheorie ist.

Souveränität

Eigentum reduziert die Anzahl der Verträge von n „1 zu 1“-Verträgen auf einen „1 zu n “-Vertrag. Wenn aber n sehr groß ist, ist der Schutzstaat unter Umständen zu groß. Unterstellt man aus globaler Sicht die Aufteilung von 7 Mrd. Wirtschaftssubjekten auf 250 Staatengebilde, dann lassen sich die Aufwendungen für die Schutzstaaten durch Föderalisierung spürbar reduzieren.

Souveränität von Staaten, so wie sie durch die UN-Verträge nach dem zweiten Weltkrieg definiert und durchgesetzt wurde, ist somit eine Integritäts-Institution, die wie ein Spezialeigentum funktioniert. Alles Eigentum innerhalb eines Souveränitätsbereichs ist ein Gesamteigentum des Souveränitätsbereiches gegenüber allen anderen Souveränitätsbereichen.

Solange die Souveränitätsbereiche bestehen, gilt Eigentum nur innerhalb seines Souveränitätsbereiches. Dies hat große Effizienzvorteile, da Eigentum als Institution wie ein vollständiger Vertrag ein perfektes Integritätssubstitut darstellt, das unter dem Schutz eines überschaubaren Schutzstaates steht. In der Globalisierung stellt sich jedoch die Frage der supranationalen Souveränität, insbesondere bei der Frage der Nutzung der Global Commons.

Firma und Arbeitsverträge

Es zeigt sich, dass die Firma als effizientes Arrangement direktes Pricing und direktes Vermarkten von Management-Leistung als transaktionskostenträchtiges Verfahren vermeidet. Für Produktionsleistungen vermeidet sie ebenfalls die Vermarktung. Das Pricing der Arbeit über Arbeitsverträge als besonderes Organisationsinstitut bezieht sich auf Stunden und nicht auf abgelieferte Produkte. Den Eigentumsrechten an Firmen über die Residual Rights kommt eine zentrale Bedeutung in der Theorie der Firma zu. Sie garantieren die hohe Flexibilität der Institution „Firma“, wenn sie entsprechend genutzt werden. Es zeigt sich aber auch, dass das Management der Firma keine besonderen Integritätsanforderungen aufweist. Der Vertrag wird intrapersonell zwischen Manager und Firmen-Eigner in einer Person geschlossen. Integrität kommt erst dann an dieser Stelle ins Spiel, wenn es um ‚separation of ownership and control‘ geht.

Institutionentheoretisch sind in der Firma das Institut des Arbeitsvertrages und das Institut des Eigentumsvertrages zwei Seiten einer Medaille und damit untrennbar. Die Firma ist eine Institution, die sowohl Integritätssubstitut als auch Legitimitäts-Verfahren darstellt. Durch die Residual Property Rights und die Residual Property

Duties, also die gewollte Unvollständigkeit der Verträge, ist jedoch zusätzliche Integrität notwendig.

Regulator

Betrachtet man nun die Firma im Begriffspaar „Market vs Hierarchy“ als effiziente Institution, so zeigt sich ihre Integritäts-Eigenschaften nicht nur nach innen, gegenüber den unvollständigen Arbeitsverträgen, die zur Durchsetzung des Arbeitsrecht als Integritätssubstitut benötigen, sondern auch nach außen. Würden alle Transaktionen über den Markt laufen, könnten keine marktbeherrschenden Wirtschaftssubjekte entstehen, außer durch Leistung. Firmen dagegen können durch vertikales und horizontales Wachstum auch im Sinne des Findens optimaler Eigentümer z. B. zu marktbeherrschenden Institutionen werden. Hier wäre im Sinne der Integrität eine Gegenkraft als Integritätssubstitut zu definieren, die die Integrität der Firma nach außen garantiert.

Die Hauptaufgabe des Regulators ist, im Sinne der obigen Überlegungen zum Eigentum als elementare Ordnungsinstitution, die Integrität sicherstellt, den optimalen Eigentümer zu finden. Mehr oder weniger kann und sollte der Regulator nicht regeln.

Der Regulator tritt als Integritätssubstitut ein, wenn die Firma, die eine nahezu perfekte Vertragskonzeption und Integritäts-Institutionen nach innen ist, nach außen Integrität vermissen lässt. Ist eine Firma nach innen integer und legitim, aber nicht integer nach außen, dann agiert der Regulator nicht nur als Integritäts- sondern auch als Legitimitäts-Substitut.

Schutzstaat

Der Schutzstaat, wie er aus der Diskussion von Grenzen der Freiheit von *Buchanan* resultiert, ist ein Integrität-Substitut per se. Die Offenheit des Eigentums gegenüber Gewalt ist eine Integritätslücke. Die Nichteigentümer, wären sie integer, müssten ihr Wort geben, nicht in die Eigentumsrechte der Eigentümer ohne Berechtigung einzugreifen. Die Eigentümer schließen sich deshalb zusammen und gründen den Schutzstaat, da ihr Nettonutzen aus dem Eigentum mit einem steuerfinanzierten Schutzstaat höher ist als die Anarchie.

Leistungsstaat

Es herrscht ein Wettbewerbsverhältnis zwischen der *Hayek'schen* Katallaxie und dem Leistungsstaat nach *Tullock/Buchanan*. So gesehen ist der Leistungsstaat wie eine „Spezialfirma“, die öffentliche Güter gemäß der wirtschaftstheoretischen Definition zur Verfügung stellt, wobei die kollektive Finanzierung und die kollektive Entscheidungsfindung im Kern dieser „Firma“ stehen.

Da öffentliche Güter Produkte sind, die der private Sektor nicht oder nur zu höheren Kosten bereitstellen kann, ist der Leistungsstaat ein Substitut zum privaten Sektor.

Soweit Integritätsanforderungen bei der Güterbereitstellung bestehen, sind diese auch vom Leistungsstaat zu erfüllen.

8.2 Zusammenfassung

Wie kommen Verhaltenssubstitute in der Rechtsordnung zustande? Die konstitutionelle Ökonomie, vertreten durch *Buchanan* (1984), *Brennan/Buchanan* (1993) und *Buchanan/Tullock* (1965), zeigt theoretisch auf, wie eine Rechtsordnung als Überbau zur Handelsordnung aus ökonomischer Sicht entsteht und sich permanent wandelt. Sie beinhaltet Regeln, die sich aus und im Zusammenspiel mit der Handelsordnung bewähren. Die Rechtsordnung und die darin enthaltenen Verhaltenssubstitute, wie Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren, dienen dazu, Integritäts- und Legitimitäts-Lücken in der Handelsordnung zu füllen. Die Rechtsordnung wird also dann besonders relevant, wenn sich wünschenswerte Normen nicht evolutorisch, z.B. spieltheoretisch in Prisoner's Dilemma Situationen, entwickeln. Allerdings sind dabei kollektive Entscheidungsprozesse erforderlich, die zu neuen Verhaltenssubstituten in der Rechtsordnung führen.

Was Integrität und Legitimität angeht, so zeigen die evolutionstheoretischen Überlegungen, dass es möglich ist, für bestimmte Vertragsbeziehungen von einer evolutorischen Entwicklung von entsprechenden Normen auszugehen. Allerdings zeigt auch die empirische Erfahrung, dass für weite Teile der Handelsordnung derartige evolutorische Kräfte nicht zur Verfügung stehen, wie die letzte große Finanzkrise auch zeigte.

Korruption als ‚worst case‘ fehlender Integrität verschwindet evolutorisch nicht von selbst. Das wichtigste Instrument der Handelsordnung, Whistle Blowing, ist gesellschaftlich nicht anerkannt. Hier könnte die konstitutionelle Ökonomie einen großen Beitrag zur „Befreiung“ der Welt von Korruption leisten.

Insbesondere was die Weiterentwicklung der Rechtsordnungen mit dem Ziel der Verstärkung von Integrität, der Legitimität und der Ausrottung der Korruption angeht, ist mehr noch als in der Handelsordnung des vorigen Abschnitts der von Jensen geforderte Paradigmenwechsel und ein darauf aufbauender globaler Bildungsauftrag insbesondere in den wirtschaftlichen und politischen Eliten unabdingbar, um den Freiheiten der Nicht-Integeren und der Korrupteren Grenzen zu setzen.

Schlussfolgerungen

Ohne Integrität funktioniert nichts, so Jensen. Ohne Legitimität funktioniert nichts gut und richtig, so Lamb. Die „Unsichtbare Hand“ ist korrupt, so dieser Essay. Der vorliegende Essay diskutiert, wie Integrität und Anti-Korruption als Verhaltens-Normen in die Hayek'sche Handelsordnung und als Normen-Institutionen in die Rechtsordnung kommen, um eine hohe Legitimität der Entscheidungsträger und gesellschaftlichen Systeme zu erhalten. Es zeigt sich, dass vor allem gegen Korruption aber auch für eine weitere Verbreitung von Integrität über die evolutorischen Kräfte des Marktes und die kritisch rationalen kollektiven Handlungen der Gesellschaft hinaus ein Paradigmenwechsel in der Ökonomie und ein darauf bauender globaler Bildungsauftrag unabdingbar sind, um Integrität und Anti-Korruption in der Gesellschaft und den Menschen des Planeten zu internalisieren.

Integrität, Legitimität und Anti-Korruption sind positive ökonomische Kategorie, deren Wachstumseffekte anderen in der ökonomischen Theorie bekannten positiven ökonomischen Faktoren, wie Bildung, Technologie, Innovationen, Unternehmertum, Wettbewerb, wirtschaftliche Freiheit, Privateigentum, mit deren Wachstumseffekten nicht nachstehen. Integrität, Legitimität und Anti-Korruption als höchst relevante Wachstumsfaktoren zu vernachlässigen, wäre gleichbedeutend, Bildung, Technologie, Innovationen, Unternehmertum, Wettbewerb, wirtschaftliche Freiheit, Privateigentum als Wachstumsfaktoren zu vernachlässigen. Kein ernst zu nehmender Ökonom würde Letzteres tun. Ersteres aber vernachlässigt die Mehrheit der Ökonomen. Neben der Übernutzung der Global Commons, der ineffizienten Ordnung der Globalisierung, der Unordnung der globalen Digitalisierung bei aller Wertschätzung ihrer Vorteile und der globalen Bildungsmisere ist die Vernachlässigung von Integrität und Anti-Korruption in Theorie und Politik und die damit zusammenhängende globale Legitimitätskrise das größte ökonomische Risiko für die Entwicklung weltweit.

Welche Rolle spielt der Liberalismus bei dem von Jensen geforderten Paradigmenwechsel und dem globalen Bildungsauftrag? *Karen Horn* hat in der FAS vom 17.5.2015 S. 20 auf die heutigen Probleme des Liberalismus hingewiesen. „Der Liberalismus kommt aktuell an einen Punkt, an dem sich sein Schicksal entscheiden wird. Wenn es nicht gelingen sollte, sich von den Reaktionären zu befreien und zu intellektueller Ernsthaftigkeit, Anstand und Demut zurückzukehren; wenn es nicht gelingen sollte, der liberalen Ethik von Offenheit und Toleranz den ihr gebührenden Raum zu schaffen – dann verliert der Liberalismus seine Seele.“

Der Liberalismus sollte der Wegbegleiter des Paradigmenwechsels und des globalen Bildungsauftrages von Integrität, Legitimität und Anti-Korruption sein. Damit könnte er seine Seele retten.

Literatur

Albert, H. (1986): Freiheit und Ordnung, Tübingen, 1986.

Axelrod, R. (1986): An Evolutionary Approach to Norm, *American Political Science Review*, 80, No. 4, 1986, 1095 – 1111.

Axelrod, R. (1987): Die Evolution der Kooperation, München, 1987.

Axelrod, R. (1997): The Complexity of Cooperation. Agent-Based Models of Competition and Collaboration, Princeton, 1997.

Axelrod, R. and Bennett, D. S. (1993): A Landscape Theory of Aggregation, *British Journal of Political Science*, 23, 1993, 211 – 233.

Axelrod, R., Mitchell, W., Thomas, R. E., Bennett, D. S. and Bruderer, E. (1995): Coalition Formation in Standard-Setting Alliances, *Management Science*, 41, 1995, 1493 – 1508.

Axelrod, R. and Wu, J. (1995): How to Cope with Noise in the Iterated Prisoner's Dilemma, *Journal of Conflict Resolution*, 39, No. 1, 1995, 183 – 189.

Bieri, P. (2013): Eine Art zu leben. Über die Vielfalt menschlicher Würde, München, 2013.

Brennan, G. and Buchanan, J. M. (1993): Die Begründung von Regeln, Tübingen, 1993.

Buchanan, J. M. (1984): Die Grenzen der Freiheit, Tübingen, 1984.

Buchanan, J. M. and Tullock, G. (1997): The Calculus of Consent, Michigan, 1997.

Cheung, C. N. S. (1983): The Contractual Nature of the Firm, *Journal of Law & Economics*, 1983, 1 – 21.

Chung, T.-Y. (1991): Incomplete Contracts, Specific Investments, and Risk Sharing, *Review of Economic Studies* (1991), 58, S. 1031-1042.

Coase, R. (1937): The Nature of the Firm, *Economica N. S.*, 4, 1937, 386-405.

Coase, R. (1960): The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1960, 1-44.

Coase, R. (1988): The Firm, the Market and the Law, Chicago, 1988.

- Cole, D. H. and Grossman P. Z. (2000): The Meaning of Property "Rights": Law vs, Economics? 2000.*
- Demsetz, H. (1967): Towards a Theory of Property Rights, American Economic Review, 1967, Vol. 57, No. 2, S. 347-359.*
- Dimant, E. (2013): The Nature of Corruption: An Interdisciplinary Perspective, Economics, Discussion Paper No. 2013-59, 2013.*
- Edmonds, D. J. and Eidinow, J. A. (2001): Wie Ludwig Wittgenstein Karl Popper mit dem Feuerhaken drohte, München, 2001.*
- Ehrlich, I. and Luj, F. T. (1999): Bureaucratic Corruption and Endogenous Economic Growth, Journal of Political Economy, Vol. 107, No. 6, 1999, S270 – S293.*
- Erhard, W. and Jensen, M. C. (2014): Putting Integrity Into Finance: A Purely Positive Approach, Harvard NOM Research Paper No. 12-074, 2014.*
- Erhard, W. H., Jensen, M. C. and Zaffron, S. (2009): Integrity: A Positive Model that Incorporates the Normative Phenomena of Morality, Ethics, and Legality, Harvard NOM Research Paper No. 06-11, 2009.*
- Eucken, W. (1967): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, rowohlts deutsche enzyklopädie, Juli 1967.*
- Fama, E. (1970): Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, The Journal of Finance, 1970, 383-417.*
- Fama, E. (1991): Efficient Capital Markets: II, The Journal of Finance, 1991, 1575-1617.*
- Fama, E. F. and Jensen, M. C. (1983): Separation of Ownership and Control, Journal of Law and Economics, Vol. XXVI, June 1983.*
- Förster, G. (2012a): Die Krise der Torwächter und die Integrität der Manager, Ein Essay über Corporate Finance Theory, Norderstedt, 2012.*
- Förster, G. (2012b): Die Krisen der Banken und die Integrität des Finanzsystems, Ein Essay über Geld- und Bankentheorie, Norderstedt, 2012.*
- Förster, G. (2012c): Wachstum durch Integrität der Unternehmer. Ein Essay über Ethik, Wachstums-, Kontrakt- und Firmen-Theorie, Norderstedt, 2012.*
- Förster, G. (2013): Messung und Bewertung der Manager-Integrität. Ein Essay angewandter Corporate Finance Theory, Norderstedt, 2013.*
- Friedman, M. (1984): Kapitalismus und Freiheit, 1984.*
- Gerhardt, V. (2012): Öffentlichkeit. Die politische Form des Bewusstseins, München 2012.*

- Grossman, S. J., and Hart, O. (1986): The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. Journal of Political Economy 94(4), 1986, 691-719.*
- Grossman, S.J. and Stiglitz, J.E. (1980): On the Impossibility of Informationally Efficient Markets, The American Economic Review, 1980, 393-408.*
- Hart, O. (1995): Firms, Contracts, and Financial Structure, Oxford, 1995.*
- Hart, O. and Moore, J. (1988): Incomplete Contracts and Renegotiations, Econometrica, Vol. 56, Nr. 4, 1988, S. 755-785.*
- Hart, O. and Moore, J. (1990): Property Rights and the Nature of the Firm, Journal of Political Economy, 1990, S. 1119-1158.*
- Hayek, F. A. von (1969): Freiburger Studien, Tübingen, 1969.*
- Hayek, F. A. von (1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg, 1981.*
- Hayek, F. A. von (1988): The Fatal Conceit: The Errors of Socialism, London, 1988.*
- Hayek, F. A. von (2003): Rechtsordnung und Handelsordnung, Aufsätze zur Ordnungsökonomik, Tübingen, 2003.*
- Höffe, O. (Hrsg.) (1977): Über John Rawls' Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt, 1977.*
- Höffe, O. (Hrsg.) (1998): John Rawls: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Berlin, 1998.*
- James, H. S. (2001): When is a bribe a bribe? Teaching a workable definition of bribery. Teaching Business Ethics, No 6, 2001, 199 – 217.*
- Jensen, M.C. (1978): Some anomalous evidence regarding market efficiency, Journal of Financial Economics, 1978, 95-101.*
- Jensen, M. C. (1986): Agency Costs of Free Cash Flows, Corporate Finance, and Takeovers, American Economic Review, May 1986, Vol. 76, No. 2, 323-329.*
- Jensen, M. C. (1987): The Free Cash Flow Theory of Takeovers: A Financial Perspective on Mergers and Acquisitions and the Economy, From "The Merger Boom", Proceedings of a Conference sponsored by Federal Reserve Bank of Boston, Oct. 1987, 102-143.*
- Jensen, M. C. (1988): Takeovers: Their Causes and Consequences, Journal of Economic Perspectives, Winter 1988, Vol. 2, No. 1, 21-48.*
- Jensen, M. C. (1989): Eclipse of the Public Corporation, Harvard Business Review, (September-October 1989).*

- Jensen, M. C. (1993): The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems, Journal of Finance, (July, 1993), 831-880.*
- Jensen, M. C. (2003): Paying People to Lie: the Truth about the Budgeting Process, European Financial Management, Vol. 9, No. 3, 2003, 379–406.*
- Jensen, M. C. (2004a): Agency Costs of Overvalued Equity, Financing Working Paper No 39/2004, ecgi, 2004.*
- Jensen, M. C. (2004b): The Agency Costs of Overvalued Equity and the Current State of Corporate Finance, European Financial Management, Vol. 10, No 4, 2004, 549-565.*
- Jensen, M. C. (Research Paper 07-01): A New Model of Integrity: An Actionable Pathway to Trust, Productivity and Value, Harvard NOM Research Paper No. 07-01.*
- Jensen, M. C. (Research Paper 10-042): Integrity: Without It Nothing Works, Harvard NOM Research Paper No. 10-042, 2009.*
- Jensen, M. C. (Working Paper): Agency Costs of Overvalued Equity, Working Paper, Center for Public Leadership, 172-187.*
- Jensen, M. C. and Meckling, W. H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, 1976, Vol. 3, No 4, 305-360.*
- Jensen, M. C. and Murphy, K. J. (2004): Remuneration: Where we've been, how we got to here, what are the problems, and how to fix them, ecgi, Finance Working Paper No. 44/2004, July 2004.*
- Jensen, M. C. and Ruback, R. S. (1983): The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence, Journal of Financial Economics 11 (1983), 5-50.*
- Jones, C. I. (1998): Introduction to Economic Growth, New York, London, 1998, S. 88-114.*
- Khan, M. H. (2001): The new political economy of corruption, in: Fine, B., Lapavitsas, C. and Pincus, J. (eds.): Development Policy in the Twenty-First Century Beyond the Post-Washington Consensus, London-Routledge, 2001, 112 – 35.*
- Kant, I. (1788): Kritik der praktischen Vernunft, 1788.*
- Klein, B. (1991): Self-Enforcing-Contracts, Furubotn, E. G. and Richter, R. (eds.): The New Institutional Economics, Tübingen, 1991, S. 89-95.*
- Krueger, A. (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking Society, American Economic Review, Vol. 64, No. 3, 1974, 291 – 303.*

- Lamb*, R. D. (2014): Rethinking Legitimacy and Illegitimacy, CSIS, 2014.
- Lambsdorff*, J. Graf (2002): Corruption and Rent-Seeking, *Public Choice*, 113, 2002, 97 – 125.
- Lambsdorff*, J. Graf (2007): The Institutional Economics of Corruption and Reform. Theory, Evidence and Policy, Cambridge, 2007.
- Langer*, A. (2004): Professionsökonomik, Verträge und Vertrauen. Zur Mikrofundierung professioneller Dienstleistungen durch die Agenturtheorie am Beispiel der Sozialen Arbeit, *zfwu*, 5/3, 2004, 284 – 305.
- Luhmann*, N. (2013): Legitimation durch Verfahren, Frankfurt, 2013.
- Mayntz*, R. (2003): From government to governance: Political steering in modern societies, Summer Academy on IPP, 2003.
- Mayntz*, R. (2004): Governance im modernen Staat, in: Benz, A. (Hrsg.): Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen. Eine Einführung, Wiesbaden, 2004, 65 – 76.
- Meltzer*, A. H. and *Richard*, S. F. (1981): A Rational Theory of the Size of Government, *Journal of Political Economy*, 1981, Vol. 89, No. 5, 914 – 927.
- Mill*, J. S. (1987): Über Freiheit, Frankfurt, 1987.
- Monbiot*, G. (2003): United People. Manifest für eine neue Weltordnung, München, 2003.
- Murphy*, K. M., *Shleifer*, A. and *Vishny*, R. W. (1991): The Allocation of Talent: Implications for Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2, 1991, 503 – 530.
- Murphy*, K. M., *Shleifer*, A. and *Vishny*, R. W. (1993): Why is Rent-Seeking So Costly to Growth, *AEA Papers and Proceedings*, Vol. 83, No. 2, 1993, 409 – 414.
- Nöldeke*, G. and *Schmidt*, K. (1995): Option contracts and renegotiation: a solution to the hold-up problem, *RAND Journal of Economics*, Vol. 26, No. 2, Summer 1995, S. 163-179.
- Nozick*, R. (2011): Anarchie, Staat, Utopia, München, 2011.
- Olson*, M. (1985): Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen, 1985.
- Pies*, I. (1993): Normative Institutionen-Ökonomik, Tübingen, 1993.
- Pies*, I. and *Sass*, P. (2005): Selbstverpflichtung als Instrument der Korruptionsprävention bei Infrastrukturprojekten, Diskussionspapier Nr. 05-4, Halle- Wittenberg, 2005.

- Pies, I. and Sass, P. (2006):* Korruptionsprävention als Ordnungsproblem – Wirtschaftsethische Perspektiven für Corporate Citizenship als Integritätsmanagement, Diskussionspapier Nr. 06-7, Halle- Wittenberg, 2006.
- Popper, K. R. (1974):* Objektive Erkenntnis, Ein evolutionärer Entwurf, Hamburg, 1974.
- Rawls, J. (1979):* Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt, 1979.
- Rawls, J. (2003):* Politischer Liberalismus, Frankfurt, 2003.
- Romer, P.M. (1990):* Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, 1990, 71-102.
- Romer, P.M. (1993):* Dynamic Competitive Equilibria with Externalities, Increasing Returns and Unbounded Growth, Ph.D. dissertation, University of Chicago, 1983.
- Romer, P.M. (1994):* The origins of Endogenous Growth, *Journal of Economic Perspectives*, 1994, 3-22.
- Rose-Ackerman, S. and Truex, R. (2012):* Corruption and Policy Reforms, Working Paper prepared for the Copenhagen Consensus project, February 17, 2012.
- Salanié, B. (1998):* The Economics of Contracts, Cambridge, 1998.
- Samadi, A. H. and Farahmandpour, B. (2013):* The Effect of Income Inequality on Corruption in Selected Countries (1995-2007), *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking*, Vol. 1, No. 3, 2013.
- Schummer, J. (2000):* Manipulation through Bribes, *Journal of Economic Theory*, Vol. 91, 2000, 180 – 198.
- Schwartz, A. (1992):* Legal Contract Theories and Incomplete Contracts, in: *Werin, L. and Wijkander, H. (eds.): Contract Economics*, Oxford-Cambridge, 1992, S. 77-
- Svensson, J. (2005):* Eight Questions about Corruption, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, No 3, 2005, 19 – 42.
- Taleb, N. N. (2013):* Anti-Fragilität. Anleitung für eine Welt, die wir nicht verstehen, München, 2013.
- Tanzi, V. and Davoodi, H. R. (2000):* Corruption, Growth, and Public Finance, IMF Working Paper, WP/00/182.
- Telser, L. G. (1980):* A theory of Self-Enforcing Agreements, *Journal of Business*, 53 (1), 1980, 27-44.

- Tullock, G.* (1993): Rent Seeking, The Shaftesbury Papers, 2, 1993.
- Vanberg, V.* (1994): Kulturelle Evolution und die Gestaltung von Regeln, Tübingen, 1994.
- Vanberg, V.* (2008): Die Ethik der Wettbewerbsordnung und die Versuchungen der Sozialen Marktwirtschaft, Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, Nr. 6, 2008.
- Vanberg, V.* (2013): James M. Buchanan's Contractarianism and Modern Liberalism, Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, Nr. 4, 2013.
- Vanberg, V. and Congleton, R.* (1992): Rationality, Morality, and Exit, American Political Science Reviews, Vol. 86, No. 2, 1992, 418 – 431.
- Vickrey, W.* (1996): Public Economics, Cambridge, 1996.
- Waldman, M.* (1984): The Role of Integrity in Economic Interaction, UCLA Department of Economics, Working Paper #350, 1984.
- Yang, X. and Ng, Y.-K.* (1995): Theory of the Firm and Structure of Residual Rights, Journal of Economic Behaviour and Organization, 1995, 26, 107–28.

