

# Integrität der Freien Berufe

---

Gerhard Förster

(Abhandlung AH16-10)

## Inhalt

Einführung.....	4
Teil 1 Theoretische Grundlagen.....	5
1. Integrität und Legitimität .....	5
1.1 „Integrity: Without it Nothing Works.“ .....	5
1.2 „Legitimacy: Without it Nothing is Right or Good.“ .....	10
1.3 Ökonomische Kontrakttheorie: Integritätssubstitute.....	14
1.4 Legitimitätsverfahren.....	32
1.5 Integrität, Legitimität und Institutionentheorie .....	33
2. Korruption als ‚worst case‘ fehlender Integrität.....	42
3. Handlungsordnung und Rechtsordnung bei Hayek.....	46
4. Berufsethik als Bestandteil der Integrität .....	50
Teil 2 Sachverständige (am Beispiel Immobilien) .....	55
1. Korruption im Sachverständigenwesen.....	55
2. Berufsethik der Professionals .....	56
3. Ergebnis für Sachverständige.....	59
Teil 3 Wirtschaftsprüfer.....	60
1. Einführung.....	60
2. Der Prüfer im Prinzipal-Agent-Ansatz.....	60
3. Die Krise der Gatekeepers .....	65
4. Ziele des Audits: eine Skizze .....	69
5. Integrität der Wirtschaftsprüfer .....	71
6. Künstliche Intelligenz und Wirtschaftsprüfung .....	73
7. Schlussfolgerungen .....	79
Teil 4 Anwälte als Rechtsprüfer.....	82
1. Einführung.....	82
2. Anwälte im Prinzipal-Agent-Modell .....	83
2.1 Anwälte als Agenten ihrer Kunden.....	83
2.2 Die Wertschöpfung der Lawyer .....	84
2.3 Agency Costs der Lawyer.....	84
2.4 Das „Gate keeping“-Problem .....	85

3. Berufsethik der Lawyer .....	86
4. Opportunismus zum Schaden der Lawyer.....	87
5. Lawyer-interne Agency Costs.....	88
6. Hohe potentielle Wertschöpfung bei hohen potentiellen Agency Costs .....	89
7. Künstliche Intelligenz und Anwälte .....	90
Teil 5 Integrität von Experten und Beratern.....	91
1. Die Rolle der Berater.....	91
2. Die Unternehmensberater .....	92
3. Integrität und Leadership.....	92
4. Integrität und Bildung .....	96
5. Zusammenfassung .....	101
Schlussfolgerungen.....	102
Literatur .....	104

## 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 gleichen Typs 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 globale Geisel „Korruption“, die alle Versuche der Entwicklung der Länder der Weltwirtschaft zunichtemacht. Die Frage stellt sich: Wo war/ist in all diesen Fällen die Unsichtbare Hand, die jegliches ökonomisches menschliche Handeln zum sozialen Wohl bringen soll.

Der vorliegende Essay behandelt die Frage der Rolle der Freien Berufe in unserem freiheitlichen globalen Wirtschafts- und Gesellschaftssystem, quasi als Synonym resp. Agenten der Unsichtbaren Hand. Der vorliegende Essay versucht, die Integrität der Freien Berufe zu diagnostizieren, wie z.B. Sachverständige, Experten, Berater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte im Rahmen der Globalwirtschaft und Globalgesellschaft. Ziel der Überlegungen ist, im Rahmen eines weiten Prinzipal-Agent-Ansatzes die potentiellen Agency Costs der Freien Berufe zu determinieren und die Rolle der Integrität der Freien Berufe zu bestimmen. Im Sinne des amerikanischen Spruchs „There is no free lunch“ verringern die Freien Berufe potentiell Agency Costs, indem sie u. a. Integritätssubstitute durchsetzen. Da Freie Berufe aber selbst Agenten darstellen, verursachen sie auch potentiell selbst wieder Agency Costs. Die These lautet, dass Freie Berufe unabdingbar Integrität über ihre Berufsethik aufweisen müssen, um eine positive Nettowertschöpfung in der Hayek'sche Katallaxie zu realisieren.

## Teil 1 Theoretische Grundlagen

### 1. Integrität und Legitimität

#### 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 important 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 sur-

veys, 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 Handelsordnung, 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 Regierungs-

handeln, 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 Wiedervereinigung 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.

### 1.3 Ökonomische Kontrakttheorie: 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. Institutionen 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 paragraphengetreu 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 Infor-

mation 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 die 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 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.

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 Effizienzkatgorie „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, wie sie oben in Teil 1 behandelt werden. 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 Unverletzlichkeit 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 Nutzensgap 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 allokatoren effizient? 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, wel-

ches 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, Marktkontrakt 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 Input-

faktors; (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:
- Integere 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 Marketinger, 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 deutlich 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 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 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 Fy besitzt der Spezialist für das Endprodukt die Firma (Unternehmer: Seine Fähigkeit ist das Management). In Fx 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 Fy oder Fx 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 Fy (oder Fx) 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. Arbeitsmarktverträge. 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, Facharbeiter, Führungskräfte, 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, 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. 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 Umfange fehlende Integrität auf der Handlungsordnung 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.

#### 1.4 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 Legitimie-



rung 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 Verfahrenssystem benötigt, hängt wesentlich von der Komplexität der Entscheidungsaufgabe ab. Diese wiederum ist davon abhängig, wieweit 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.

## 1.5 Integrität, Legitimität und Institutionentheorie

Die „neue“ ökonomische Institutionentheorie gilt als Ergänzung und Weiterführung der Hayek'schen Theorie der Rechts- und Handlungsordnung. Wir haben oben argumentiert, dass Integrität und Legitimität wichtige positive ökonomische Kategorien der Regeln des gerechten Verhaltens der Handlungsordnung sind und dass Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren in der Rechtsordnung erforderlich sind und auch im Sinne der sozialen Evolution von Brennan/Buchanan'schen Regeln in der Rechtsordnung partiell zur Verfügung gestellt werden können, wenn Integrität und Legitimität in der Handlungsordnung partiell nicht existiert.

Die Institutionenökonomie erklärt, prognostiziert und entscheidet über ökonomische Institutionen zur Reduktion von Transaktionskosten. Man kann auch sagen, dass Transaktionskosten in der Handlungsordnung durch Institutionen in der Rechtsordnung optimiert resp. reduziert werden können und sollen. Oben haben wir die These aufgestellt, dass aus unserer Sicht die Ökonomie-relevante Rechtsordnung lediglich aus Integritätssubstituten und Legitimitätsverfahren besteht. Wenn man nun die weitere These aufstellt, dass die Ökonomie-relevante Rechtsordnung lediglich aus ökonomischen Institutionen besteht, stellt sich die Frage, wie weit die positiven ökonomischen Modelle der Integrität und der Legitimität in die herrschende Institutionenökonomie passen. Dass Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren Institutionen sind, steht außer Frage. Sind aber Institutionen stets und ausschließlich Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren? Dies soll geklärt werden.

#### *Rodrik: Second-Best Institutions*

Die Erklärung bestehender Institutionen als Instrumente der realisierten Reduktion von Transaktionskosten ist aus Sicht der ökonomischen Theorie sehr erhellend, unterliegt aber bis zu einem gewissen Grad auch dem Problem der ex-post Tautologie. Dieses Tautologie-Problem ist kein erkenntnistheoretisches Problem, solange es nur um ein Erklärungsmodell geht. Zum Problem wird es aber, wenn es um Prognose- und Entscheidungsmodelle geht. Aus evolutionstheoretischer Sicht kann man auch darüber hinweg gehen, da die Evolution die „richtige Entscheidung trifft“. Trifft aber der Popper'sche kritische Rationalismus die Entscheidung, dann kann eine „falsche“ Erklärung von Institutionen zu dramatischen Folgen führen, wie die Wirtschaftsgeschichte eindrücklich zeigt.

Was die Naturwissenschaftler mit ihren Laborversuchen erreichen konnten, nämlich Erkenntnisse zu gewinnen auf Basis ihrer Theorien, kann der Ökonom nicht, bis auf Ausnahmen. Damit ist nicht die „Behavioral Economics“ mit ihren spieltheoretischen Laborversuchen gemeint. Gemeint ist die Globalisierung, sowohl vor dem 1. Weltkrieg inklusive der Kolonialherrschaften der Europäer aber vor allem die neuere Globalisierung in den letzten ca. 50 Jahren inklusive der Transformation ehemals kommunistischer Staaten. Gerade Letzteres war ein Experiment globalen Ausmaßes, das immer noch läuft. In diesem laufenden Experiment spielten und spielen Institutionen eine entscheidende Rolle. „Falsche“ Institutionentheorien hatten und haben dramatische reale Folgen.

Rodrik (2006) hat die Entwicklung des Washington Consensus als Paradigma der Globalisierung verfolgt. Vor allem die Entwicklung vom „market fundamentalism“ zur „institution primacy“ hat den Fokus auf die Frage der Institutionen gelenkt. Am Beispiel von Russland und China zeigt er, was er mit „second-best institutions“ meint. „First, the cross-national literature has been unable to establish a strong causal link between any particular design feature of institutions and economic growth. We know that growth happens when investors feel secure, but we have no idea what specific institutional blueprints will make them feel more secure in a given context. The literature gives us no hint as to what the right levers are. Institutional function does not uniquely determine institutional form. If you think this is splitting hairs, just compare the experience of Russia and China in the mid-1990s. China was able to elicit inordinate amounts of private investment under a system of state ownership (township and village enterprises), something that Russia failed to do under Western-style private ownership. Presumably this was because investors felt more secure when they were allied with local governments with residual claims on the stream of profits than when they had to entrust their assets to private contracts that would have to be enforced by incompetent and corrupt courts. Whatever the underlying reason, China’s experience demonstrates how common goals (protection of property rights) can sometimes be achieved under divergent rules.“ (S. 11f)

Die Lehre, die daraus gezogen werden kann, ist, dass es vor allem auf die Kontext-abhängige Funktion und weniger auf die abstrakt juristische Form der Institutionen ankommt. „Thinking in these second-best terms also suggest avenues of reform that may have been easily overlooked. Perhaps it is more effective to enhance relational contracting—for example by improving information gathering and dissemination about the reputation of firms—than to invest (at the current stage of a country’s development at least) in first-class legal institutions.“ (Rodrik, 2008, S. 5) Woher kommen aber Institutionen mit bestimmten Funktionen?

### *Heiner: The Origin of Predictable Behavior*

Integrität als „intrinsisches“ Verhalten von Personen, Personengruppen, Organisationen, Firmen, Objekten, technischer oder gesellschaftlicher Systeme hat unabhängig vom konkreten Kontext ein einzige Ausprägung: Sein Wort geben, halten resp. ehren. Diese Norm resp. Regel ist allgemeingültig bezüglich Ort, Zeit, Kultur, Personen, Hierarchie, Funktion etc. Wie aber kann eine derart allgemeine Regel in einer Welt höchster Komplexität, in einer Zeit besten analytischen, mathematischen und technischen Wissens bezüglich des Optimierens menschlichen und ökonomischen Verhaltens und für die unendliche Vielzahl konkreter Verhaltensentscheidungen erfolgreich sein und als erfolgreich gelten?

Heiner (1983) hat sich der Frage gewidmet, ob die Prämissen der Neoklassik, dass Wirtschaftssubjekte stets Situations-spezifisches optimales Verhalten praktizieren oder ob es nicht eher allgemeine „Daumenregeln“ sind, die unser Verhalten determi-

nieren. Es geht um die optimale Verhaltensflexibilität in der Serie von Verhaltens- und Entscheidungssituationen. „ ... when is the selection of a new action sufficiently reliable for an agent to benefit from allowing flexibility to select that action.“ (S. 566) Der Kern des Modells sind Risiken und Unsicherheiten des Agenten, die aus Informationsdefiziten, Besonderheiten der Entscheidungssituation, beschränkter Rationalität des Agenten und Risiken des Verhaltens des Gegenparts resultieren. Eine neuartige „optimalere“ Variante des Verhaltens und des Entscheidens sollte nur dann gewählt werden, wenn gilt: „... do so if the actual reliability in selecting the action exceeds the minimum required reliability necessary to improve performance.“ (S. 566) und dies unter Einbezug aller damit verbundenen Risiken.

Das Modell von Heiner weist vier Implikationen auf:

- „Uncertainty Generates Rules Which are Adapted Only to Likely or Recurrent Situations.
- Selection Processes do not Simulate Optimizing Behavior.
- Weak Selection Processes May Allow Dysfunctional Behavior to Persist.
- Greater Uncertainty will Cause Rule-Governed Behavior to be More Predictable.“

Sein Ergebnis ist: „ ... greater uncertainty will caused rule-governed behavior to exhibit increasingly predictable regularities, so that uncertainty becomes the basic source of predictable behavior.“ (S. 570) Damit kritisiert er auch die Mainstream Economics seiner Zeit, die rationales optimales Verhalten unterstellt. Um jedoch Institutionen zu verstehen, die sich im Laufe der Zeit herausgebildet haben, kann, so seine These, nur ein Modell über „The Origin of Predictable Behavior“ weiter helfen.

Angewandt auf Integrität als positives ökonomisches Verhaltensmodell zeigt sich, dass in Systemen, die auf längerfristige Zusammenarbeit der Teilelemente setzen, Integrität die effizienteste Verhaltensweise ist, da sie alle Eventualitäten heute und in der Zukunft berücksichtigt, ohne diese im Detail zu kennen und ohne sich optimal darauf spezifisch einrichten zu wollen. Wenn diese Schlussfolgerung richtig ist, dann ist Integrität ein allgemeingültiges global praktiziertes Verhaltensprinzip, das wahrscheinlich besser ist als die meisten Kontext-abhängigen spezifischen sogenannten Verhaltensoptima.

Damit kann auch der Bezug zur Legitimität hergestellt werden. Hier geht es nicht um das Verhalten z.B. einer Legitimitätsperson, sondern darum, ob ihr von Anderen Legitimität verliehen wird. Die Anderen müssen sich also entscheiden, ob sie Legitimität verleihen und sich dann auch entsprechend kooperativ gegenüber der Legitimitätsperson verhalten sollen, also multilaterales Verhalten zeigen. Ihr Entscheidungskalkül muss nach Heiner ebenfalls seinen Kriterien entsprechen. Es lautet: Wenn die Per-

son die Sache, für die sie zuständig ist, richtig und gut macht, wird ihr Legitimität verliehen. Dies entspricht dem Legitimitätsmodell von Lamb.

Integrität und Legitimität sind somit einfachste Verhaltensprinzipien in Gesellschaften. Sie sind erfolgreich und haben sich als Normen durchgesetzt. Da aber Normen in komplexeren Gesellschaften zu Institutionen werden, ist weiter zu prüfen, ob und inwieweit Institutionen vor allem aus Integritätssubstituten und Legitimitätsverfahren bestehen.

### *Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*

Williamson (1990) baut seine Institutionentheorie auf der Transaktionskostentheorie auf, die nicht zuletzt von Coase in seiner Theorie der Firma und der Literatur über „Markets vs Hierarchy“ in die Ökonomie eingebracht wurde. In seiner Monographie über die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus nennt er das Ziel seiner Arbeit: „Das vorliegende Buch stellt die Behauptung auf, dass die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus hauptsächlich die Einsparungen von Transaktionskosten bezwecken und bewirken.“ (S. 19)

Die Überlegungen in diesem Abschnitt stellen dagegen die Behauptung auf, dass die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus vor allem Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren sind, da hohe Transaktionskosten vor allem in der Hayek'schen Handelsordnung dadurch entstehen, dass Integrität und Legitimität fehlen. Transaktionskosten im Sinne von Williamson haben, so die These hier, ihre Ursachen in fehlender Integrität und Legitimität, wobei Korruption Transaktionskosten besonders erhöht, was zu der Frage führt, ob es Institutionen gibt, die diese Transaktionskostenerhöhung durch Korruption verhindern kann. Um die Behauptung zu prüfen, soll die Argumentation von Williamson bezüglich der Transaktionskostenreduzierung durch Institutionen ergänzt werden um die Frage, ob die jeweiligen hohen Transaktionskosten in seinen Betrachtungen durch fehlende Integrität und Legitimität verursacht werden.

Williamson konzentriert sich bei der Betrachtung der Transaktionskosten auf die Effizienz von Verträgen, die ex-ante und ex-post Vertragsphasen beinhalten, als Archetypus für wirtschaftliche Transaktionen. Die Effizienz von Verträgen hängt von der ex-ante-Vertragsphase ab, die sich den Anreizen der Vertragspartner auseinandersetzt. Diese Phase ließe sich dem Aspekt der Legitimität zuordnen, in der es vor allem darum geht, dass jemand etwas gut und richtig macht, was auch von seinen Anreizen abhängt. Die ex-post Phase dagegen handelt vor allem von der Vertragserfüllung der Vertragspartner im Sinne des Geistes des Vertrages. Da es keine ökonomisch vollständigen Verträge gibt, sind sowohl begrenzte Rationalität und als auch Opportunismus bei unterschiedlicher Faktorspezifität untrennbar mit der ex-post Phase von Verträgen verbunden. Die dabei entstehenden Transaktionskosten sind somit dem Aspekt der Integrität der Vertragspartner zuzuordnen.

Williamson fasst seinen Analyse-Ansatz folgendermaßen zusammen:

- Die Transaktion ist die Basiseinheit der Analyse.
- Jedes Problem, das direkt (explizit) oder indirekt (implizit) als Vertragsproblem formuliert werden kann, lässt sich sinnvoll unter dem Aspekt der Transaktionskosteneinsparung untersuchen.
- Transaktionskosteneinsparungen kommen dadurch zustande, dass Transaktionen in differenzierter Weise beherrschungs- und Überwachungssystemen zugeordnet werden, die den organisatorischen Rahmen abgeben, innerhalb dessen die Integrität einer Vertragsbeziehung bestimmt wird.

Damit zeigt sich in der Darstellung von Williamson der direkte Bezug zwischen Institutionen, Transaktionskosten und Integrität einer Beziehung zwischen zwei Vertragspartnern. Williamson beschränkt seine Transaktionstheorie auf die ex-post Vertragskosten, so dass sich die weiteren Überlegungen in diesem Abschnitt auf die Frage nach der Rolle der Integrität in der Williamson'schen Institutionentheorie konzentrieren. Implizit in dieser Vorgehensweise enthalten ist die These, dass je mehr Integrität die Wirtschaftssubjekte und Wirtschaftssysteme aufweisen, es umso weniger Institutionen zur Reduktion von Transaktionskosten bedarf. Was die Transaktionskosten und damit die Effizienz von Verträgen anbelangt, so kommt es somit auf die Funktion der Integrität an, ob direkt bei den Wirtschaftssubjekten resp. Wirtschaftssystemen oder indirekt über entsprechende Institutionen. Institutionentheorie ist somit Integritätstheorie.

### *Der Mensch als Schöpfer von Verträgen*

Williamson diskutiert Verhaltensannahmen, die darüber entscheiden, wie und welcher Art von Verträgen als Basis der Transaktionskosten entstehen. Begrenzte Rationalität führt zu unvollständigen Verträgen, die auf Opportunismus in unterschiedlichem Ausmaß treffen. Er unterscheidet zwischen purem Opportunismus, der auch Lug, Betrug und Täuschung beinhaltet, und schlichter Verfolgung von Eigeninteressen. Dabei unterstellt er schlichte Verfolgung von Eigeninteressen.

Unterstellt man die Definition von Jensen, was das Wort ist, das mit einem Vertrag gegeben wird, so erkennt man bei Williamson eine Definitionslücke. Es gibt keinen Vertrag, mit dem implizit, also nicht vertraglich geregelt, kein Wort gegeben wird. Damit ist eine gerichtliche Regelung nicht möglich und die Vertragspartner sind darauf angewiesen, Konflikte privat zu regeln. Hier kommen die Dimensionen von Transaktionen ins Spiel. Einmal geht es um die Knight'schen Risiken der Umwelt, die einen starken Einfluss auf die Vertragserfüllung haben. Hinzu kommt die Faktorspezifität, die darüber entscheidet, ob es Vertragsalternativen am Markt gibt, verbunden mit der Häufigkeit der Vertragsbeziehungen mit einem Vertragspartner.

Hält ein Vertragspartner bei einem kurzlebigen Standard-Konsumgut sein Wort nicht, ist der Hirschman'sche Exit die einzige Antwort. Es bedarf keiner besonderen vertraglichen resp. institutionellen Regelung, deren Kosten den Nutzen weit übersteigt. Geht es um langlebige resp. hochspezifische Vertrauensgüter ist Integrität die einzige Verhaltensannahme, die eine private Regelung möglicher Konflikte möglich macht

und damit die Transaktionskosten niedrig hält. Dies bezieht Williamson nicht in seine Überlegungen mit ein. Der Grund liegt darin, dass er Institutionen erklären will, die diese Transaktionskosten niedrig halten. Verbindet man jedoch Jensen mit Williamson so zeigt sich, dass die Williamson'schen Transaktionskosten aus fehlender Jensen'scher Integrität der Vertragspartner resultieren und dass die Williamson'schen ökonomischen Institutionen nichts anderes sind als Substitute für die Jensen'sche Integrität.

### *Die Beherrschung und Überwachung von Vertragsbeziehungen*

In Abhängigkeit der Faktorspezifität und der Vertragshäufigkeit mit einem Vertragspartner stellt Williamson bei gegebener hoher Unsicherheit vier verschiedene Kontroll- und Beherrschungsverfahren vor.

- Der klassische Vertrag erlaubt den Exit und den „kostenlosen“ Tausch des Vertragspartners. Er gilt bei geringer Spezifität. Er erfordert keine Integrität und bietet auch kein Integritätssubstitut.
- Der neoklassische Vertrag regelt die Nichteinhaltung des Wortes über Dritte, insbesondere vereidigte freie Spezialisten. Sie sind somit Teil eines Integritätssubstituts, das die Jensen'sche Ehrung des nicht eingehaltenen Wortes möglich macht.
- Die zweiseitige Kontrolle entspricht den „Self-Enforcing Contracts“ von Telser. Beide Parteien haben ein größtes Interesse an dem Fortbestehen der Vertragsbeziehung unter Einbehaltung ihrer rechtlichen Selbständigkeit. Es gibt einen Zwang zur reziproken Integrität. Oder anders ausgedrückt: Nur zwei Partner, die bereit sind, gegenseitig Integrität zu zeigen, sind in der Lage eine langandauernde hochspezifische Vertragsbeziehung einzugehen zum großen Nutzen beider Parteien. Hier zeigt sich die hohe Performancwirkung der Jensen'schen Integrität.
- Vereinheitlichte Kontrolle durch Integration der Vertragsparteien internalisiert die Integrität. Damit ist die Institution „Firma“, wie sie Coase aus Kosten des Marktes heraus begründet, aus Kosten fehlender Integrität zwischen zwei Parteien ein Integritätssubstitut.

### *Glaubhafte Zusicherung*

Williamson zeigt die in der Literatur diskutierte Frage, inwieweit gerichtliche Regelungen in der Lage sind, als Integritätssubstitut für alle Fälle zu fungieren. Die allgemein vertretene Ansicht ist, dass Gerichte nur partiell beste Integritätssubstitute sein können. Da die Verträge unvollständig sind und die Richter nur bedingt Einblick in den spezifischen Geist einer konkreten Vertragsbeziehung erlangen können, sind deren Konfliktlösungen meist inferior.

Um gerichtliche Regelung zu vermeiden, da sie meist zu beiderseitigem Schaden ausfallen, sind für Vertragspartner glaubhafte Zusicherungen, wie Unterpfänder und Faktorspezifität, als Integritätssubstitute geeignet. Sie stellen somit eine transparente Integrität dar, die vor Vertragsabschluss erkannt wird und die erst dazu führt, dass ein Vertrag zustande kommt.

### *Die moderne Kapitalgesellschaft*

Williamson stellt die These auf, dass die moderne Kapitalgesellschaft sich vor allem aus Gründen der Transaktionskostenreduktion entwickeln konnte. Dies wäre eine interessante Ergänzung zu Jensen/Meckling, die den Nutzen vor allem in der Spezialisierung von Managementfähigkeit und Risikotragfähigkeit sehen. Sollte Williamsons These plausibel sein, würde dies aus Sicht der Jensen'schen Integrität heißen, dass die moderne Kapitalgesellschaft vor allem ein Integritätssubstitut darstellt. In zwei Schritten zeigt Williamson, wie die moderne Kapitalgesellschaft die Transaktionskosten gegenüber anderen Unternehmensrechtsformen reduziert.

Da ist einmal die interne Organisationsform der Divisionalisierung, die sich vom Einheitsunternehmen einerseits und der Holding-Form andererseits unterscheidet. Während die Einheitsform ab einer bestimmten Betriebsgröße unter Bürokratiekosten leidet, kann die Holding-Form ihre selbständigen Unternehmensteile nicht ausreichend beherrschen, da ihr nicht die erforderlichen Verträge zur Verfügung stehen. Die Divisionalisierung dagegen trennt strategische Führung in Verbindung mit einem internen Kapitalmarkt in der Zentrale von der operativen Führung in den Divisionen. Einem Opportunismus der Divisionen kann durch die Zentrale wirksam entgegen gewirkt werden, da ihr die firmeninternen Arbeitsverträge mit den Managern der Divisionen die rechtlichen Mittel in die Hand geben. Strategisch dagegen sind die Manager der Zentrale den Aktionären gegenüber verantwortlich, was im Vertrag der Aktionärsvertretung mit den Managern angelegt ist.

Damit reduziert sich der Bereich möglichen Opportunismus gegenüber den Aktionären auf die Manager der Zentrale. Die Divisionalisierung ist also ein Integritätssubstitut für möglicherweise fehlende Integrität der Divisionsmanager, was aber bei großen Kapitalgesellschaften, insbesondere bei internationalen Konzernen, ein Großteil wirksamem Opportunismus entsprechen kann.

Die vertragstheoretische Beurteilung konzentriert sich vor allem auf die Unternehmensleitung und die Aktionärsvertretung, im angelsächsischen Bereich der Board of Directors. Hier ist die Mitwirkung der Unternehmensleitung, die von den Aktionären und deren Vertretung in der Firma kontrolliert werden soll, im Board of Directors, der die Unternehmensleitung kontrollieren soll, kontraproduktiv. Hier also muss konstatiert werden, dass es keine Integritätssubstitute gibt, so dass es alleine auf die Integrität der Unternehmensleitung ankommt, nicht opportunistisch gegenüber ihren Aktionären zu handeln. In Förster (2012a, 2013) wird diesem Aspekt besondere Aufmerksamkeit geschenkt, in dem die These diskutiert wird, dass transparente Integrität der Manager von Kapitalgesellschaften dazu führt, dass diese Kapitalgesellschaft



sich am Kapitalmarkt zu geringeren Kapitalkosten finanzieren kann, als Kapitalgesellschaften, deren Manager dem Kapitalmarkt nicht glaubhaft vermitteln können, dass sie gegenüber dem Kapitalmarkt integer sind. Hier hat der Kapitalismus bisher noch kein Substitut in Form einer ökonomischen Institution gegen hohe Transaktionskosten entwickelt, die nach Jensen Agency Cost sind, wie die Fälle Enron, WorldCom, Parmalat etc. zeigen.

### *Zusammenfassung*

Die Frage, ob ökonomische Institutionen stets und ausschließlich Integritätssubstitute darstellen, kann nach der Analyse von Williamson zumindest für die dort diskutierten Institutionen bestätigt werden. Die Funktion von ökonomischen Institutionen liegt damit vor allem darin, Transaktionskosten wegen fehlender Integrität zu begrenzen, was im Fall der Manager von Kapitalgesellschaften in Form hoher Agency Cost aus fehlender Manager-Integrität erscheint.

Damit lässt sich der Schluss ziehen, dass Institutionen nicht unter formaljuristischen und historischen Gesichtspunkten zu beurteilen sind, sondern inwieweit sie fehlende Integrität ersetzen können, um so Transaktions- und Agency Cost zu verringern. Es ist die Integritäts-Funktion von Institutionen, die zählt.

Interessant dabei ist die Frage, ob Integritätssubstitute vollkommene Substitute für Integrität sind. Begibt man sich in die Gedankenwelt von Jensen, so muss diese Frage verneint werden. Dies liegt vor allem am gegebenen „Wort“. Es gibt „Standard-Worte“ und „Individual-Worte“, die gegeben werden. Für Individual-Worte kann es keine Substitute geben. Deshalb hat Jensen recht, wenn er von der ungeheuren Performance-Wirkung von Integrität durch neue Opportunitäten spricht. Diese Performance-Steigerung kann es nur bei „Individual-Worten“ geben. Dort gilt aber leider das Performance-Paradoxon wegen des „Veil of Invisibility“. Hier liegt aber das große Potential der positiven ökonomischen Kategorie „Integrität“.

Bei Standard-Worten dagegen geht es vor allem um die Williamson'schen Transaktionskosten wegen fehlender Integrität. Hier sind Substitute möglich und vorhanden. Da sowohl das „Wort“ und die Transaktionskosteneinsparung ermittelbar und kommunizierbar sind, ist eine kollektive Entscheidung gemäß Calculus of Content von Tullock/Buchanan durchführbar. Kollektiv ist diese Entscheidung deshalb, weil der Nutzen des Integritätssubstituts für alle Fälle gilt, also sozial ist, und weil die Institution Teil der gesellschaftlichen Rechtsordnung wird, die wiederum nur kollektiv gestaltet werden kann.

Wichtig bleibt festzuhalten: So wie es bei gesellschaftlichen Konflikten mit Personen der wirtschaftlichen und politischen Elite nicht genügt, zu sagen, dass man alle Gesetze eingehalten hat, weil es noch mehr in einer Gesellschaft gibt als Gesetze. So ist es nicht im Sinne von Jensen Integrität in die Rechtsordnung zu verbannen. Das hohe Potential der positiven ökonomischen Kategorie „Integrität“ lässt sich nur durch

Integrität von Personen, Personengruppen, Organisationen, Firmen, Objekten, gesellschaftlichen und technischen Systemen erreichen.

## 2. 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.

*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.

Eine vertragstheoretische Sicht zeigt das Verhältnis von Ethik, Integrität und Korruption. Für diese Überlegung 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 wirt-

schaftsethisch motivierten semantischen Innovation der Ordnungsverantwortung von *Beckmann/Pies* (2006), die es klugheitsethisch begründet, dass es vorteilhaft sein müsste, die Regeln des Metaspiels einzuhalten. 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.

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 „bribe“ der Schein der Legalität, der aber nur aus seiner spezifischen de-facto-Legitimität resultiert.

### 3. Handelsordnung und Rechtsordnung bei Hayek

*Hayek* 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 Erfahrungs-gebunden sind, also nur für eine begrenzte Anzahl künftiger Fälle gelten können. Solange die jeweiligen Gesellschaften Orts-, Zeit-, Kultur- und Erfahrungs-abhängig 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 Erfahrungs-unabhängig. Sie erfüllen als Regeln der Handels- und Rechtsordnung per se die *Hayek'sche* Bedingung.

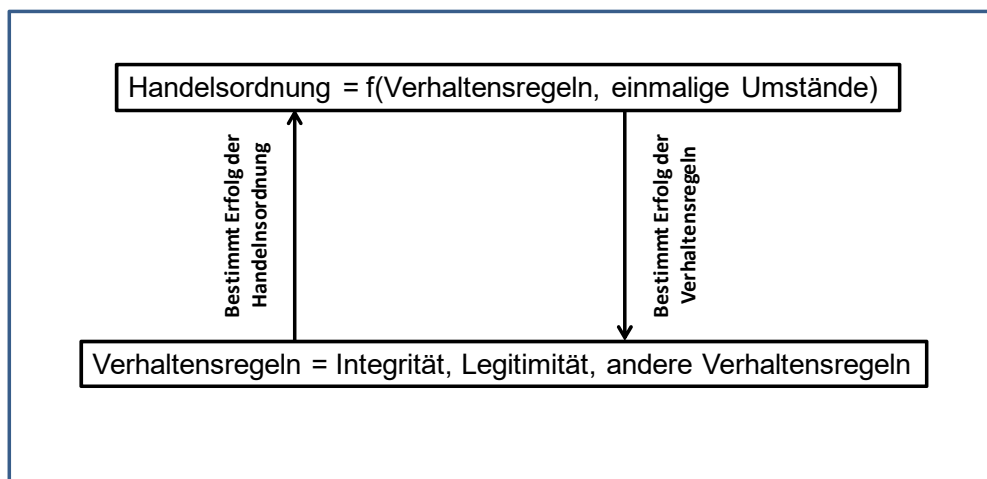
Der Mensch „musste sich dabei freilich auf die Herbeiführung einer ebenso abstrakten Ordnung beschränken. In engem Zusammenhang mit dieser Abstraktheit der Handelsregeln und der resultierenden Ordnung steht die schon erwähnte Tatsache, dass diese Regeln im wesentlichen negativ sind, d.h. nur Verbote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

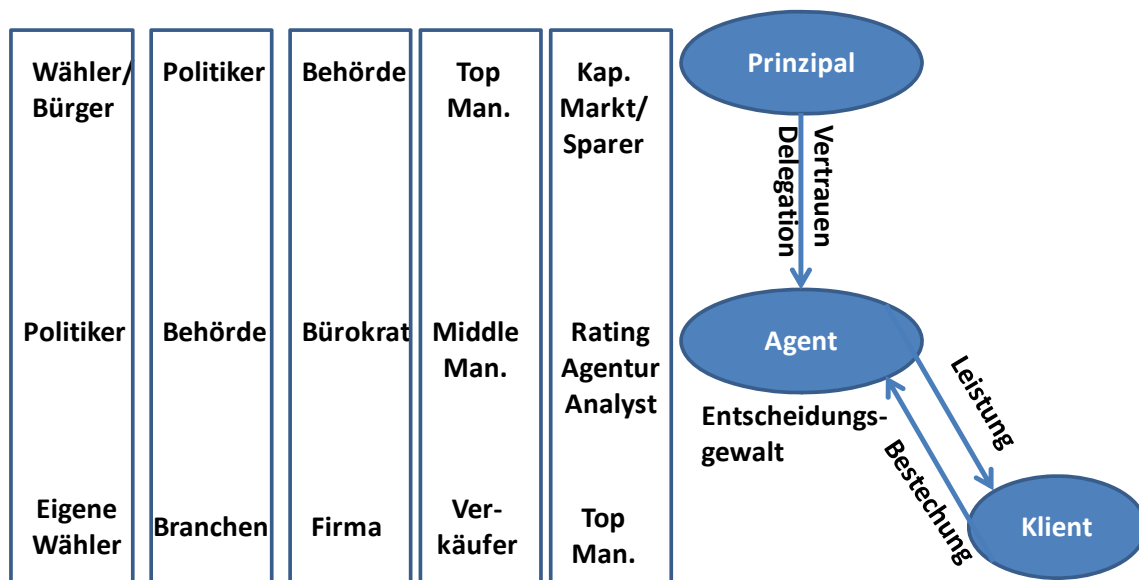


Unsere Theorie bezüglich Integrität und Legitimität besagt, dass die durch Integrität und Legitimität entstandene Gesamtordnung eine Zusammenarbeits-Ordnung ist, die nur durch Integrität funktionieren kann und durch Legitimität gut und richtig funktioniert. Der Erfolg der Zusammenarbeitsordnung wählt 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 Handlungsordnung als einer Zusammenarbeitsordnung nicht widerspricht.

#### 4. Berufsethik als Bestandteil der Integrität

Eine ordnungstheoretisch höchst interessante Form der Integrität ist die Berufsethik der Experten-Profession. 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. Dabei soll 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. Die Berufsethik soll freien Experten helfen, sich gegen Korruption zu wehren. Korruption 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 „Arbeits“-Verträgen, wie z.B. dem Vertrag eines amtierenden Ministers einer amtierenden Regierung gegenüber jedem Wähler und Steuerzahler.

*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.

Generalisiert man das Bild *Langers* über die Professionsethik des Arztes, dann muss festgestellt werden, dass es in der *Hayek'schen* spontanen Ordnung der Katallaxie keine Tätigkeit gibt, die nicht einer spezifischen Berufs- resp. Professionsethik unterliegt, die Restriktion und Schutz zugleich ist. Professionsethik ist somit ein jeweils spezifisches Integritätssubstitut, das die Integrität der in der Katallaxie Tätigen, egal an welcher Stelle und auf welcher Hierarchieebene, sicherstellen soll. Korruption an dieser Stelle heißt, dass das Wort im impliziten Vertrag der Professionsethik nicht gehalten wird, so wie oben generell schon dargestellt.

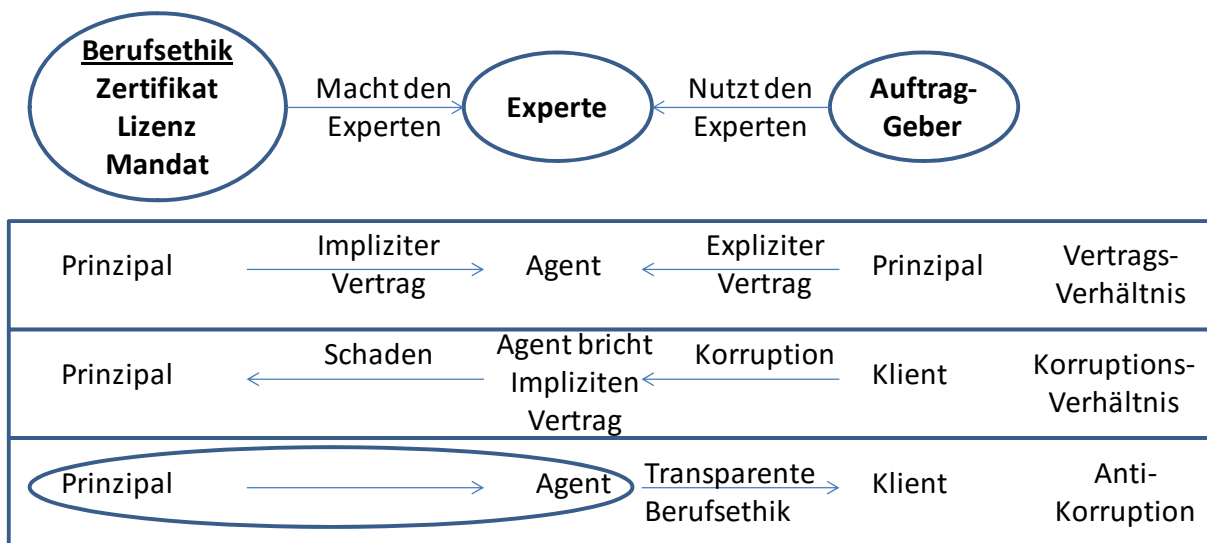
Kommt man von dieser Generalisierung der Professionsethik als Bestandteil einer jeden Ordnungstheorie wieder zur Professionsethik ausgesprochener Experten, wie z.B. Immobilien-Sachverständige, zurück, dann zeigt sich, wie wichtig die Berufsethik ist, vor allem, wenn sie einen bestimmten Grad der Organisation 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:



- Durch Gebührenordnung
- „ Verfahrensordnung
- „ Datenordnung
- „ Whistle Blower Ordnung

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 Experten auf deren relevanten Märkten wird.

Die „gute“ Unsichtbare Hand, die Eigennutz in soziale Wohlfahrt wandelt, benötigt somit insbesondere eine Berufsethik der freien Experten, wobei man die freien Experten, die die Märkte effizienter machen, auch als Agenten der Unsichtbaren Hand bezeichnen kann.



## Teil 2 Sachverständige (am Beispiel Immobilien)

### 1. Korruption im Sachverständigenwesen

Sachverständige der Immobilienwirtschaft sind freie Experten (Professionals), die durch ihre Gutachten eine wichtige Funktion in der freien Marktwirtschaft ausüben. Sie erhöhen die Effizienz der Immobilien-Märkte und bieten somit den Teilnehmern (Käufer, Verkäufer, Investoren, öffentliche Hand etc.) auf den Immobilien-Märkten eine hohe Wertschöpfung. Das von Akerloff als Adverse Selection bezeichnete Phänomen der asymmetrischen Information auf Märkten trifft auch und ganz spezifisch auf den Immobilienmarkt zu. Sachverständige tragen dazu bei, das Adverse Selection-Problem zu begrenzen.

Da Sachverständige einerseits im Wettbewerb Aufträge akquirieren und andererseits Wertschätzungen zwischen Anbietern und Nachfragern vornehmen, sind sie per se Korruptionsgefährdet. Dabei zeigt sich dies insbesondere bei der Kundenpflege. Ziel ist dabei, Aufträge zu bekommen. Sachverständige pflegen enge Kontakte zu

- Immobilienfonds
- Liegenschaftsfonds
- Immobiliengesellschaften (z.B. Lasalle)
- Öffentliche Hand, Behörden, Politik.

Dabei sind finanzielle Zuwendungen üblich, wobei aber stets die Grenze zwischen Kundenpflege und Korruption entscheidend ist:

- Große Einladungen
- Parteispenden
- Finanzierung von Betriebsfesten
- Teure persönliche Weihnachtsgeschenke (z.B. 10.000 €)
- Selbst Gutachterausschüsse werden reich beschenkt.

Diese Zuwendungen stellen nach Auskunft der Branche übliche Usancen dar. Laut Insider müssen sie aber über weite Strecken auch als Korruptionsverhalten interpretiert werden.

Ein weiterer Bereich stellen Gefälligkeitsgutachten dar. In 80 – 90% der Fälle, so Branchen-Insider, nehmen die Auftraggeber Einfluss auf das Ergebnis des Gutachtens des Sachverständigen. „Kein Gutachten ist neutral“. Häufig bestehen Interessenskoalitionen zwischen Anwälte und Sachverständigen (gleicher Mandant). Beispiele sind: Kauf resp. Verkauf von Immobilien, Bestimmung von Erb-Pflichtteilen, Immobilien in Scheidungsverfahren sowie bei Enteignungen.

Auch bei Auseinandersetzungen zwischen Gutachter und Gegen-Gutachter ist Korruption zu beobachten. „Gutachter und Gegengutachter kratzen sich die Augen aus.“

Meist kommt es dann zu Obergutachten. Obergutachten sind dann entscheidend und deshalb Korruptions-gefährdet. Beispiele sind:

- Kasernen-Verkauf: Bund als Eigentümer beauftragt SV (hoher Wert), Gemeinde als Nutzer beauftragt Gegen-SV (niedriger Wert).
- Restitution jüdischen Eigentums: Rückgabe in Geld, SV-Gutachten. Jewish Claim N.Y. erwartet höheren Wert, SV-Gegengutachten.

Sachverständige in Immobilienfonds sind ebenfalls Korruptions-gefährdet. Immobilien-Fonds erwarten eine seriöse Bewertung. Aber: Immobilien-Fonds erwarten eine hohe Bewertung. In der letzten Immo-Fonds-Krise wurden Sachverständige wegen zu später Transparenz öffentlich kritisiert, obwohl die Fonds dafür verantwortlich waren. Es besteht großer Druck durch die Geschäftsführung, dass „die Bilanz stimmt“. Das Motto lautet: „Weniger darf nicht herauskommen“. Durch die Einführung des Fair Value vs Marktwert werden unabhängige SV benachteiligt und die Wirtschaftsprüfer als übermächtige Konkurrenten ins Geschäft gebracht. → Mehr Bilanzfälschung?

Wie aber erlauben die Bewertungsverfahren Möglichkeiten der Korruption? Dies gilt vor allem für gewerbliche Immobilien und Rendite-Immobilien. Dazu ist auf das Ertragswertverfahren einzugehen. Die DCF-Methode bewertet erwartete Erträge. Die Prognose der Erträge (Mieten, Bewirtschaftungskosten) findet nach Kundenwunsch statt. Diese werden nach der DCF-Methode bar-bewertet. Dabei spielen der Liegenschaftszins und der Objektcharakter eine entscheidende Rolle. Die Erfahrungswerte der Branche sagen: Ein Liegenschaftszins +/- 2% ist möglich. +/- 0,5 bedeutet ca. 10% Wert. Damit gibt es 3 Stellschrauben (Erträge, Liegenschaftszins, Objektcharakter), die Jede mindestens 10% Wertänderung ergibt, ohne dass der Sachverständige in Haftung genommen werden kann.

## 2. Berufsethik der Professionals

Freie Berufe sind meist über Branchen hinweg standesrechtlich organisiert. Es gibt somit auch von diesen Standesorganisationen Empfehlungen zur Berufsethik:

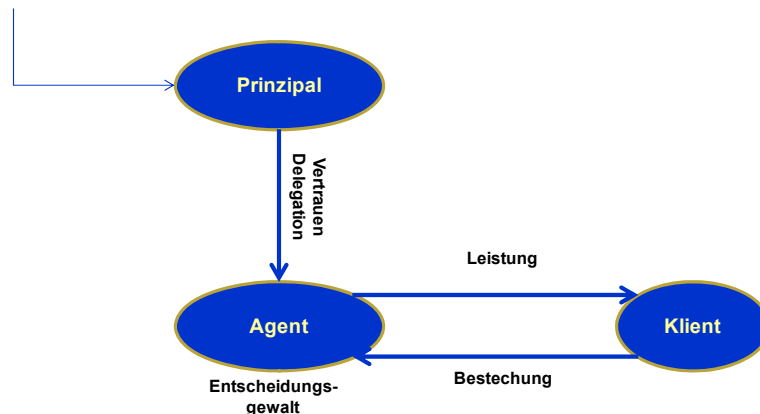
- *"Angehörige Freier Berufe erbringen auf Grund besonderer beruflicher Qualifikation persönlich, eigenverantwortlich und fachlich unabhängig geistig-ideelle Leistungen im gemeinsamen Interesse ihrer Auftraggeber und der Allgemeinheit.*
- *Ihre Berufsausübung unterliegt in der Regel spezifischen berufsrechtlichen Bindungen nach Maßgabe der staatlichen Gesetzgebung oder des von der jeweiligen Berufsvertretung autonom gesetzten Rechts, welches die Professionalität, Qualität und das zum Auftraggeber bestehende Vertrauensverhältnis gewährleistet und fortentwickelt.,*



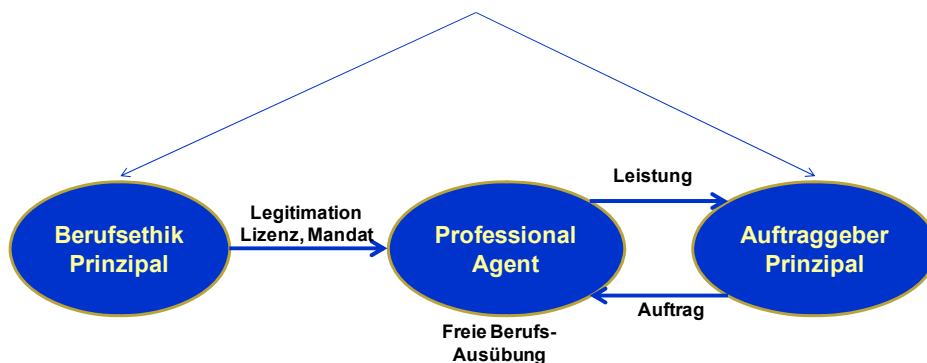
(Beschluss der Mitgliederversammlung des Bundesverbandes der Freien Berufe von 1995.)

Gerade für Freie Berufe stellt die Berufsethik einen zentralen Punkt ihrer Berufsausübung dar, was sich im Prinzipal-Agent-Ansatz sehr schön zeigen lässt.

Das Prinzipal-Agent-Modell der Korruption ....



.... wird zum Doppelten-Prinzipal-Agent-Modell der Korruption.



Der Sachverständige wird somit zum Diener zweier Herren. Stellt sich die Frage: Welcher Prinzipal dominiert? Die Antwort lautet: Die Berufsethik gibt dem Professional positive und negative Restriktionen a) zum Schutz der Auftraggeber und b) Schutz gegenüber dem Auftraggeber gegen Korruption. Damit steht die Berufsethik über dem Auftraggeber.

Wie können sich Sachverständige wehren? Bei Wertgutachten können Sachverständige über entsprechende Bewertungs-Verfahren Bestechungsangebote abwehren.

- Prämissen der Bewertung nennen und belegen.
- Unter Umständen Toleranzgrenzen durch stochastische Werte angeben, wenn bekannt.
- Risiken in der Bewertung nennen.
- Empirische Vergleiche ziehen und bestes Datenmaterial verwenden.
- Alternativrechnungen im Sinne von Szenarien für Ober- und Untergrenzen durchführen.

- Transparenz des Verfahrens herstellen.

Ziel ist, Bewertungen mit Toleranzgrenzen abgeben und diese statisch, verfahrenstechnisch und ökonomisch begründen.

Warum ist das so wichtig? Durch Korruption lassen sich die Professionals ihre Berufsethik „abkaufen“. Damit vernichten sie wertvolles Kapital und entwerten ihre hohen Fertigkeiten und kompetenten Verfahren. Ein korrupter Professional zerstört das Kapital des ganzen Berufszweiges. Ohne Berufsethik verliert ein Berufszweig seine Existenzberechtigung. → Aberkennung der Berufs-Zertifizierung resp. mindestens Ausschluss aus Berufsverbänden?

Was kann ein Sachverständiger dagegen tun?

- Wenn Korruption nach Meinung der Mehrheit der Professionals einer Branche ein kritisches Maß übersteigt, müssen die Professionals ihre Berufsethik definieren, organisieren und institutionalisieren.
- Diese Berufsethik muss jeder Professional im Rahmen der Selbstbindung und die entsprechende Berufsvertretung im Rahmen von Regeln, Training und Zertifizierung transparent nach innen und außen vertreten.
- Lokale Netzwerke mit Berufskollegen bilden, die eine hohe Berufsethik haben.
- Entscheidend ist, dass die Transparenz der Berufsethik glaubhaft und nachprüfbar ist.

Einen Katalog standesgemäßen Verhaltens für Immobilien-Sachverständige gibt die englische Standesvertretung der Immobilien-Sachverständigen heraus: Falls Mitglieder der RICS gegen die Verhaltensregeln stoßen, werden sie öffentlich disziplinarisch bestraft; falls ein schwerwiegender Verstoß vorliegt, wird ihnen das Recht aberkannt, den Titel Chartered Surveyor zu führen.

- a) **Integrität.** Den eigenen Vorteil nie vor das Wohl der Kunden zu stellen, das Vertrauen des Klienten stets zu würdigen und bei allen Entscheidungsprozessen die Interessen der Allgemeinheit zu berücksichtigen.
- b) **Ehrlichkeit.** In allen Fragen vertrauenswürdig und nie absichtlich irreführend zu sein, insbesondere Informationen nach bestem Wissen und Gewissen neutral, vollständig und korrekt darzustellen.
- c) **Offenheit.** In allen Fragen der Vorgehensweise die Geschäftspraktiken dem Klienten klar und verständlich darzulegen.
- d) **Verantwortung.** Für die geschäftlichen Verpflichtungen, die man tatsächlich und realistisch zu leisten imstande ist, Verantwortung zu übernehmen und keine Verpflichtung für Aufgaben zu übernehmen, deren Erfüllung den Rahmen der eigenen Leistungsfähigkeit übersteigt.
- e) **Erkennen von Grenzen.** Das Erkennen der eigenen Grenzen und ein entsprechendes Verhalten, diese Grenzen nicht zu überschreiten, sind gleichfalls Grundlage der ausgeübten Geschäftspraxis.

- f) **Objektivität.** Faire und neutrale Beratung (Ratschläge) sind wesentliche Elemente für die tägliche Berufsausübung. Ein gesundes Urteilsvermögen soll nie von Gefühlen oder Interessen beeinflusst werden.
- g) **Respekt zollen.** Andere Menschen sollen nie aufgrund ihres Geschlechts, ihrer Rasse, Religion oder ihrer sexuellen Neigungen diskriminiert werden.
- h) **Vorbild sein.** Sowohl das Geschäftsgebaren als auch das Verhalten im Privatleben prägen den persönlichen wie auch den Ruf der RICS und all ihrer Mitglieder – entsprechend soll das eigene Verhalten sein.
- i) **Einstehen für die Grundsätze der RICS.** Sollten Verstöße gegen die vorgeannten Grundwerte (Core Values) im Umfeld des eigenen Geschäftsfeldes festgestellt werden oder entsprechende Vorfälle von beanstandenswertem Verhalten vorliegen, zögern Sie nicht, diese publik zu machen.

Alle Mitglieder haben sich jederzeit ehrlich, aufrichtig und professionell zu verhalten.

### 3. Ergebnis für Sachverständige

Sachverständige, vor allem im Immobilienbereich, dienen der Effizienz der offenen Marktveranstaltungen, indem sie das Ausmaß der Informationsasymmetrie zwischen den beiden Marktseiten potentiell reduzieren. Es zeigt sich jedoch, dass Sachverständige als Agenten in einem Prinzipal-Agent-Verhältnis arbeiten, in dem sie Korruptionsgefährdet sind. Die Berufsethik soll im Prinzip diese Korruptions-Gefährdung reduzieren und den Sachverständigen Schutz vor Bestechungsversuchen ihrer Klienten geben. Damit stellt die Berufsethik ganz im Sinne von Jensen einen wichtigen Baustein der Integrität der Sachverständigen dar. Ihr Wort als Sachverständige impliziert die Einhaltung ihrer Berufsethik.

Da aber die Berufsethik nicht einklagbar ist, verbleibt dem Sachverständigen noch ein genügend weiter Spielraum, Integrität zu zeigen resp. nicht-integeres Verhalten zu praktizieren bis hin zur Korruption. Hier kann die von Hayek angesprochene Disziplinierung von „Schwarzen Schafen“ durch die Gesellschaft, hier durch die Branchen-Kollegen nicht-integerer Sachverständiger, eine Rolle spielen. Dafür muss aber das Bewusstsein über Berufsethik und Integrität in der Branche breit vorhanden sein, nicht zuletzt auch durch entsprechende Schulungen im Sachverständigenwesen.

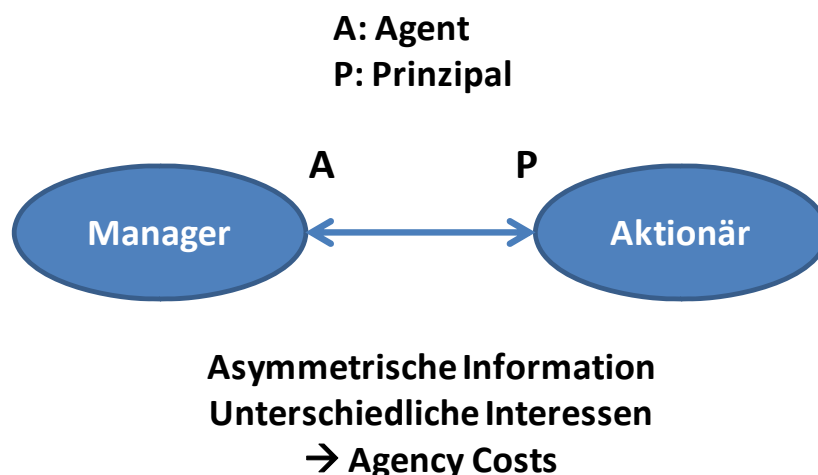
## 1. Einführung

Die Ereignisse um den Bankrott von Enron sind unter unterschiedlichen Aspekten noch Vielen deutlich in Erinnerung. Die Existenz von Agency Costs in Managergeführten Kapitalgesellschaften wurde selten so deutlich. Der Unterschied, ob ein Prinzipal eine Firma führt, wie z.B. ein typischer deutscher mittelständischer Eigentümer-Unternehmer, oder ob ein Agent eine Firma führt, wie bei Enron und der großen Anzahl von Kapitalgesellschaften, wurde Jedem Theoretiker und Praktiker deutlich. Ob es den Politikern so deutlich wurde, ist nicht sicher zu beantworten.

Das Beispiel Enron zeigt aber nicht nur die Agency Costs, verursacht von angestellten Managern, sondern auch die Agency Costs, verursacht von Wirtschaftsprüfern. Wenn mit Jensen aber über Integrität der angestellten Managern zu diskutieren ist, ist mit der gleichen Begründung auch über die Integrität der Wirtschaftsprüfer zu sprechen. Dies ist die Frage dieses Working Papers. Als Basis für die weitere Betrachtungen sind die Ausführungen zu Integrität, Legitimität und Korruption in den Working Paper WP15-01 „Auf den Spuren von Jensen: Integrität als positives ökonomisches Modell“ und WP15-02 „Integrität, Legitimität und Korruption aus ökonomischer Sicht“ erforderlich.

## 2. Der Prüfer im Prinzipal-Agent-Ansatz

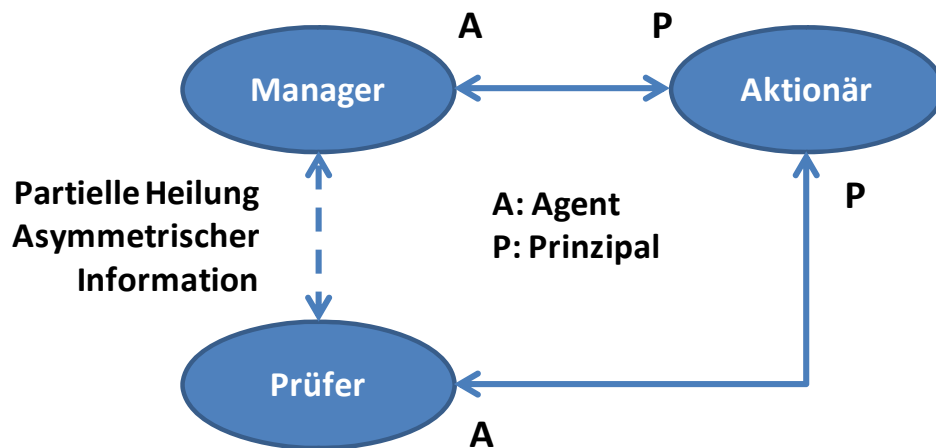
Ausgangspunkt der Überlegungen ist das Prinzipal-Agent-Problem zwischen Owner und Manager der Firma. Dies zeigt schematisch folgende Abbildung:



Die asymmetrischen Informationen zwischen Agent und Prinzipal führen dazu, dass es zu Konflikten zwischen Agent und Prinzipal kommen kann, da der Prinzipal nicht erkennen kann, ob der Agent aus Eigeninteressen andere Ziele verfolgt als der Prinzipal. Es entstehen Agency Costs.

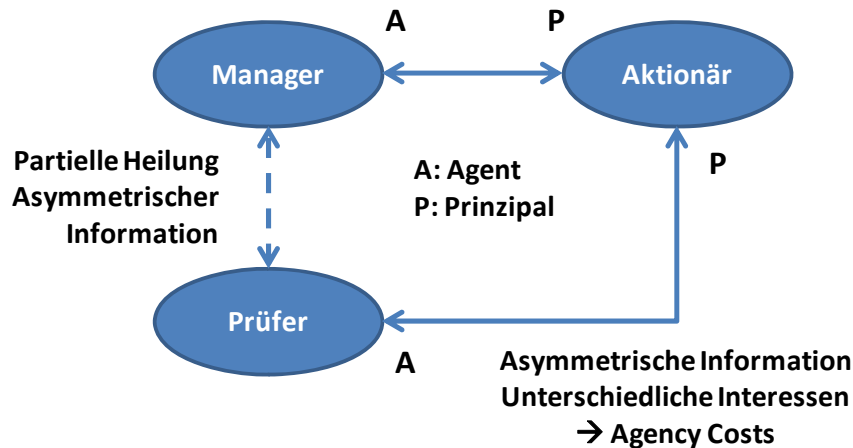
Hier kommt in diesem einfachen Bild der Auditor ins Spiel. Seine Aufgabe ist es, die Asymmetrie der Information zwischen Agent und Prinzipal zu reduzieren. Zwar berichtet der Agent formal korrekt an den Prinzipal über den Zielerreichungsgrad seiner Arbeit. Aber da die berichteten Informationen nicht Noise-frei sind und somit auch Gegenstand bewusster Fälschung sein können, ist es Ziel des Audits, die Risiken in den Berichtsgrößen zu reduzieren resp. zu eliminieren. Da aber der Prüfer ebenfalls Agent des Prinzipals ist, sind Agency Cost-Probleme zwischen Owner und Prüfer nicht auszuschließen.

Folgende Abbildung zeigt schematisch das Prinzipal-Agent-Geflecht, in dem sich der Prüfer befindet:



In diesem Bild beauftragt der Prinzipal den Manager, seine Firma als Agent zu führen. Gleichzeitig beauftragt der Prinzipal den Prüfer, die Berichterstattung des Managers an den Aktionär über seine getane Manager-Arbeit als Agent auf seine „Richtigkeit“ zu überprüfen. Damit überprüft ein Agent einen anderen Agenten, was konsistent ist mit der Prinzipal-Agent-Theorie. Bleibt als zu füllende Lücke die Überprüfung des Agenten „Prüfer“.

Damit kommen in das Bild auch Interessen des Prüfers ins Spiel, die ebenfalls nicht konsistent sein müssen mit den Zielen des Prinzipals, da es auch asymmetrische Informationen zwischen Prüfer und Owner gibt. Dies zeigt folgende Abbildung:

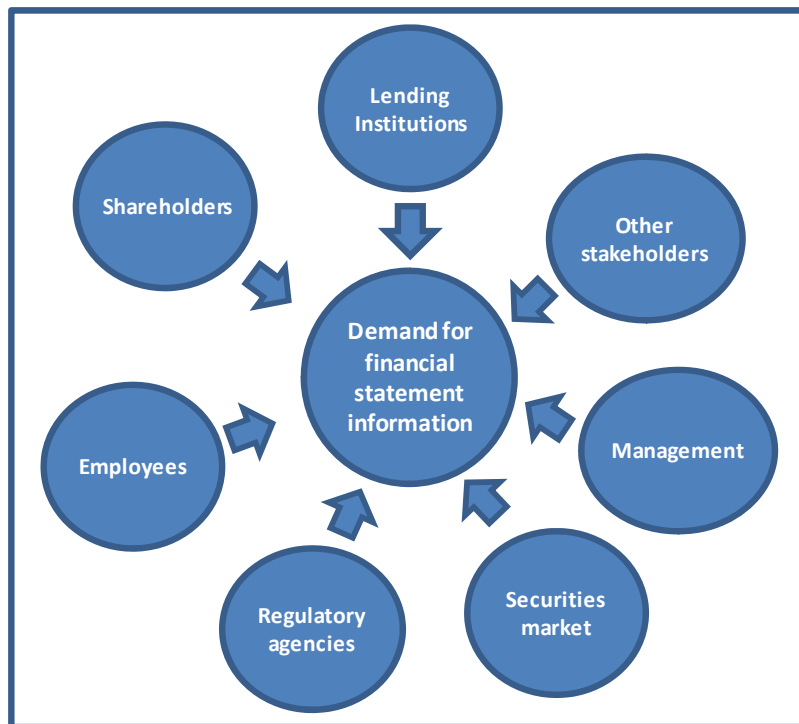


Verschärft wird das doppelte Prinzipal-Agent-Problem dadurch, dass es zu Kooperation zwischen Manager und Prüfer kommen kann, was das Potential der Agency Costs potenziert. Dies kann z.B. daraus resultieren, dass der Manager dem Auditor Beratungsaufträge gibt mit der Bedingung, den Audit entsprechend anzulegen. Enron und Arthur Andersen haben dies deutlich gezeigt.

Insbesondere durch die mögliche Öffnung Freier Berufe für Finanzinvestoren, was zu Wachstum von z.B. Prüferfirmen führt, kommt ein firmeninternes Prinzipal-Agent-Problem hinzu.

Einige Ausschnitte aus der Auditing-Literatur sollen diese Gedanken noch vertiefen und die Sensibilität des Lesers für die Frage nach der Integrität des Auditors weiter schärfen.

Ittonen (2010) zeigt weitere Möglichkeiten, dass Prüfer und Owner unterschiedliche Interessen haben können. Dies liegt daran, dass Auditing unterschiedliche Adressaten haben kann, die ebenfalls unterschiedliche Interessen haben. Dies zeigt folgende Abbildung (Ittonen, 2010, S. 29):



Gerade die Berichterstattung an Shareholder vs Lending Institutions beinhaltet Konfliktpotentiale insbesondere hinsichtlich der Risikobewertung der bewerteten erwarteten Geschäfts- und Firmenwerte.

*Antle* (1982) analysiert die Rolle des Prüfers in einem Prinzipal-Agent-Kontext. „One very important point should be made about any model in which the auditor's incentives are endogenous: any such model must contain a role for the auditor. In this paper the auditor's primary role is to produce stewardship information, that is, information used by an owner and manager for contracting purposes. Therefore, I analyze an agency model of a firm in which there is financial reporting for stewardship purposes, and in which the auditor's product (information) is, presumably, valuable. ... The critical ... feature of the analysis is the subsequent incorporation of the auditor as an(other) economic agent. This leads to the formulation of a two-agent agency model: one agent is the manager and the other the auditor. Such a formulation necessitates careful consideration of the game-theoretic foundations of agency theory.“ (S. 504)

In einem ersten Schritt entwickelt *Antle* ein spieltheoretisches „Owner-Manager-Modell“. Der Manager berichtet an den Owner über das periodische finanzielle Ergebnis seiner Arbeit. Der Owner wiederum will diese Information benutzen, um den Manager zu bewerten, so wie es im Vertrag zwischen Owner und Manager vorgesehen ist. Da aber die Information des Managers an den Owner,  $\hat{m}$ , nach *Antle* „soft“ ist, ergibt sich der Bedarf nach einer unabhängigen Verifikation der Information.

Ein Ergebnis dabei ist, dass im Gleichgewicht der Manager wahrheitsgemäß berichtet, so dass es keinen Bedarf für eine unabhängige Verifikation gibt. In diesem

Gleichgewicht jedoch bietet der Owner dem Manager nur einen Vertrag über einen festen Lohn an. „Thus, to guarantee that the manager reports truthfully, the owner commits not to use the manager's report in his (her) performance evaluation. ... If the owner must compensate the agent with a pure wage contract, the agent will have no incentive to exert effort, and no risk-sharing between the owner and manager can occur. This is the "cost" of inducing truthful reporting.“ (S. 512) Nach Antle hat der Owner drei Möglichkeiten: a) Er kann den Fixed Wage-Kontrakt wählen und sich mit einer geringeren Performance zufrieden geben. b) Er kann die Property Rights an den Erträgen der Firma an den Manager verkaufen, was den Nutzen der Trennung von Ownership and Control vernichten würde. c) Er kann den Performance-abhängigen Vertrag mit dem Manager eingehen und einen Auditor beauftragen.

Im zweiten Schritt führt Antle im Fall c) einen Auditor in das Modell ein, der eigene Interessen am finanziellen Ergebnis der Firma hat. „Unfortunately, modeling the auditor as a strategic player introduces two complexities. First, the mathematical program that naive extension of the owner-manager model suggests may yield solutions that are not reasonable. This arises because the program may call for the auditor and manager to play dominated Nash equilibria in some sub-games. Second, equilibria involving randomized strategies by the auditor may be of vital concern. These ideas are illustrated with examples. I go on to show that if we assume the auditor and manager play pure strategies, inducing truthful reporting by the manager and auditor is optimal. This result is very useful in the general study of the owner-manager-auditor model.“ (S. 505)

Neben der reinen Strategie, bei der Manager und Auditor die Wahrheit sagen, was aber nicht zu dem erhofften anreizkompatiblen Vertrag des Owners mit dem Manager führt, sieht *Antle* ein Gleichgewicht im Modell dann, wenn eine Randomisierung des Auditors eingeführt wird. „Auditors typically examine only a fraction of the transactions entered into by the firm, and sometimes use randomizing devices to select which transactions to inspect. When auditing multi-division firms, auditors may subject some divisions to extensive investigation while performing only cursory work on others. The timing of some audit work may also be considered as part of a random investigation strategy. For example, bank examiners are known for their "surprise" audits.“ (S. 522) Dabei bestimmt der Owner stochastisch, ohne die Agenten vorab darüber zu informieren, ob der Auditor einen Bericht des Managers prüfen soll oder nicht. Ohne diese Randomisierung liefert das Modell kein Gleichgewicht, so dass im Modell das Prinzipal-Agent-Problem zwischen Owner und Manager durch die Einführung des Auditors nicht gelöst werden kann.

Damit aber zeigt das Modell von *Antle*, dass der Owner zwei Prinzipal-Agent-Probleme gleichzeitig hat. Zu einem analogen Ergebnis kommen *Border/Sobel* (1987), wobei sie noch Rebates nach einem Audit, das die Richtigkeit des Berichts des Managers bestätigt, vorsehen.



Ein Auditor, der den Bericht des Managers prüft, löst somit das Prinzipal-Agent-Problem zwischen Owner und Manager nicht per se. Er mag das Problem zwischen Owner und Manager zwar reduzieren. Dafür kommt das Prinzipal-Agent-Problem zwischen Owner und Auditor hinzu. Somit stellt sich die Frage nach einer Verifikation der Information des Auditors resp. seiner Integrität. Dies gilt umso mehr, wenn, wie oben schon gezeigt, der Auditor an unterschiedliche Prinzipale berichten muss. Kooperieren Manager und Auditor darüber hinaus noch, so potenziert sich das Agenten-Problem des Owners noch.

Über diesen zentralen Fragen der Agency Costs von Manager und Auditor, die spieltheoretisch in Prinzipal-Agent-Modellen erörtert werden können, sollte jedoch eine Frage nicht vergessen werden. In den Modellen wird angenommen, dass der Auditor die Wahrheit erkennt unabhängig von der Frage, ob er in seinem Spiel mit dem Owner die gefundene Wahrheit sagt. Unterlässt man diese Annahme, ergibt sich ein neues Agency-Cost-Problem, das mit der Frage der Qualität des externen Auditors zusammen hängt. Auch dieses Problem ist eine Frage der Integrität des Auditors. Was damit gemeint ist, zeigt sich sehr schön bei den Rating Agenturen, die ja Auditors nicht für Owner sondern für Bondholder sind.

### 3. Die Krise der Gatekeepers

Rating Agenturen, und hier geht es vor allem um die großen Agenturen Moody's, Standard & Poors und Fitch, haben heute für die Kapitalmärkte weltweit eine immens große Bedeutung. Sie werden von Investoren genutzt, um Investitionsentscheidungen zu treffen. Sie werden von Emittenten bezahlt, damit deren Papiere marktfähig und liquide sind. Sie sind Bestandteil der Regulation von Banken, Versicherung, Pensionsfonds und anderen stark regulierten Branchen der Finanzintermediation. Sie haben große Anerkennung und damit eine hohe Reputation, sie haben aber auch viele Kritiker, die ihre Funktion nicht nur als wertlos sondern sogar als schädlich bezeichnen. Vor allem nach den Erfahrungen mit den großen Fraud-Fällen Enron und WorldCom u.a. und in noch größerem Maße die Erfahrungen in der letzten Finanzkrise mit dem AAA-Rating inferiorer strukturierter Finanzprodukte haben an der Superiorität des Ratings und der Rating Agenturen starke Zweifel aufkommen lassen.

Es soll gefragt werden, wie die Rating Agenturen das Management ihrer zu bewertenden Firmen beurteilen. Kommen sie zu Ergebnissen, die einen Schluss auf die Integrität des Managements zulassen? Können sie den Schleier der Unsichtbarkeit lüften? Wenn nicht, dann sind an das Rating der Agenturen große Fragezeichen zu setzen, denn ohne das Wissen über Integrität des Managements weiß man nur die Hälfte über die Firma.

*Partnoy* stellt in seinen Arbeiten (1999, 2001, 2007) den Wert des externen Ratings durch die Rating Agenturen grundsätzlich in Frage. Dabei geht er auf die Debatte

‚Reputational-Capital-View‘ vs ‚Regulatory-License-View‘ ein. Es geht um die Wertschöpfung und damit die Ertragskraft der Rating Agenturen. Die Reputational-Capital-View sieht die Rating Agenturen vor allem auf Basis ihrer hohen Reputation sehr erfolgreich. Weil sie dem Markt durch ihr Rating sehr wertvolle Informationen anbieten, so die Sicht der Reputational-Capital-View, erlangen sie eine hohe Reputation, die es ihnen erlaubt, ihre Marktstellung zu halten und auszubauen. Dies wiederum gibt ihnen eine hohe Ertragskraft. *Partnoy* lehnt die Reputational-Capital-View ab und vertritt die Regulatory-License-View, wonach es den Rating Agenturen in ihrer Anfangszeit schon sehr früh gelungen war, eine wichtige Rolle im Rahmen der Finanz-Regulation zu spielen. Als sogenannte ‚Nationally Recognized Statistical Ratings Organization (NRSRO)‘ konnten sie diese Rolle als duales Monopol zu einer ungeheuren Marktmacht ausbauen, die sie in jüngster Zeit auf den rapide wachsenden Markt der strukturierten Finanzprodukte ausdehnten. Hier lautet die These, dass die hohe Ertragskraft nicht auf einem qualitativ hochstehenden Rating mit hoher Wertschöpfung für die Marktteilnehmer fußt, sondern dass es die Quasi-Monopolmacht verbunden mit der Regulations-bedingten Pflicht der Investoren und damit der Emittenten für ein Rating ist, das ihnen diese extrem hohe Ertragskraft bringt.

Relevant werden die Ausführungen von *Partnoy* für die weiteren Überlegungen dann, wenn er auf den Wert eines Ratings eingeht. Er sagt, dass die Ratings keine neuen Informationen an den Markt bringen. Auch Rating-Veränderungen laufen den schon bekannten Informationen über Veränderungen der Kreditwürdigkeit der Firmen hinterher. Dies muss im Zusammenhang mit der Frage gesehen werden, wer die Rating Agenturen bezahlt. Anfänglich in ihrer historischen Entwicklung waren es die Investoren, die für die Rating-Information bezahlten. Aber bald in der Entwicklung veränderte sich die Anreizstruktur für die Rating-Agenturen dadurch, dass die Emittenten für das Rating bezahlten, was konsistent war mit der Entwicklung hin zur Regulatory-License-View. Während es in der alten Anreizstruktur, als die Investoren bezahlten, für die Reputation der Rating Agenturen extrem wichtig war, dass die Rating-Information superior für die Investitionsentscheidungen der Investoren war, kommt es den Emittenten darauf an, dass die Liquidität ihrer Papiere durch das Rating und damit vor allem durch die Regulationserfüllung sowohl am Primär- als auch am Sekundärmarkt erhöht ist.

Natürlich müssen die Rating Agenturen ihren Schein der Neutralität wahren, da sie ja durch den ‚Free-Speech‘-Artikel der US-Verfassung geschützt sind (Rating ist nur eine Meinung, wie ein Zeitungskommentar), so dass sie in keinerlei Haftung genommen werden können. Dies verlangt von ihnen auch ein Rating am Sekundärmarkt, um so sich in den Dienst der Investoren zu stellen. Hier aber zeigt die Erfahrung, dass die Rating Agenturen immer zu spät kommen. Dies zeigte sich vor allem im letzten Jahrzehnt bei den großen Betrugsfällen, Enron, Worldcom, Parmalat etc., aber auch bei den Verbriefungsprodukten im Rahmen der Subprime-Krise und ganz jüngst bei den Bonds der Euro-Krisen-Staaten, Griechenland, Irland, Spanien etc.

Nach *Partnoy* verwenden die Rating Agenturen nur öffentlich zugängliche Informationen, so dass sie keine zusätzliche Information bieten, die der Markt nicht auch hat. Damit aber sind sie nicht in der Lage, die Kreditwürdigkeit der Firmen besser zu beurteilen als andere Marktteilnehmer. Diese These ließe sich z.B. sehr gut bestätigen, wenn man sie an der frühen Entwicklung der Rating Agenturen misst. Damals drohten die Agenturen wegen Erfolglosigkeit wieder vom Markt zu verschwinden. Sie brachten keine wirklich besseren Informationen an den Markt. Dieses nüchterne Bild wurde aber wieder völlig verwischt durch die nachfolgende Entwicklung hin zur Regulatory-License-View, in der die Rating Agenturen fast den Status einer Regulations-Über-Institution inne hatten, da sie es den Regulatoren ermöglichten, ihre Arbeit zu machen. Rating Agenturen sind danach über alle Kritik erhaben, während sie nach *Partnoy* aber lediglich des „Kaisers neue Kleider“ anhaben. Dieses Bild von *Partnoy* wird verstärkt in den Fällen, in denen die Rating Agenturen ‚Unsolicited Ratings‘ veröffentlichen. Dabei agieren sie ohne das Mandat der Emittenten und somit auch nur auf Basis öffentlicher Information und keiner Management-Information bezüglich des Unternehmens. *Partnoy* sieht in diesem Verhalten einerseits ein Marketinginstrument, das einen Emittenten unter Zwang setzt, das Mandat zu vergeben, da ansonsten das Rating mit einem negativen Bias versehen sein wird, und andererseits ein Instrument, ihren Public-Opinion-Status zu bekräftigen. Man kann aber auch den Schluss ziehen, dass die Rating Agenturen damit zeigen, dass wenn sie die Unsolicited-Ratings genauso ernst nehmen wie Mandats-Ratings, dass ihr Rating lediglich auf öffentlich zugänglichen Informationen fußt. Public-Opinion-Status und der damit verbundene Haftungsausschluss als Experten sind konsistent mit der These, dass die Rating Agenturen keine neuen Informationen produzieren, und sie widersprechen der These, dass die Rating Agenturen als Experten mehr wissen und mehr können als der Markt.

Aus den Darlegungen und Argumenten von *Partnoy* soll nun eine Schlussfolgerung gezogen werden. Es lässt sich lernen, dass die Rating Agenturen nicht besser sind als andere Marktteilnehmer, bis auf die Tatsache, dass sie auch Insider-Informationen vom Management erhalten. Man kann also sagen, dass die Rating Agenturen höchstens so viel aber nicht mehr als das Management wissen. Ihre Überlegungen über die Industrie, die Technologie, den Markt, veränderte Rahmenbedingungen, den Wettbewerber und die Nachfrager, sowie Länderrisiken sind Überlegungen, die naturgemäß auch das Management anstellen muss und wird. Daraus lassen sich nur zwei Schlüsse ziehen, wenn die Rating Agenturen eine Wertschöpfung haben sollten: i) das Management lügt und die Rating Agenturen sagen die Wahrheit. Die Fälle von Enron etc. sagen aber etwas anderes. ii) die Rating Agenturen resp. deren Analysten sind die besseren Manager. Wir können *Partnoy* somit nur zustimmen. Beide Bedingungen sind eine kümmerliche Basis für das Geschäftsmodell der Rating-Agenturen. Damit ist aber das Corporate Bond Rating eher wertlos und sollte unterbleiben. *Partnoy* schlägt vor, die Rating Agenturen zu entmachten, indem man ihnen die Regulatory-License wegnimmt und den CDS-Spread an dessen

Stelle setzt, die Rating Agenturen als Experten einstuft, sie somit in die Haftung nimmt und den Wettbewerb zwischen den Rating Agenturen massiv erhöht. Vermutlich würden dann die Rating Agenturen vom Markt verschwinden, was ja auch *De Grauwe* (2009) mit seinen sarkastischen Äußerungen suggerieren will, indem er sagt: „Warning: Rating Agencies may be harmful to your (financial) health.“ Auch *Bolton/Freixas/Shapiro* (2009) denken in diese Richtung. Ihre Argumentation ist, dass die Rating Agenturen durch „akkurates“ Rating (sie liegen nie falsch, wobei offen ist, ob sie vorauslaufen oder schnell hinterher laufen) eine hohe Reputation aufbauen. Dies nutzen sie, indem sie hohe Vorteile aus ‚Inflating Ratings‘ ziehen. Die Ratings, offen ob sie je wertvoll waren, werden auf jeden Fall inferior und damit wertlos bis schädlich.

Aus Sicht der Management-Integrität soll das Ergebnis von *Partnoy* so interpretieren werden: Die Analysten der Rating Agenturen simulieren das Management der Firmen. Sie „spielen“ Management, obwohl offen ist, ob sie es wirklich auch können. Sie haben höchstens die Informationen des Managements, auf keinen Fall mehr. Sie haben nur einen Wert, wenn das Management lügt oder unfähig ist. Ist aber das Management fähig und hat eine hohe Integrität, dann ist die Begründung des Managements bei der Emission von Corporate Bonds wertvoller als das Rating der Agenturen bei der Emission von Corporate Bonds. Management-Integrität ist ein besseres Substitut für das Corporate Bond Rating der Rating Agenturen. Management-Integrität ist somit wichtiger als Rating Agenturen. Der Markt sollte in diesem Bild seine Risikoprämien nicht auf Basis des Bond Ratings sondern auf Basis der Aussagen eines integeren Managements bei der Emission der Wertpapiere und seiner Einschätzung der Management-Integrität bilden. Die Veröffentlichungen des Managements im Prospekt und eine transparente Einschätzung der Management Integrität sind für den Markt eine bessere und transparentere Information als das Bond Rating der Rating Agenturen. Da für Aktien-Analysten ähnliches gilt wie für Rating Agenturen, kann man sagen, dass auch die Aktien-Analysten als intermediäre Informationsproduzenten des Kapitalmarktes potentiell versagen.

Ob dieser Tenor auch auf Auditor als Agenten des Owners anwendbar ist, hängt nicht zuletzt von der Berufsethik der Wirtschaftsprüfer ab. Rating Agenturen haben so gesehen keine Berufsethik, da sie sich auf den Free Speech Artikel der US-Verfassung berufen. Zertifizierte Wirtschaftsprüfer dagegen sind ihrer Berufsethik verpflichtet. Dies stellt hohe Anforderungen an ihre Berufsausübung, was sich in einem hohen Risiko dergestalt ausdrückt, dass sie sich bei Versagen nicht wie die Rating Agenturen darauf berufen können, keine Experten zu sein und lediglich eine Meinung auszudrücken. Der Reputationsschaden bei Versagen ist potentiell hoch, so auch die Erfahrungen der Branche nach dem Enron-Fall, wie *Möller/Sigillo* (2010) zeigen. Und je stärker das Fair Value Prinzip in den Vordergrund rückt, umso anspruchsvoller ergeben sich daraus die methodischen Verfahren und vor allem die Zielstellungen der Prüfung.

#### 4. Ziele des Audits: eine Skizze

In der Literatur werden unterschiedliche Auditing Theories diskutiert. Dies zeigt folgende Abbildung (Ittonen, 2010, S. 4):



„*The policeman theory* claims that the auditor is responsible for searching, discovering and preventing fraud. In the early 20th century this was certainly the case. However, more recently the main focus of auditors has been to provide reasonable assurance and verify the truth and fairness of the financial statements. The detection of fraud is, however, still a hot topic in the debate on the auditor’s responsibilities, and typically after events where financial statement frauds have been revealed, the pressure increases on increasing the responsibilities of auditors in detecting fraud.” (S. 3)

Nicht nur die Fälle Enron, WorldCom, Parmalat und Flowtex sondern vor allem die Korruption weltweit wird diese Funktion der Auditor weiter in den Vordergrund stellen müssen, nicht zuletzt auch zum Schutz der Prüfer selbst. Aber der Prüfer wird zum Whistle Blower. Kann er mit dem Schicksal, das Whistle Blower uni sono erleiden müssen, umgehen?

„*The lending credibility theory* suggests that the primary function of the audit is to add credibility to the financial statements. In this view the service that the auditors are selling to the clients is *credibility*. Audited financial statements are seen to have elements that increase the financial statement users’ confidence in the figures presented by the management (in the financial statement).“ (S. 4)

Dies stellt die angestammte Rolle des Prüfers dar. Damit aber die Vertrauenswürdigkeit der Prüfergebnisse gegeben ist, muss der Prüfer Integrität haben, also liegt in dieser Funktion das zweifache Prinzipal-Agent-Problem des Owners.

„*The theory of inspired confidence* addresses both the demand and the supply for audit services. The demand for audit services is the direct consequence of the participation of third parties (interested parties of a company) in the company. These parties demand accountability from the management, in return for their investments in the company. Accountability is realized through the issuance of periodic financial reports. However, since this information provided by the management may be biased, and outside parties have no direct means of monitoring, an audit is required to assure the reliability of this information.“ (S. 5)

Hierin geht es um Relationship-spezifische Investitionen von Stakeholdern im Rahmen von relationalen Verträgen und die Vermeidung eines Hold-Up. Der Prüfer ist darin ein Integritätssubstitut, wenn das Management der Firma keine Integrität gegenüber den Stakeholdern hat.

Die Agency Theory sieht im Manager den Agenten der Prinzipale. Sie ist in der Literatur die gängigste Theorie, bis dato. Damit sich aber Prüfer selbst gegen Ansprüche anderer Stakeholder wappnen können, erscheint es strategisch unabdingbar zu sein, dass sich Prüfer einer weiteren Audit-Theorie öffnen.

So könnte es durchaus möglich werden, dass in einer Fair Value-Betrachtung, z.B. der Deutschen Bank, vor der Bekanntmachung strafbarer Handlungen zu erwartende hohe Strafzahlungen weltweit in eine Bewertung, zumindest in das Risikoszenario, einfließen müssen. Damit wäre die policeman theory höchst relevant.

Aus Sicht der Jensen'schen Integritätstheorie könnte man eine „integrity theory“ des Audits einführen. Die Prüfung soll nicht nur die formale und verfahrenstechnische Richtigkeit der Berichterstattung des Managements prüfen und sicherstellen. Der Prüfer soll in dieser Theorie die Integrität des Managements prüfen und sicherstellen. Damit würde die reine ex post-Betrachtung durch eine ex ante-Betrachtung ersetzt, die sicherstellen soll, dass vor allem das zukünftige Verhalten des Managements, das den heutigen Fair Value der Firma bestimmt, keine hohen Agency Costs verursacht. Aus Sicht der Aktionäre würde das Wort des Managements lauten: Alles dafür zu tun und alles dagegen zu unterlassen, dass der Aktienkurs der Firma stets den Fair Value der Firma wiedergibt. Dies optimiert die Allokationsfunktion des Kapitalmarktes und maximiert den Nutzen für die Prinzipale unter der Voraussetzung, dass der Manager seine Arbeit gut macht, was aber der Aktienkurs stets richtig wiedergibt.

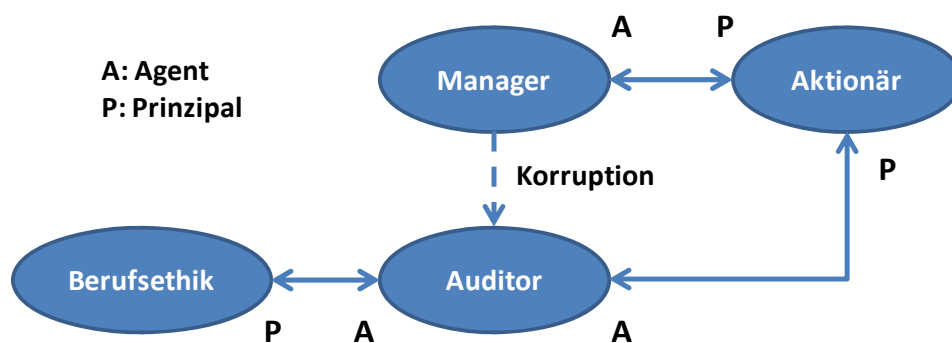
Das impliziert, dass der Prüfer Verfahren entwickelt und anwendet, die die Integrität des Managements einer Kapitalgesellschaft messen und bewerten, wie in Förster (2013) theoretisch dargelegt. Dies stellt sicher einen Paradigmenwechsel des Auditing dar. Im Zeichen künstlicher Intelligenz jedoch weichen die strengen Grenzen zwischen den Freien Berufen faktisch nicht regulatorisch auf, so dass neue Marktkräfte sich diesen Fragen zuwenden können.

## 5. Integrität der Wirtschaftsprüfer

Gerade in der Korruptionsforschung wird den Freien Berufen eine besondere Rolle zuerkannt. Korruption wird in der Korruptionsforschung als Missbrauch der Kompetenzen eines Agenten zum eigenen individuellen Nutzen und zum Schaden seines Prinzipals angesehen. Freiberufler, wie auch der Wirtschaftsprüfer, sind Agenten ihrer Kunden.

Nimmt man den Fall Enron, so zeigt sich darin das typische Prinzipal-Agent-Schema der Korruption. Der Prüfer erhält vom Management, Beide sind Agenten des Owners als Prinzipal, lukrative Beratungsaufträge mit der Bedingung, ein Testat zum Vorteil des Managements abzugeben. Den Schaden hat der Prinzipal. Ähnliches gilt für die Rolle der Rating Agenturen in der Subprime-Krise. Wie kann sich der Freiberufler dagegen schützen?

Hier kommt die Berufsethik ins Spiel. Dies zeigt folgende Abbildung:



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.

*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.

Es 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 er selbst potentiell zum korrupten Agenten.

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.

Die Theorie der Professionsethik, so *Langer*, gibt dem Experten Schutz vor „Korruption“. 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. Damit zeigt am Beispiel der Freien Berufe, dass das Bild von Jensen, dass Ethik implizit im Wort enthalten ist, das bei Integrität gegeben wird. Da aber Berufsethik nicht verordnet wird, sondern aus der Profession heraus entsteht, dies gilt letztendlich auch für Regularien eines Berufes, ist es denkbar, dass sich bei einer Änderung der Zielstellung des Prüfers, wie sie oben angedeutet worden ist, auch die Berufsethik sich wandelt. Es ist somit durchaus denkbar, dass Verfahren von künstlichen Dog Whistle Blower in Zukunft zum Repertoire von Prüfern gehören müssen.



Die Wahrscheinlichkeit dafür steigt mit der Frage, ob sich die Freien Berufe für Finanzinvestoren öffnen dürfen resp. müssen. Damit ändert sich auch die Wettbewerbssituation für den Auditor. Künstliche Intelligenz wird zum Wettbewerbsfaktor für die Branche der Wirtschaftsprüfer.

## 6. Künstliche Intelligenz und Wirtschaftsprüfung

Künstliche Intelligenz zur Messung und Bewertung der Integrität des Managements einer Kapitalgesellschaft kann geschäftspolitisch erforderlich sein. Man kann dann auch von künstlichen Dog Whistle Blower sprechen. Nimmt man den Typus „Top Management Securities Fraud“ als Beispiel, so kommen folgende Anwender als Prinzipale eines künstlichen Dog Whistle Blowers in Frage:

- Taktische Anwender, die das Tool im Rahmen ihres angestammten Geschäftsfeldes nutzen:
  - Investoren auf dem Aktienmarkt.
  - Aktienmarkt-Aufsicht
  - Kapitalmarkt-Aufsicht
  - Staatsanwaltschaft
  - Anwaltskanzleien, die sich auf Sammelklagen gegen entsprechende Firmen spezialisiert haben.
  - Wirtschaftsprüfer im Rahmen ihres „forensic auditing“
  - Versicherungen mit Manager-Versicherungen
- Strategische Anwender, die das Tool im Rahmen ihrer Wettbewerbsstrategie verwenden können:
  - Firmen gegen ihre Hauptwettbewerber
  - Wirtschaftsprüfer gegen ihre Hauptwettbewerber
  - Anwälte gegen Wirtschaftsprüfer
  - Anwälte gegen ihre Hauptwettbewerber
  - Google als weltgrößter Whistle Blower
  - Silicon Valley Firmen als Anbieter von künstlichen Whistle Blower-Produkten

Im Working Paper WP16-03 „Künstliche ökonomische Prinzipal-Agent-Intelligenz“ wird die Grundkonzeption eines Tools aufgezeigt, das im Sinne eines künstlichen Whistle Blowers Fälle von fehlender Integrität von Managern von Kapitalgesellschaften, wie z.B. Top Management Securities Fraud in den Fällen von Enron und WorldCom, aufzudecken.

Bevor künstliche Intelligenz kreiert werden kann, muss die natürliche Intelligenz, hier die ökonomischen Literatur über alle Facetten von Top Management Fraud, herangezogen werden. 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 Ver-

halten 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 Unab-

hängigkeit 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 brächten 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.

*Jensen* hat 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-integres Verhalten von Managern.

*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  $\beta$  den Produktivitätsfaktor darstellt und  $\eta$  sowie  $\varepsilon$  voneinander unabhängige Zufallsvariablen sind. Wenn der Manager eine Entscheidung über seinen Leistungseinsatz  $e$  trifft, kennt er  $\eta$  und  $\varepsilon$  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 Mani-

pulationen 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.  $\alpha$  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  $\alpha$  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  $\omega_0$  und  $\omega_1$  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 Unterneh-

mer 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.

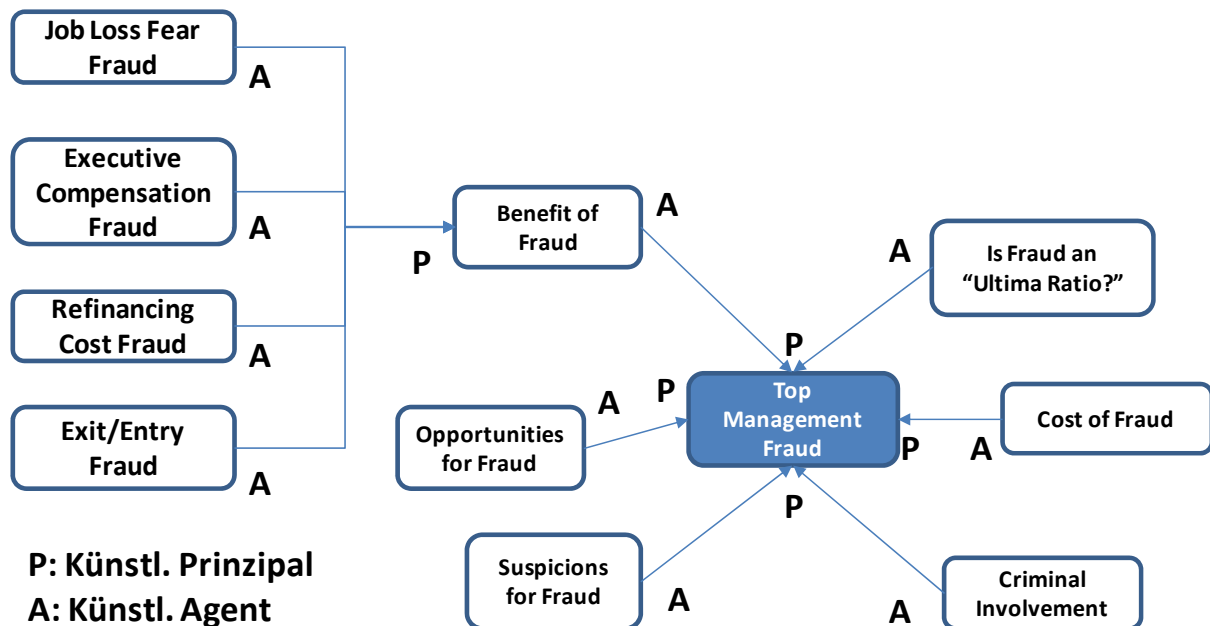
Genau hier zeigt sich die Bedeutung der Integrität im Verhältnis zwischen Manager (Agent) und Eigentümer (Prinzipal). Eine hohe Integrität des Managers impliziert eine langfristige Orientierung des Managers ganz im Sinne des Prinzipals (Strategic-Value-Accountability bei *Jensen*). Der Managerkontrakt 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 Entscheidungsträger 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.

Dies soll nur einen kleinen Einblick über die von der theoretischen und empirischen ökonomischen Wissenschaft zur Verfügung stehende natürliche Intelligenz verschaffen. Der künstliche Whistle Blower ist ein künstlicher Prinzipal, der als künstlicher Agent letztendlich einem natürlichen Prinzipal, z.B. dem Auditor, dient. Der Empfänger der Arbeit des künstlichen Agenten ist somit ein natürlicher Prinzipal oder ein

künstlicher Prinzipal, der wiederum als künstlicher Agent für einen natürlichen Prinzipal arbeitet. Dies zeigt sich in folgendem Bild:



Der künstliche Hauptprinzipal schickt 6 Agenten los, ihre Arbeitsergebnisse abzuliefern. Diese wiederum schicken ihre Agenten, so z.B. „Benefit of Fraud“ mit 4 Agenten, die ihrerseits ihre Arbeitsergebnisse an ihren Prinzipal abliefern müssen, der wiederum die abgelieferten Ergebnisse entsprechend seinem Arbeitsauftrag verarbeitet und das Ergebnis seiner Arbeit an der Hauptprinzipal abliefern. Die im Bild dargestellten Endagenten wiederum, was nicht dargestellt ist, senden ihrerseits Agenten los, etc. Jeder Agent im künstlichen Whistle Blower hat eigenständige Aufgaben, die er mittels Algorithmen, die ihm von natürlicher Intelligenz mittels umfangreicher Trainings mit großen Datenvolumen „beigebracht wurden“, durchführt. Grundsätzlich ist nicht auszuschließen, dass Agenten selbst lernen und klüger werden. Es ist jedoch zu vermuten, dass bei künstlicher ökonomischer Intelligenz, also bei hoch kreativer Arbeit im Unterschied zu einfacher standardisierter Arbeit, dabei stets natürliche ökonomische Intelligenz den Lernprozess anstößt und finalisiert.

## 7. Schlussfolgerungen

Die Wertschöpfung der Wirtschaftsprüfer in der Hayek'schen Katallaxie besteht somit darin, das Moral Hazard-Risiko, das ein Firmen-Owner eingeht, wenn er seine Firma durch angestellte Manager führen lässt, zu tragen mit der Erwartung, dass der Nettutzen aus der Trennung von Ownership und Control positiv ist. Die jüngste Wirtschaftsgeschichte hat aber gezeigt, dass Manager hohe Agency Costs verursachen können. Nicht zuletzt aus der Beherrschung der Agency Costs der Firmen-Owner hat sich der Freie Beruf des Wirtschaftsprüfers ergeben. Seine Integrität steht für sein Reputationskapital. Aber auch hier hat die jüngste Wirtschaftsgeschichte gezeigt, dass die Agency Costs durch nicht-integere Prüfer sehr hoch sein können. Selbst die

Berufsethik des Prüfers schützt Prüfer nicht davor, korrupt zu sein. Dies sollte aber nicht das letzte Bild des Professionals „Wirtschaftsprüfer“ sein.

Betrachtet man das Geschäftsfeld der Auditor strategisch, so zeigen sich neue Aufgaben und Verfahren als mit der Berufsethik der Prüfer konsistent. Man kann den Gedanke so weit fortentwickeln, dass die Branche der Wirtschaftsprüfer zu Vorreitern in der Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität und vor allem der Korruption weltweit werden sollte, nicht im Sinne der Strafverfolgung sondern im Sinne der Aufdeckung, die insbesondere bei Korruption die „sine qua non“ für eine strafrechtlich effiziente Bekämpfung von Korruption ist. Hier könnten die Wirtschaftsprüfer ihre hohe Wertschöpfung zeigen zum Nutzen der Hayek'schen Katallaxie. Natürliche Whistle Blower haben enge Grenzen, wie die dramatischen Erfahrungen vieler Whistle Blower zeigen. Künstliche Whistle Blower, kreiert und betrieben durch die Branche der globalen Wirtschaftsprüfer, dagegen sind die Zukunft der Industrie 4.0





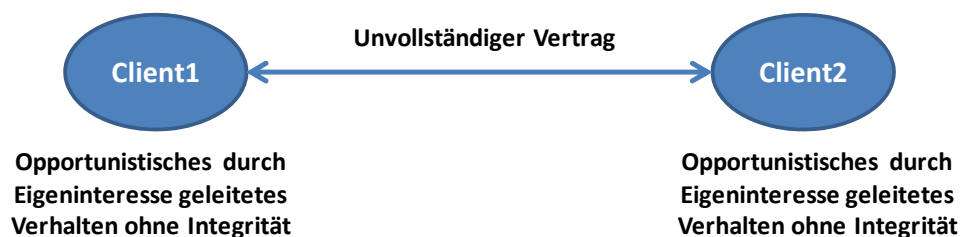
## Teil 4 Anwälte als Rechtsprüfer

### 1. Einführung

In den theoretischen Grundlagen in Teil 1 wurde Integrität als Voraussetzung für eine effiziente und funktionsfähige spontane Ordnung oder Katallaxie, wie Hayek sie nannte, definiert, da Integrität die Ineffizienzen unvollständiger Verträge bei opportunistischem Verhalten der Wirtschaftssubjekte heilt. Da aber, so die Ausführungen oben, Integrität auch fehlt, haben sich evolutorisch sogenannte Integritätssubstitute herausgebildet, die in Form von Institutionen nach Williamson resp. die in Form von Regeln der Hayek'schen Rechtsordnung operieren. Damit ergibt sich aus Sicht der Jensen'schen Integrität eine Zweiteilung, die mit der Zweiteilung von Hayek übereinstimmt. In der Handlungsordnung stellt Integrität die oberste aller Regeln des gerechten Verhaltens dar. In der Rechtsordnung operieren Integritätssubstitute im Sinne der Kompensation fehlender Integrität der Wirtschaftssubjekte.

Um die Rechtsordnung als die Summe aller unabdingbaren Integritätssubstitute geht es, wenn man über die Integrität der Anwälte als Rechtsprüfer sprechen will. Danach liegt die Wertschöpfung der Rechtsanwälte darin, die Rechtsordnung durchzusetzen, um damit die Integritätssubstitute durchzusetzen, die die Funktionsfähigkeit der spontanen Ordnung zu gewährleisten, wobei in diesem Bild auf die Differenzierung in Privatrecht, öffentliches Recht und Strafrecht verzichtet werden muss. Die folgende Sicht ist somit eine streng ökonomisch ausgerichtete Sicht der Rolle der Rechtsanwälte bei der Durchsetzung der Rechtsordnung und damit der Integritätssubstitute. Damit fungieren Rechtsanwälte als Durchsetzer der Integritätssubstitute quasi als Integritätssubstitute oberster Ordnung, auch wenn die Branche der Lawyer sich so selbst u.U. nicht versteht und auch nicht verstehen will. Damit spielen Rechtsanwälte in der Hayek'schen Katallaxie eine zentrale Rolle. Grund genug, sich mit der Integrität und der Berufsethik dieser Branche auseinanderzusetzen.

Basis ist folgende Grundtransaktion der Katallaxie. Es ist ein nichtklassischer Vertrag zwischen zwei Partnern, die in den folgenden Ausführungen Client1 und Client2 genannt werden sollen. Dies zeigt folgende Abbildung:



Aus Effizienzgründen muss dafür gesorgt werden, dass Integrität die Ineffizienz des Vertrages heilt. Haben die Parteien keine Integrität, sind Integritätssubstitute einzusetzen. Diese sind in der Rechtsordnung angesiedelt. Rechtsanwälte haben die Aufgabe, in diesem Szenario die Integritätssubstitute durchzusetzen. Dies ist die Aus-

gangssituation für die weiteren Überlegungen über Integrität und Berufsethik der Anwälte.

## 2. Anwälte im Prinzipal-Agent-Modell

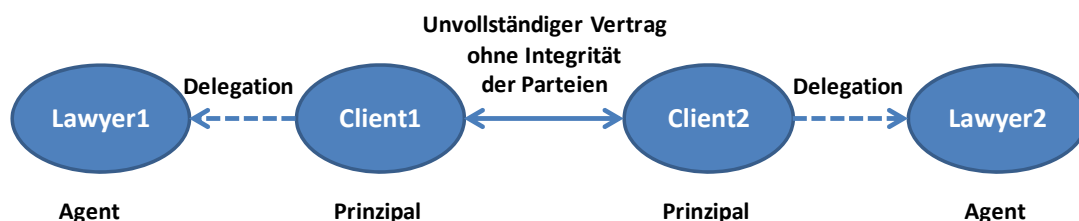
Die Prinzipal-Agent-Theorie hat vor allem die Frage nach Agency Costs in einer vertraglichen Situation zwischen einem Prinzipal und einem Agent im Fokus. Unterstellt man, dass Lawyer Agenten sind, ist wie oben bei Wirtschaftsprüfern die Frage zu stellen, ob Lawyer als Agenten Agency Costs verursachen. Eine tiefe und sehr anschauliche Diskussion des Agency Problems der Lawyer bietet Cohen (1998). Ihm folgend zeigt sich die Komplexität des Agency Problems der Anwälte.

### 2.1 Anwälte als Agenten ihrer Kunden

Der Ausgangspunkt ist ein Vertrag zwischen zwei Partnern, hier Client 1 (C1) und Client2 (C2). Der Kontrakt ist unvollständig und die zwei Parteien handeln opportunistisch auf ihr eigenes Interesse gerichtet. Im Bild der Jensen'schen Integrität haben sie keine Integrität. Im Sinne der Hayek'schen spontanen Ordnung hat die Handelsordnung keine Integrität.

Zuvor jedoch eine eigentlich selbstverständliche Richtigstellung, wie sie auch Cohen sich vorzunehmen genötigt sieht. Eigeninteresse bedeutet gemäß der Edgeworth-Box, dass jeder Partner das Eigeninteresse hat, sich durch den Tausch zu verbessern. Dieses Eigeninteresse impliziert jedoch nicht, dass die Partner opportunistisch handeln. Cohen (S. 283) zeigt dieses Argument an Hand des Wettbewerbs. „But we distinguish „competition on the merits“ from blowing up a competitor's plant, and joint ventures from price fixing agreements.“ Im Kontext einer fehlenden Integrität heißt Eigeninteresse („self-interests“) stets und nur Opportunismus gegen die Interessen des Anderen, was ja beim Eigeninteresse in der Edgeworth-Box nicht der Fall ist.

Folgende Abbildung zeigt die Prinzipal-Agent-Situation der Anwälte:

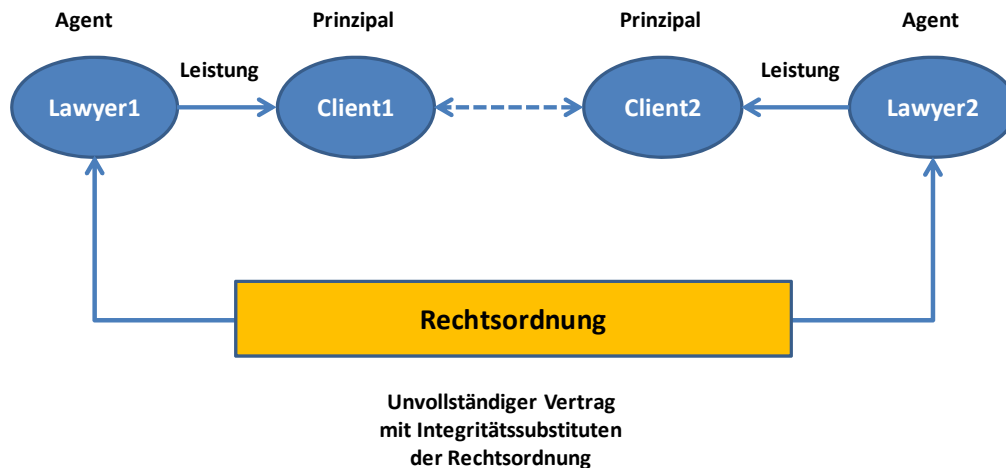


Der Vertrag besteht nach wie vor zwischen den beiden Clients. Diese delegieren die Durchsetzung der Integrität in der Rechtsordnung an die Lawyer, da die Handelsordnung keine Integrität aufweist.

## 2.2 Die Wertschöpfung der Lawyer

Da Integrität der beiden Partner nicht besteht, müssen Integritätssubstitute zum Zug kommen. Diese sind in der Rechtsordnung vorhanden. Die Anwälte transferieren nun einen unvollständigen Kontrakt ohne Integrität der Partner in einen unvollständigen Kontrakt mit Integritätssubstituten der Rechtsordnung.

Dies zeigt folgende Abbildung:



Sind die Integritätssubstitute perfekt, entspricht das Ergebnis einem unvollständigen Kontrakt mit Integrität der Parteien abzüglich der Kosten der Lawyer, also deren Agency Costs, und der Kosten der Rechtsordnung.

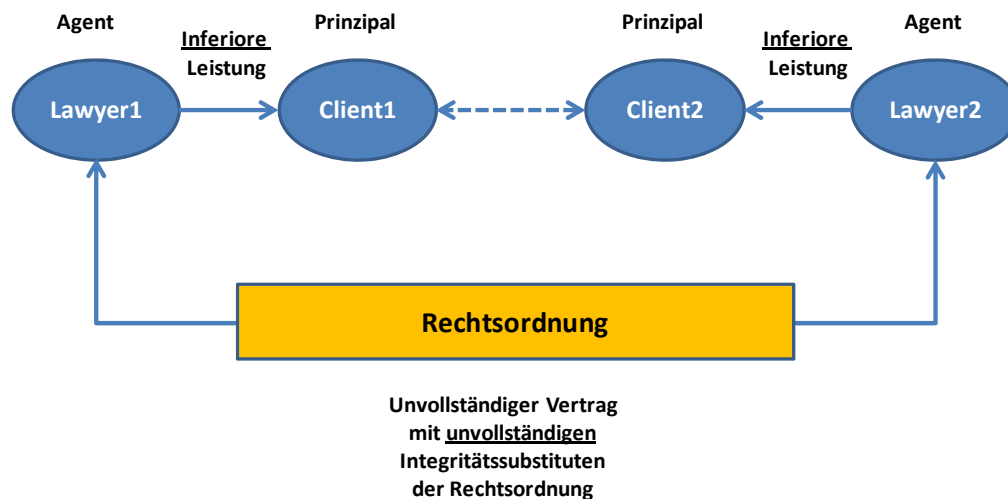
## 2.3 Agency Costs der Lawyer

Kern der Prinzipal-Agent-Theorie sind Agency Costs. Jensen hat in seiner wissenschaftlichen Laufbahn insbesondere die Agency Costs angestellter Manager von Kapitalgesellschaften untersucht und ist am Ende bei der Integrität der Manager „gelandet“ als Lösung des respektiven Prinzipal-Agent-Problems (siehe dazu Förster, 2012a). Jedes Prinzipal-Agent-Verhältnis leidet darunter, dass der Agent andere Ziele resp. Interessen verfolgt als sein Prinzipal, obwohl der Prinzipal bei der Delegation der Arbeit seine Ziele explizit vorgibt. Durch die naturgemäße Unvollständigkeit aller Kontrakte aber ist eine Zieldelegation nur unvollständig, so dass Raum für den Agenten bleibt, eigene Interessen auf Kosten des Prinzipals zu verfolgen. Dieses Grundprinzip gilt auch für das Prinzipal-Agent-Verhältnis zwischen Client und Lawyer.

Cohen beschreibt dies folgend: „Lawyers, because of their knowledge of the legal system, have unique opportunities to do harm to their clients through manipulating the licensed violence of that system. That is not to say that lawyers necessarily can do more harm than others, but rather that the nature of the harm is unique and relevant for addressing the agency cost problems that lawyers face.“ (S. 280f) Ökonomisch lässt sich dies mit dem Begriff der Vertrauensgüter („credence goods“) um-

schreiben. Diese lassen sich ex ante nicht auf ihre Qualität prüfen wie sogenannte Suchgüter („search goods“). Auch ist es für Klienten sehr schwer, ex post aus Erfahrungen auf die Qualität einer erhaltenen Anwalts-Leistung als Vertrauensgut schließen, wie es bei Erfahrungsgütern („experience goods“) möglich ist.

Damit entsteht ein typischer Interessenskonflikt zwischen Lawyer (Agent) und Client (Prinzipal). Dies zeigt folgende Abbildung:



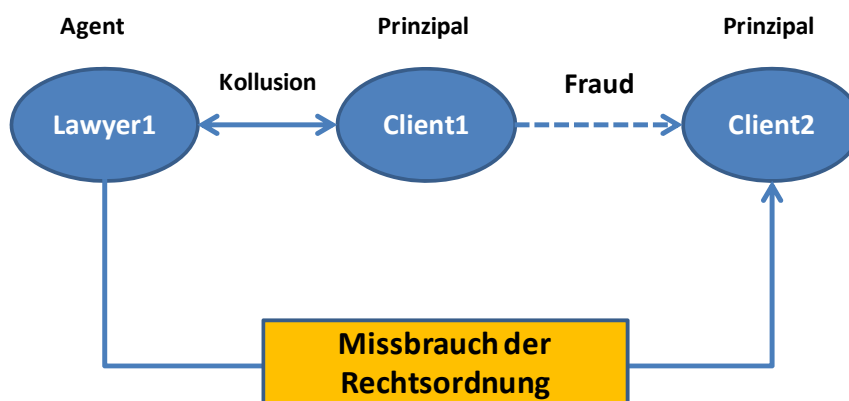
Die inferiore Leistung zeigt sich im Kontext der Lawyer, so Cohen, dass der Lawyer als Agent eine überhöhte Leistung erbringt zu überhöhten Kosten, was der Klient nicht beurteilen und einschätzen kann. Damit aber überhöht der Lawyer die Agency Costs zu Lasten seines Klienten und zu eigenem opportunistischem Gewinn.

## 2.4 Das „Gate keeping“-Problem

Neben dem Konflikt zwischen dem Lawyer (Agent) und seinem Klienten (Prinzipal) im Sinne eines Interessens-Konfliktes diskutiert Cohen ein weiteres Agency Cost-Problem. Es ist die Interessens-Kollusion zwischen Lawyer und Klient. Auch hier muss definitorisch erklärt werden, dass es nicht um die Kollusion geht, die Interessen des Klienten im Rahmen der Rechtsordnung durchzusetzen, sondern um die Kollusion der Interessen von Lawyer und Klient zum Schaden eines Dritten außerhalb der Rechtsordnung. „Lawyers' unique ability to do harm is more often recognized in conjunction with a second type of agency cost problem: lawyers colluding with their clients against others. Interestingly, this problem is not typically recognized as an agency problem in the law and economics literature, perhaps because the economic theory of agency does not focus on it. This omission is odd because in agency law the problem of principals and agents acting in concert to harm others is widely recognized as an "agency problem"; in fact, if collusion is understood broadly, then this problem arguably includes vicarious liability and contractual authority, the subjects at the very heart of agency law. The problem also plays a prominent role in the law

governing lawyers, but is often understood in a limited way, referring to aiding and abetting client wrongdoing or to merely assisting clients to engage in lawful, though socially undesirable, conduct. This limited understanding of the problem of lawyer-client harm to others-what economists refer to as the "gate keeping" problem -may also help explain why the problem is not typically viewed as one of "agency costs." (S. 281)

In Teil 2 wurde im Kontext der Sachverständigen die Krise der Torwächter am Beispiel der Rolle der Rating Agenturen in der amerikanischen Subprime Krise diskutiert. Im folgenden Bild wird der analoge Sachverhalt im Kontext von Lawyer vs Client dargestellt:



Der Fall Enron und Arthur Andersen stellt einen analogen Fall dar. Es war der Missbrauch der Prüfungsordnung der Wirtschaftsprüfer zum Schaden der Aktionäre von Enron und zum opportunistischen Nutzen des Enron-Managements. Oben haben wir die Berufsethik der Prüfer im Speziellen und die Berufsethik der Freien Berufe im Allgemeinen als Mittel zur Bekämpfung der Korruption zwischen Prinzipal und Agent zum Schaden eines Dritten beschrieben, wobei im Sinne von Jensen die Berufsethik implizit im Wort enthalten ist, das durch Integrität gegeben wird.

### 3. Berufsethik der Lawyer

Cohen beschreibt relevante Aspekte der Berufsethik der Anwälte, die Teil der Rechtsordnung ist. „Suppose, however, we consider the legal rules that prohibit lawyer wrongdoing in the assistance of a client's goals, not simply lawyer assistance in the client's wrongdoing." For example, lawyers may not "knowingly ... make a false statement of material fact or law to a third person." What is the economic justification for this prohibition? It seems obvious that if there were no such prohibition, then clients would be able to use lawyers to evade the rule that they may not knowingly make a false statement of material fact to others, a legal rule that is socially justified, due among other things to the fact that without it people would make wasteful investments in fraudulent activity. The prohibition on client fraud would be rendered

completely ineffective, and worse, costs would be even higher than if client fraud were simply permitted. This is because clients would be hiring lawyers to do their lying for them, as well as to protect them against the lies of other lawyers. Similar reasoning explains the prohibitions on lawyers' obstructing access to evidence, falsifying evidence, and bribing a judge or juror or witness, all of which are variations on the general rule of agency law that a principal cannot use an agent to do things that the principal could not lawfully do on his own."

Wie oben schon gezeigt, soll die Berufsethik der Freien Berufe einerseits die Kunden als Prinzipale gegen inferiore Leistung der Freiberufler als Agenten schützen und gleichzeitig den Freiberufler gegen Korruptionsversuche ihrer Kunden als ihre Prinzipale schützen. Dies gilt auch für die Freien Berufe der Anwälte. Entscheidend für die Berufsethik der Anwälte ist, dass die Rechtsordnung ihre Funktion ausüben kann. Ein Missbrauch der Berufsethik der Anwälte und damit fehlende Integrität der Anwälte schadet der Rechtsordnung und damit der Durchsetzung effizienter Integritätssubstitute, was wiederum der Effizienz der Handelsordnung schadet. Nicht-integere Anwälte verursachen gesamtwirtschaftlichen Schaden. Von der beschädigten Legitimität der Rechtsordnung und den damit verursachten Schäden ist dabei noch gar nicht gesprochen.

#### 4. Opportunismus zum Schaden der Lawyer

Das Geschäftsfeld der Anwälte hat mit einem ganz anderen Bereich der Ökonomie eine interessante Gemeinsamkeit. Es ist die ökonomische Theorie der Information. Das darin enthaltene Informations-Paradoxon besagt, dass es keinen Markt für Informationen geben kann, da es ante einer Vertragsverhandlung keine Information über das Produkt, sprich die Information, gibt, so dass auch keine Preisverhandlung stattfinden kann. Wird die Information vorab bekannt gegeben, um in Preisverhandlungen einzutreten, ist eine Vertragsverhandlung nicht mehr erforderlich, da die Information damit schon getauscht ist. Ein Informationsmarkt existiert nicht.

Das Prinzipal-Agent-Verhältnis zwischen Lawyer<sub>1</sub> und Client<sub>1</sub> gegen Lawyer<sub>2</sub> und Client<sub>2</sub> zur Durchsetzung der Integritätssubstitute der Rechtsordnung ist ein reiner Informationsproduktionsprozess in mehreren Schritten. Im Prinzip kauft jeder Client von seinem Lawyer Information, um sie vor Gericht anzubringen. Da aber dieser Prozess strategisch in einem mehrperiodischen Spiel abläuft, ergibt sich ein analoges Informationsparadoxon. Cohen beschreibt dies folgendermaßen: „Aside from the problems of lawyers acting against their clients' interests and lawyers colluding with their clients against the interests of third parties, there is a third type of "agency problem" that plays a lesser role in professional responsibility and agency law generally, but deserves a brief mention-if only because it is so often ignored. This problem is the collusion of clients and third parties against the lawyer. Although the lawyer generally enjoys an informational advantage over clients and third parties, the lawyer

may, in certain circumstances, find himself at a contractual disadvantage. The client and third party (and usually the third party's lawyer), after having received the benefit of the (client's) lawyer's advice, may try to cut the (client's) lawyer out of the deal.“

Warum ist dieser Aspekt so hoch relevant, dass die Berufsethik der Anwälte, hier der US Rechtsordnung, sich diesem Fall widmet? Hier hilft wieder die Analogie mit dem Informationsparadoxon der ökonomischen Theorie der Information. Sollte das Informationsparadoxon dazu führen, dass es einen spezifischen Markt, hier also den Markt für Anwaltsleistungen durch Anwälte als Freiberufler, nicht gibt, dann fällt die Wertschöpfung der Anwälte weg, die die Integritätssubstitute der Rechtsordnung durchsetzen, damit die Ineffizienz der Handelsordnung durch fehlende Integrität der Wirtschaftssubjekte mit hohem gesamtwirtschaftlichem Nutzen geheilt wird.

Cohen diskutiert die berufsethischen Regeln für diesen Fall. „Two seemingly unrelated ethics rules address this problem, at least indirectly. The first is the so-called "no contact" rule. Although this rule is ostensibly directed at protecting a client from being taken advantage of by another client's lawyer, it also protects the absent lawyer from being cut out without his knowledge. The other relevant rule is the prohibition of restrictions on the lawyer's right to practice as part of a settlement. The purported purpose of this heavily criticized rule is to make legal services available to more people. But another possible purpose for the rule is to prevent the client and the third party from opportunistically taking advantage of the lawyer by depriving the lawyer of one of the ordinary benefits of representation-future business-at a time when the lawyer might be in a vulnerable bargaining position.“ (S. 283f)

## 5. Lawyer-interne Agency Costs

Cohen schildert als Lösung für das Kollusions-Problem „Lawyer + Client“ eine organisatorische Innovation, die Rechtsanwalts-Firma. Der Grundgedanke ist, dass sich Rechtsanwälte zu großen „Law Firms“ zusammen schließen, die ein hohes Reputationskapital für spezifische Fragen der Rechtsordnung und Branchen aufbauen. Dies führt dazu, so Cohen, dass Clients, die ihren Lawyer bestechen wollen, um etwas ungesetzliches zu machen zum Nutzen des Client aber zum Schaden Dritter nicht damit drohen können, den Anwalt zu wechseln, bis sie einen Anwalt finden, der sich bestechen lässt.

Durch die spezifische Reputation der Law Firm ergibt sich ein sogenanntes „Tying“ der Klienten. Um auch in Zukunft gute Anwaltsleistungen zu erhalten, sind Klienten nicht frei, Bestechungsversuche zu unternehmen, will die Law Firm ihr Reputationskapital bewahren.



Durch die Einführung von Law Firms ergibt sich nach Cohen jedoch ein weiteres Agency Problem. „We have not yet exhausted the potential agency problems that exist in legal representation. Agency problems may be compounded by the fact that clients, their lawyers, and third parties may all have agency problems within themselves. The paradigmatic example of agency costs within the client is, of course, the corporate client, which faces agency costs from not only the managers, whose self-interest gave rise to agency theory in the first place, but also from in-house counsel. The problem, however, is broader than that; it includes problems such as: clients who are agents themselves, as with fiduciaries; clients who are represented by agents, as in class actions or unions; or clients who have contractual relationships with insurance companies under which the insurance company provides the lawyer." The paradigmatic agency problem "within the lawyer" is the law firm in which the lawyer practices. Lawyers are agents of their firms as well as of their clients, and difficulty of monitoring poses problems in the lawyer-firm relationship similar to those in the lawyer-client relationship. But again, the problem is broader, for it includes inter-lawyer relationships as well as intra-lawyer (that is, intra-firm) relationships.“ (S. 284)

## 6. Hohe potentielle Wertschöpfung bei hohen potentiellen Agency Costs

Fasst man die Überlegungen bezüglich der Integrität der Anwälte zusammen, so ergibt sich ein recht komplexes Prinzipal-Agent-Bild. Dies resümiert auch Cohen: „These multiple agency problems are mainstays of professional responsibility. If law and economics is to seriously engage professional responsibility, then its practitioners must recognize that they are buying into not simply one relationship, but a whole family. This fact has important practical consequences for economic analysis. First, multiple agency problems complicate matters tremendously. Instead of just a concern with lawyers' acting against their clients' interests, lawyers acting with clients against the interests of third parties, and clients acting with third parties against lawyers, each of these possible agency problems can exist in one of the subsidiary relationships. For example, lawyers may collude with another corporate agent against the corporate client's interest, collude with a corporate client against a corporate agent's interests, or become victimized by a corporate client colluding with its agents against the lawyer. Similarly, a lawyer may collude with aligned lawyers against a client, collude with the client against these aligned lawyers, or become victimized by the client colluding with the aligned lawyers. Second, the interaction among these agency problems may be complex; in particular, attempts to mitigate one agency problem may simultaneously exacerbate another. Economic analysis can play a useful role in helping to develop a sense of judgment about which problems are most significant in any given situation.“ (S. 285f)

Cohen fordert als Quintessenz dazu auf, Law and Economics als Methode und Erkenntnisobjekt so zu kombinieren, um eine Sensibilität für das komplexe Prinzipal-

Agent-Geflecht der Anwälte als Freiberufler zu schaffen und daraus eine effiziente Berufsethik in der Rechtsordnung für Anwälte zu ermöglichen.

Die Wertschöpfung der Anwälte ist potentiell sehr hoch, da sie die Integritätssubstitute der Rechtsordnung durchsetzen, die wiederum erforderlich sind, da und wenn die Handelsordnung resp. die darin agierenden Wirtschaftssubjekte, Organisationen und Systeme keine Integrität haben.

Die Agency Costs der Anwälte sind aber auch potentiell sehr hoch. Die Wertschöpfung einer guten Berufsethik aber vor allem einer hohen Integrität der Anwälte ist somit ebenfalls sehr hoch. Man kann fast so weit gehen, dass es auch zu der Aufgabe der Anwälte gehören muss, die Berufsethik der Anwälte, die auch Teil der Rechtsordnung ist, durchzusetzen. Die Anwälte prüfen somit nicht nur die Integrität der Nicht-Anwälte sondern ebenso die Integrität der Anwälte selbst, indem sie die Rechtsordnung und die darin enthaltenen Integritätssubstitute als auch die Berufsethik der Anwälte durchsetzen.

## 7. Künstliche Intelligenz und Anwälte

In Teil 3 wurde den Wirtschaftsprüfern empfohlen, durch künstliche ökonomische Intelligenz, wir nannten dabei die künstlichen Dog Whistle Blower, die strafrechtlich nicht relevanten aber ökonomisch schädlichen Fälle von „Betrug“ und Korruption aufzudecken. Zitat: „Betrachtet man das Geschäftsfeld der Auditor strategisch, so zeigen sich neue Aufgaben und Verfahren als mit der Berufsethik der Prüfer konsistent. Man kann den Gedanke so weit fortentwickeln, dass die Branche der Wirtschaftsprüfer zu Vorreitern in der Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität und vor allem der Korruption weltweit werden sollte, nicht im Sinne der Strafverfolgung sondern im Sinne der Aufdeckung, die insbesondere bei Korruption die „sine qua non“ für eine strafrechtlich effiziente Bekämpfung von Korruption ist. Natürliche Whistle Blower haben enge Grenzen, wie die dramatischen Erfahrungen vieler Whistle Blower zeigen. Künstliche Whistle Blower dagegen sind die Zukunft der Industrie 4.0“.

Diese strategische Ausrichtung auf die Aufdeckung von Betrug und Korruption muss bei den Anwälten noch um die Rechtsverfolgung ergänzt werden. Sie sollten neben den Wirtschaftsprüfern quasi als Rechtsprüfer zu den Vorreitern in der Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität und vor allem der weltweiten Korruption werden. So kann die künstliche Intelligenz, die sehr oft als Schreckgespenst der Vernichtung wertvoller Arbeitsplätze und somit als Bedrohung der Menschheit dargestellt wird, nicht Human-substitutiv sondern Human-komplementär zum hohen Nutzen unseres effizienten freiheitlich liberalen Wirtschaftssystem und somit zum Nutzen der gesamten Menschheit eingesetzt werden.

## Teil 5 Integrität von Experten und Beratern

### 1. Die Rolle der Berater

Die in Teil 2 – 4 diskutierten Freien Berufe zeichnen sich allesamt dadurch aus, dass sie eine eigene spezifische öffentlich bekannte und teilweise gesetzlich vorgeschriebene resp. gesetzlich geregelte explizite Berufsethik haben. Experten und Berater im allgemeinen Sinn dagegen haben höchstens eine individuelle implizite Berufsethik, die sie sich individuell selbst geben müssen, wollen sie nach Jensen Integrität haben. Die Frage der Berufsethik der Freien Berufe hängt über die Integrität des Freiberuflers mit seiner Legitimität zusammen. Eine explizite Berufsethik vergibt Legitimität. Warum ist das so wichtig?

Generell lässt sich feststellen, dass die Leistungen der Freiberufler, und hier soll sich die Argumentation vor allem auf die in dem vorliegenden Essay diskutierten Sachverständige, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Berater beschränken, zu den sogenannten Vertrauensgütern („credence goods“) zählen. Im Unterschied zu Suchgütern („search goods“) und Erfahrungsgütern („experience goods“) ist eine Qualitätsprüfung eines Vertrauensgutes ex ante nicht und ex post selbst nur mit extrem hoher Unsicherheit möglich. Die Signalling Theorie postuliert, dass sich insbesondere bei Vertrauensgütern Verfahren am Markt durchgesetzt haben, die diese Qualitätsrisiken beherrschbar machen, so z.B. Zertifikate über Ausbildung, Studium, besondere Abschlüsse etc. Sind bestimmte Zertifikate Voraussetzung für die Ausübung eines bestimmten freien Berufes, wirken sie wie eine explizite Berufsethik.

Hinzu kommt, was im letzten Teil für die großen Law Firms als Reputationskapital bezeichnet wurde, ein „brand name capital“ großer Firmen, die meist als Partnerschaften eine Vielzahl von „Freiberuflern“ unter sich vereinigen. Auch dieses Reputationskapital dient der Reduzierung der Qualitätsrisiken von Freiberuflern, wenn sie keine explizite Berufsethik haben.

Auch Funktionsträger in Institutionen, die ein hohes öffentliches Image haben, wie z.B. Professor für Volkswirtschaftslehre an der Harvard University oder Mitglied des Sachverständigenrates, weisen ein vergleichbares „brand name capital“ auf, das wie eine explizite Berufsethik wirkt.

Freiberufler ohne explizite Berufsethik, ob gesetzlich organisiert, als Firmen-„brand name capital“ oder als Funktions-„brand name capital“, leiden besonders unter dem Qualitätsrisiko der Vertrauensgüter. Dies ist typisch für Experten und Berater. Es ist deshalb zu fragen, wie es um die Integrität von Beratern bestellt ist. Fragen wir dies für die Branche der Unternehmensberater.

## 2. Die Unternehmensberater

Für die weiteren Überlegungen soll die Unternehmensberatung folgend strukturiert werden:

- a. Strategie: Horizontal, vertikal
- b. Operativ: Markt, Vermarktung, Erträge, Produktion, Kosten, Technik
- c. Leadership: Personalentwicklung, Bildung, Führungsprinzipien

Zu a. Strategie: Strategieberatung leidet vor allem unter der fehlenden Risikobeteiligung des Beraters am Strategie- und auch Umsetzungsrisiko des Unternehmens. Hinzu kommt, dass es häufig Konflikte mit Inhouse-Strategieabteilungen nach dem Motto gibt: „Not invented here.“ . Aus langjähriger Beratererfahrung lässt sich postulieren: „Man kann von außen keine Strategie in ein Unternehmen transferieren.“ Der Schumpeter'sche Unternehmer ist nicht der Berater sondern der Unternehmer.

Zu b.: Generell lässt sich dieser Bereich als ‚Manager auf Zeit‘ bezeichnen. Für eine Sondersituation im Unternehmen, für die man Spezialwissen benötigt, werden Berater als Manager auf Zeit konsultiert. Die Ergebnisse der Beratung sind nahezu unmittelbar mess- und bewertbar. Die Integrität des Beraters kann erkannt werden. Der Berater hat die Möglichkeit, zeitnah zu reagieren. Sein Wort ist gegeben und sein Wort zu ehren, ist möglich und unabdingbar.

Zu c.: Was die Integrität in diesem Bereich anbelangt, so soll der „Spieß umgedreht werden“. Es geht nicht um die Integrität des Beraters (siehe 2.), sondern es geht um Integrität als Produkt des Beraters. Dies soll mit Leadership und Bildung zweifach diskutiert werden.

## 3. Integrität und Leadership

Jensen hat, quasi als „Erfinder“ der positiven ökonomischen Kategorie „Integrität“, in seinen Überlegungen zum Unternehmertum, er spricht von Management und Leadership, Integrität als wesentliche notwendige Voraussetzung für Leadership explizit in die Theorie des Unternehmers integriert.

Unter Management versteht Jensen den Robin'schen Unternehmer, der seine Zielerreichung unter der Prämisse bekannter Nachfrage- und Angebotskurven quantitativ bestimmt und erreicht. Unter Leadership versteht Jensen Kirzner'sche resp. Schumpeter'sche Unternehmer, die bisher Unbekanntes a) ausfindig machen (Kirzner) oder

b) kreieren (Schumpeter) und unter hoher Unsicherheit realisieren. Durch die hohen Risiken sind im Realisierungsprozess Misserfolge („Breakdown“) nicht auszuschließen, die nur durch Integrität, das „Wort“ ist das Commitment des Unternehmers, überwunden werden können („Breakthrough“).

Jensen sieht 4 Aspekte der Leadership.

- i. Vision, die über das heute Erwartbare deutlich hinausgeht und somit ohne Vorbild für die Frage der Art und Weise der Realisierbarkeit ist. Hier meldet sich der Schumpeter'sche Unternehmer als Repräsentant.
- ii. Gewinnung der erforderlichen personellen Ressourcen, die ihr Commitment für die Realisierung der Vision abgeben.
- iii. Frühwarnung für ein Breakdown. Hier geht es um frühe transparente und offene Diskussion von Under-Performance, die zu einem Breakdown der Vision führen kann.
- iv. Managing Breakdown: Organisation, Prinzipien und Commitments müssen darauf ausgerichtet sein, ein Breakthrough zu erreichen und die Vision nicht aufzugeben.

Legt man die Messlatte der Jensen'schen Integrität an die Jensen'sche Leadership, so zeigt sich, dass alle 4 Aspekte der Leadership ohne Integrität nicht wirken können. Die Vision ist das „Wort“ des Leaders. Die Gewinnung personeller Ressourcen heißt, dass Jeder im Team resp. in der Organisation sein „Wort“ bezüglich der Realisierung der Vision gibt. Damit haben alle Beteiligten ihr „Wort“ gegeben, die Vision zu realisieren. Kommt es zu einem Breakdown, können also Einzelne oder das Team das „Wort“ nicht halten, geben sie die Vision nicht auf, sondern tun Alles, um zu einem Breakthrough zu kommen, sie also ihr „Wort“ ehren. Genau dies ist die Schlüsselrolle der Leadership durch Integrität. Nur durch Integrität sind Breakthrough und somit Visionsrealisierung möglich.

Interessanterweise differenziert Jensen zwischen dem „Wort“ des Managers und dem „Wort“ des Leaders. Das Wort des Managers ist danach eine Behauptung („assertion“). „An “assertion,” is a statement that propounds a point of view, theory, or idea that the listener or reader is asked to accept as true. The commitment associated with an assertion is that its author will provide evidence to back up what is being asserted and is willing to be accountable that the evidence will be sufficient to ensure that the listener will find that evidence valid for himself or herself. In the context of this paper, assertions about the future are of the utmost importance to management. A typical management assertion would be “Project X will be complete within budget by the end of this year.” The evidence that could be provided is the detailed plan to accomplish the project — a plan the listener would accept as convincing.“ (Scherr/Jensen, 2007, S. 8f)

Das Wort des Leaders ist danach eine Erklärung („declaration“). „The second type of commitment is a “declaration.” A declaration creates a state change. The identity of

the declarer and how his or her words are heard by listeners play an essential part in the effects of a declaration. ... Perhaps the most famous declaration in modern times was made by President John F. Kennedy in May, 1961 during his address to a joint session of the U. S. Congress in which he declared that the United States would put a man on the moon by the end of the decade (Kennedy (1961)). The particular language that Kennedy used during his speech is less important than recognizing that his words created a state change – instantaneously creating a national conversation about putting a man on the moon. This conversation and the acts associated with it led to the creation of the Apollo Project, and the landing of a man on the moon on July 20, 1969. ... In the domain of leadership, declarations create new possibilities but not certainty. As we implied above, leadership declarations are fraught with risk because they are in a domain beyond that which can be asserted. Declarations are the means of communicating the committed visions of leadership.“ (S. 9f)

So gesehen ist das Wort des Managers als Behauptung wichtig, wie z.B. die Aussage, dass der Manager alles tut resp. unterlässt, damit der Börsenkurs stets dem wahren Wert der Firma entspricht, was die Integrität des Managers verlangt und bei Enron nicht gehalten wurde (siehe Förster, 2013, Messung und Bewertung der Manager-Integrität). Aber auch das Wort des Leaders ist wichtig, wie z.B. die Erklärung, eine neue Technologie zu entwickeln und seine Researcher und Entwickler integer zu behandeln, was die Integrität des Unternehmers verlangt (siehe Förster, 2012, Integrität des Unternehmers als Wachstumsfaktor).

Jensen/Scherr beschreiben eben deshalb die Breakdown-Phase so intensiv, da sie über die Realisierung der Vision entscheidet. Nehmen Leader und Team ihr Wort und damit ihre Integrität ernst, bieten Breakdowns die große Chance auf Breakthroughs, was wie ein Widerspruch klingt. Oder ohne Breakdowns keine Breakthroughs. Der Widerspruch löst sich auf, wenn man erkennt, dass ohne Integrität Schwierigkeiten der Realisierung, die immer auftreten, nicht als Breakdown erkannt, bewertet, kommuniziert und als Chance erkannt wird, durch besondere Anstrengung zum Breakthrough zu kommen. Nicht-integere Leader und Teams reduzieren einfach ihre Ziele. Dann sind sie aber keine Leader sondern Manager.

„In the domain of breakdowns, leadership must:

- Create and implement management systems that predict breakdowns as early as possible so that the maximum amount of time is available to resolve them.
- Create systems and cultures where breakdowns are acknowledged, welcomed, and broadly communicated so that the maximum number of people can focus on resolving them.“ (S. 19)

Fünf Schritte sind im Breakdown erforderlich:

„First, the leadership must choose whether to remain committed to the vision or to give it up or modify it.“ (S. 23)

„Secondly, and somewhat counter-intuitively, all participants in a breakdown must be given the formal opportunity to choose to recommit to the outcome or vision.“ (S. 24)

„The third step, as we explained in the previous section, is to broadly communicate the existence of the breakdown.“ (S. 25)

„The fourth and most difficult step is to remain committed in the face of circumstances that are inconsistent with the realization of the commitment.“ (S. 26)

„There is a fifth step that is often omitted, particularly if the breakdown is resolved with a breakthrough — to get to the source or root cause of the breakdown and correct it so that the breakdown never occurs again.“ (S. 27)

Es kann der Fall eintreten, dass kein Breakthrough möglich ist. Um hier Integrität zu behalten ist es erforderlich, sein Wort zu ehren. „Whenever a vision is abandoned there is fallout — the plans of other organizations may be impacted, revenue or budgets may have to be adjusted, organizational downsizing may be called for, and so on. Dealing with this fallout is another leadership responsibility. The mess that was made by renegeing on the original commitment must be cleaned up. To do otherwise compromises the integrity of the leadership and their organizations and will reduce future performance.“ (S. 28)

Die Autoren nennen abschließend die Voraussetzungen, die ein Leader haben muss. Er muss Leader und Manager sein. Das Eine ohne das Andere genügt nicht.

„From our point of view, here are the aspects of effective leadership:

1. The ability and willingness to personally commit to a vision of the future that is well beyond what current know-how and resources provide a clear path to achieving.
2. The ability to communicate this vision in such a way that the mass of people needed to realize the vision voluntarily commit themselves to produce the necessary outcomes.
3. The creation of an organizational culture and environment where risk-taking and honest communication is valued and breakdowns are seen as positive evidence of both and welcomed as opportunities for breakthroughs.
4. The integrity and courage to remain visibly and publicly committed to the vision in the face of the breakdowns, and to “walk the talk”.
5. The integrity to communicate completely and honestly about the true nature of one’s commitment so that there is never a doubt about what it is.
6. The courage and patience to stand with a team that is grappling with breakdowns.
7. Finally we quote (Rost 1993, p. 102) who says “The definition of leadership is this: Leadership is a relationship among leaders and followers who intend real

changes that reflect their mutual purposes.” We agree, and we have provided a framework in this article that gives leaders and followers access to accomplishing these changes.” (S. 32f)

In der gleichen Arbeit schildern die Autoren den Fall der IBM zwischen den 60er und den frühen 80er Jahren. Eine der wertvollsten Firmen der Welt versagte durch Partialegoismen, fehlende Integrität und fehlende integere Leadership die Internalisierung der damaligen „Cash Cow“ der PC-Hard- und Software, die dann in Intel und Microsoft landeten. Integrität in diesem Fall hatte einen Performance-Faktor von 400%.

#### 4. Integrität und Bildung

Aus Sicht der Unternehmensberatung stellt sich Bildung zweifach dar. Einmal geht es um innerbetriebliche Bildung. Ihre Bedeutung wird, nicht zuletzt durch die technologische Entwicklung der Digitalisierung und Automatisierung, stark zunehmen. Auch die demografische und weltpolitische Entwicklung erfordert neue Bildungsanstrengungen in den Betrieben, wie lebenslanges Lernen und Integration von neuen Kulturen. Zum Zweiten steigen auch die Anforderungen an die primären und sekundären öffentlichen und privaten Bildungseinrichtungen. In beiden Feldern ist Beratung erforderlich durch externe Experten, also ein Feld für Bildungsberatung.

Isberg u. a. (2012) beschreiben auf Basis des Leadership-Modells von Scherr/Jensen (2007), das wiederum auf dem Integritäts-Modell von Jensen mit seinen Mitautoren aufbaut, wie Integrität in der Bildung, hier „Higher Education“, zu einer höheren Lerneffizienz und damit zu einer höheren Performance der Studenten führt. „The fact that this definition of integrity is a positive as opposed to a normative phenomenon now opens the opportunity for restoring and measuring the impact of integrity on the classroom experience. This means that teachers establish conditions and honor their word to enable students to fulfill the “promise” of a course learning experience. For a student, integrity can be measured as the degree to which he or she honors his or her word regarding the conditions for maximizing performance in a class. The first step is to articulate the conditions to which students are giving their word by enrolling in the class and the second is to create and implement a grading rubric to determine whether this has been accomplished.“ (S. 4)

Der Instruktor erklärt sein Versprechen bezüglich des Lernkurses in Form von Lernzielen, die erreicht werden. Dazu ist eine Lern- und Lehrumgebung erforderlich, die dazu führt, dass der Instruktor effizient lehrt und die Studenten effizient lernen. Integrität auf beiden Seiten ist unerlässlich, um die Performance hoch zu halten. „The concepts of integrity, workability, and achieving the promise of the course are drawn closely together in the work of Erhard, Jensen, Zaffron and Granger in their approach to teaching leadership. Prior to engaging in their course, ***Being a Leader and the Effective Exercise of Leadership: An Ontological Model***, students are provided



with a clear articulation of the promise of that course; that by honoring their word to agree to be in integrity with the course conditions, they will be able to exercise leadership as their natural form of self-expression. The authors then go on to rigorously define and articulate what it means to honor your word regarding the conditions for realizing the course promise. Enrollment in the class implies that students have, in fact, given their word to do so, and are willing to be accountable for honoring that word. The key first step, therefore, in grading this notion of integrity is to clearly articulate the promise of the course and the conditions for realizing that promise.“ (S. 5)

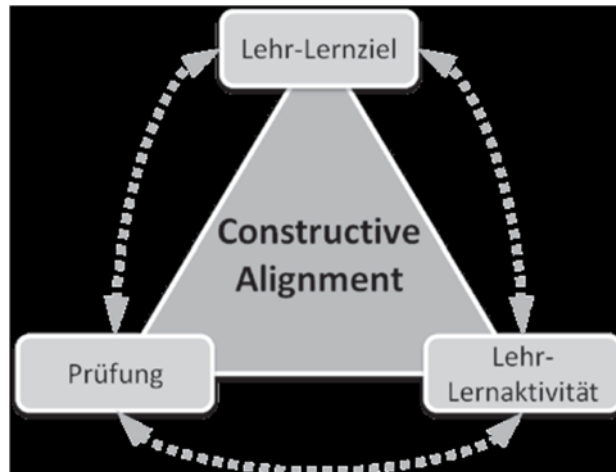
Entscheidend ist, wie im letzten Abschnitt gezeigt, das Wort, das es erst ermöglicht, frühzeitig mögliche Abweichungen bis zum Breakdown erkennen zu können. Die Autoren nennen dies die „Grading Structure“ und teilen diese in vier Kategorien:

- Attendance: Studenten erreichen die maximale Attendance, wenn sie an allen Veranstaltungen pünktlich und vorbereitet teilnehmen.
- Assignment Submission: Schriftliche „Hausaufgaben“ müssen in einer technisch, formal und inhaltlich korrekten Form vorliegen.
- Self-Test Completion: Sie sind durchzuführen, schriftlich einzureichen und damit zu belegen.
- Seeking Assistance: Ist nicht zwingend aber faktisch unerlässlich.

Die Autoren zitieren empirische Analysen bezüglich des Einflusses von Integrität auf die Performance der Studenten. Dabei zeigt sich eine hohe Korrelation zwischen Integrität und Lernperformance. „Part of the motivation for this study was to test whether the application of a positive model of integrity based on a definition of one’s word would improve workability in a functional environment. In this case, participants were giving their word to meeting the conditions necessary to fulfill the promise of a course, where the course experience provided the functional environment. The study results show that in cases where participants honor their word, workability, and hence, performance, are enhanced.“ (S. 14f)

Damit ist die Brücke zur Bildungspolitik mittels Integrität und Leadership untermauert. Ein Studentenkurs ist somit nichts anderes als ein hochinnovatives Firmenprojekt mit dem Ziel unbekanntes Terrain zu entdecken und zu erobern. Integrität hilft, Breakdowns zu erkennen und zu überwinden. Breakthroughs führen zu Leadership, persönlich zu einer hohen Selbstwertschätzung, die zu weiteren Breakthroughs befähigen, was gerade im Bildungsbereich die *conditio-sine-qua-non* ist. Die Frage ist, wie sich die Frage der Integrität der Bildungspolitik in einschlägigen Bildungskonzeptionen niederschlägt.

Constructive Alignment ist ein didaktisches Konzept, das das Leadership-Konzept der Bildungspolitik unterstützt. Baumert/May (2013) setzen drei Elemente des Constructive Alignment in Beziehung. Dies zeigt folgende Abbildung:



Dabei ergeben sich spontan Parallelen zu obigen Überlegungen. Lehr- und Lernziele sind durch Commitments festzulegen. Prüfungen sind einerseits ein Grading und andererseits die frühzeitige Überprüfung möglicher Breakdowns. Lehr- und Lernaktivitäten sind ebenfalls Teil von Integrität, um das Wort halten zu können und somit Integrität zu bewahren. Wichtig dabei ist, dass im Konzept des Constructive Alignment sowohl die Integrität der Lernenden als auch der Lehrenden unabdingbar sind. Damit ist der Teamgedanke intakt, der das Leadership-Konzept von Scherr/Jensen so plausibel macht, auch wenn er selbst bei Robinson gilt.

Die SRH Hochschule Heidelberg beschreibt Constructive Alignment auf ihrer Web-Page: „Das Constructive Alignment beinhaltet zwei Aspekte. Der konstruktive Aspekt hat damit zu tun, dass Lernende aus den relevanten Lernaktivitäten die Bedeutung selbst konstruieren (im Sinne des Konstruktivismus). Somit ist Lernen nicht etwas, das einfach vom Lehrenden auf den Lernenden übertragen werden kann, sondern ein Prozess, der selbst kreiert werden muss. Lehren ist in diesem Verständnis nach Biggs nur ein Katalysator für Lernen.

Der Alignment-Aspekt zielt stärker auf das Planen und Handeln des Lehrenden ab. Seine Aufgabe ist es, eine Lernumgebung zu schaffen, die die gewünschten Lernaktivitäten ermöglicht, um das angestrebte Lernergebnis zu erzielen. Das Wichtigste jedoch ist, dass Lehr- bzw. Aktivierungsmethode, Prüfungsform und erwartetes Lernergebnis (Intended Learning Outcome – ILO) miteinander korrespondieren. Idealerweise sind diese drei Eckpfeiler des Constructive Alignment so aufeinander abgestimmt, dass der Lernende gar keine andere Wahl hat, als tiefe Verarbeitungsmechanismen zu aktivieren, um das Lernziel zu erreichen.“

Damit zeigt sich die Forderung nach Integrität des Lernenden, der sich erklärt, dass er konstruktiv, also durch Mitarbeit, lernen will. Konstruktives Mitarbeiten im Gegensatz zu destruktiver „Mitarbeit“ ergibt sich aber nur, wenn die andere Seite der Lehrenden eine hohe Legitimität hat, die nur durch Integrität des Lehrenden erworben werden kann.

Insgesamt ist Constructive Alignment als didaktisches Konzept geeignet, Grundkonzept für lokale, nationale und globale Bildungspolitiken zu sein. Wenn beide Seiten einer didaktischen Szene Integrität zeigen, was im Konzept der Constructive Alignment erforderlich ist, ist gewährleistet, dass der Bildungserfolg durch das Konzept und die beiderseitige Integrität maximal sein kann. Ergebnis ist dann, dass Leadership sowohl auf einzel-persönlicher Ebene, auf der Ebene lokalen und nationalen Human Kapitals und auf globaler Ebene zur fairen Behandlung des zu erwartenden globalen Human Kapitals und seiner Bewegungskgründe.

Eine weitere Methode der Bildungspolitik im Kontext Bildung durch Integrität und Leadership ist "A General Role for Analogical Encoding". Gentner, Loewenstein und Thompson (2003) beschreiben die sogenannte „Analogical Encoding“-Lernmethode als eine effiziente Fortentwicklung der bekannten Case-Studies. „Teaching by examples and cases is widely used to promote learning, but it varies widely in its effectiveness. The authors test an adaptation to case-based learning that facilitates abstracting problem-solving schemas from examples and using them to solve further problems: analogical encoding, or learning by drawing a comparison across examples.“ (S. 393)

Der Kern der Methode liegt darin, aus dem Vergleich von zwei Beispielen (case), im Unterschied zur Case-Study, bei der ein Beispiel (case) als Analogie vorliegt, durch Analogie-Vergleiche grundlegende Prinzipien zu erkennen, die dann für ein Problem-Fall angewendet werden können. Der Hauptgrund dafür liegt dabei darin, dass bei einer Analogie zwischen einem Case und dem Problem meist nur offensichtliche Gemeinsamkeiten herangezogen werden. Die Autoren sprechen von „surface“. Werden jedoch zwei Cases verglichen, aus denen Analogien ex ante gebildet werden müssen, dann gelingt dies meist auch dann besser, wenn die beiden Cases nur wenige äußerliche Ähnlichkeiten aufweisen. Vor können die so gewonnen Erkenntnisse länger im Gedächtnis bewahrt und damit nachhaltiger zur Lösung von Problemen herangezogen werden.

Die Autoren kommen zu dem Schluss: „We suggest that learners who compare cases will develop a more general problem-solving schema that primarily captures the common structure of the cases rather than the surface elements. Consequently, in contrast to cases studied individually, cases that are compared should be more easily retrieved when the learner encounters a new case with the same structure. This is because the abstracted schema will have fewer idiosyncratic details and therefore will conflict less with the surface features of the current case. Thus, when solving problems in new contexts, people should be able to recall and apply schemas derived through analogical encoding better than prior individual examples. In short, analogical encoding promotes the abstraction of schemas, which in turn promotes recall and transfer. A further advantage of analogical encoding is that it does not require a

prior well-learned situation; it can potentially be beneficial even for people who lack deep knowledge of the domain. Thus, analogical encoding may allow learners to develop knowledge using a bootstrapping process in which cases lead to the abstraction of principles, which are subsequently used to understand new cases and so on.“ (S. 394)

Als Voraussetzung, dass Analogical Encoding erfolgreich als Lehr- und Lernmethode Anwendung finden kann, nenne die Autoren: „the degree of schema abstraction and of resultant transfer is positively related to the degree of effort or intensity in the comparison process.“ (S. 403) Damit lässt sich eine Brücke schlagen zum Leadership-Modell von Scherr/Jensen. Sowohl Lehrende als auch Lernende müssen ihr Wort geben, die für einen erfolgreichen Studienabschluss erforderlichen Anstrengungen notwendig sind, zu erbringen. Dies ist Teil ihrer Integrität.

Die Autoren sind von der Superiorität der Methode überzeugt, stellen aber auch demütig fest, dass es keine Garantie gibt, dass Lernende stets die richtigen Analogien zwischen zwei Cases ziehen werden. Hier kommt die Fähigkeit der Lehrenden hinein, durch ihren legitimen Einfluss auf die Motivation der Lernenden und mit Verfahrensschritten, wie z.B. durch gezielte Fragen, durch Diskussion möglicher Analogien, einzuwirken, um den Lernfortschritt zu steigern. Gerade die Legitimität der Lehrenden dürfte einen entscheidenden Einfluss haben. Legitimität aber erwirbt man nur durch Integrität.

Die Autoren ziehen die Konklusion: „In sum, analogical encoding leads to better learning by fostering representation in terms of a more general and complete relational schema. Such a schema is more likely to be retrieved when an analogous situation is encountered than are the concrete representations formed when learners study examples separately. In this sense, analogical encoding promotes acquiring portable knowledge. Further, the present studies show that analogical encoding can be effective even early in learning, when learners may lack knowledge of an appropriate base domain; thus, it can act to bootstrap knowledge.“ (S. 404)

Bezüglich der Frage der Integrität lokaler, nationaler und globaler Bildungspolitik lassen sich folgende Schlüsse ziehen:

1. Sollte Analogical Encoding die beste Lehr- und Lernmethode darstellen, so verlangt Integrität der Bildungspolitik, dass nur diese Methode effizient lokal, national und global Anwendung findet. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass eine ausreichende Anzahl von Beispiel-Paaren für die Analogiebildung angepasst an die Lehr- und Lernumstände zur Verfügung steht. Eine entsprechende Erklärung stellt ein Commitment der jeweiligen Bildungspolitik dar.
2. Sollte Analogical Encoding eine gute aber nicht die bestmögliche Lehr- und Lernmethode sein, dann impliziert die globale Bildungspolitik, dass an verbesserten Methoden gearbeitet wird im Sinne des Popper'schen kritischen Ratio-

nalismus. Angesichts des zu erwartenden Human Kapitals und seiner Beweggründe stellt dies eine der größten globalen Herausforderungen dar. Integrität heißt, dass dafür große globale Anstrengungen unternommen werden.

3. Wenn Integrität nach 1. und 2. nicht gegeben ist in der Bildungspolitik, besteht die Gefahr, dass künstliche Intelligenz das zu leisten in der Lage sein wird, was die integere Bildungspolitik leisten muss. Dann aber erweist sich das zu erwartende globale Human Kapital als ein verlorenes Human Kapital. Integrität der Bildungspolitik verlangt, alles zu tun, um dies zu verhindern.

## 5. Zusammenfassung

Externe Experten und Berater sind eine spezifische Form der Freien Berufe. Sie sind ein Archetypus eines Vertrauensgutes. Sie haben keine explizite resp. staatlich geregelte Berufsethik. Sie können somit auch keine strategisch daraus abzuleitende Funktion im Rahmen der künstlichen Intelligenz ausüben, wie die Wirtschafts- und Rechtsprüfer. Sie können nur Reputationskapital durch Leistung im Rahmen von Management auf Zeit aufbauen. Ihre Integrität ist keine spezifische sondern nur eine allgemeine: „Sein Bestes zu tun“.

Allerdings gibt es eine Ausnahme. Integrität könnte eine zentrale Rolle in der Berater-Branche spielen. Nicht als Commitment des Beraters seinen Kunden gegenüber, sondern als Beratungsprodukt. Einmal in Bezug auf Leadership in den Unternehmen, um die eigene Performance um Dimensionen zu erhöhen. Zum Zweiten als Bestandteil einer effizienten Bildungspolitik, ob innerbetrieblich oder in externen Einrichtungen.

## Schlussfolgerungen

Integrität als positive ökonomische Kategorie ist eine zentrale Größe für die Freien Berufe. Diese beinhaltet, wo erforderlich und möglich, die respektive Berufsethik, die dazu führen soll, dass die Freiberufler eine superioren Leistung abliefern, ihre Kunden also vor „Betrug“ geschützt werden, und sie aber andererseits vor Bestechungsversuchen durch ihre Kunden geschützt sein.

Berufsethik und damit Integrität sind unabdingbar bei den Freiberuflern, die hoheitliche oder quasi-hoheitliche Aufgabe erfüllen, wie Wirtschaftsprüfer, Sachverständige und Anwälte. Bei den quasi-hoheitlichen Aufgaben geht es um die Verbesserung der Marktprozesse angesichts unvollständiger Verträge und partiell fehlender Integrität der Marktteilnehmer. Bei den hoheitlichen Aufgaben geht es vor allem um die Durchsetzung der Integritätssubstitute der Rechtsordnung, was aber letztendlich den gleichen Zweck hat, die Marktprozesse zu verbessern.

Interessant ist die Frage, wie sich die technologische Entwicklung der Digitalisierung auf die verschiedenen Freien Berufe auswirken wird. Neben den Folgen für Kommunikation und Administration geht es vor allem um die Rolle künstlicher Intelligenz. Es zeigte sich, dass die Freiberufler mit hoheitlichen Aufgaben im Rahmen der künstlichen ökonomischen Intelligenz, insbesondere bezüglich der globalen Korruption und großer Wirtschaftsbetrüge, eine wichtige Zukunftsaufgabe haben können. Für die Beraterbranche selbst sind derartige strategische Perspektiven im Rahmen der künstlichen Intelligenz nicht zu sehen. Sie können jedoch durch ihre Beratungen die Wirtschafts- und Rechtsprüfer dahin bewegen, die strategischen Ziele im Rahmen der künstlichen Intelligenz anzustreben und dabei Leadership im Jensen'schen Sinn zu zeigen. Dies zeigt schematisch folgende Abbildung:

		Berufsethik	
		ja	nein
Künstliche Intelligenz	Ja	Wirtschaftsprüfer Rechtsanwälte	Beratungsprodukt
	nein	Sachverständige	Berater

Zusammenfassend gilt:

Integrität ist für die Freien Berufe unabdingbar, ob im Rahmen ihrer Berufsethik oder zum Aufbau eines hohen Reputationskapitals, um nicht in die Problematik der Vertrauensgüter zu fallen.

Die Freien Berufe erfüllen für die spontane Ordnung der Hayek'schen Katallaxie eine wichtige Rolle, indem sie fehlende Integrität in der Handelsordnung heilen oder Integritätssubstitute der Rechtsordnung durchsetzen.

Freie Berufe zeichnen sich im Prinzip dadurch aus, dass sie nicht in einem betriebsinternen Prinzipal-Agent-Verhältnis agieren, sondern stets als Prinzipale auftreten. Damit wird vermieden, dass durch den Einsatz eines Freiberuflers ein weiteres Agency Cost-Problem auftritt. Dies ist auch der Hauptgrund dafür, dass sich große Firmen mit Freiberufler-Funktion, wie große Law Firms, als Partnerschaften organisieren. Sollten allerdings, so wie in Europa diskutiert, auch Finanzinvestoren an Freiberuflern beteiligen dürfen, dann ergibt sich die Gefahr, dass neue Agency Cost-Probleme entstehen.

## Literatur

- Antle, R.* (1982): The Auditor as an Economic Agent, *Journal of Accounting Research*, Vol. 20, No. 2, 1982, 503 – 527.
- Axelrod, R.* (1987): *Die Evolution der Kooperation*, München, 1987.
- Baumert, B. und May, D.* (2013): Constructive Alignment als didaktisches Konzept, *journal hochschuldidaktik*, 1-2, 2013.
- Border, K. C. and Sobel, J.* (1987): Samurai Accountant: A Theory of Auditing and Plunder, *Review of Economic Studies*, Vol. 54, No. 4, 1987, 525 – 540.
- 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.
- Cohen, G. M.* (1998): When Law and Economics Met Professional Responsibility, *Fordham Law Review*, Vol. 67, No. 2, 1998, 273 – 299.
- 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.
- Förster, G.* (2012): *Die Krise der Torwächter und die Integrität der Manager*, Norderstedt, 2012.
- Förster, G.* (2012a): *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.
- Gentner, D., Loewenstein, J. and Thompson, L.* (2003): Learning and Transfer: A General Role for Analogical Encoding, *Journal of Educational Psychology*, Vol. 95, No. 2, 2003, S. 393 – 408.
- Gick, M. L. and Holyoak, K. J.* (1980): Analogical Problem Solving, *Cognitive Psychology*, 12, 1980, S. 306 – 355.



- Goldman, E. and Slezak, S. (2003): The Economics of Fraudulent Misreporting, 2003.*
- Hayek, F.A. von (1952): Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, Erlenbach-Zürich, 1952.*
- 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 Ordnungswirtschaft, Tübingen, 2003.*
- Isberg, S. C., Thundiyil, T. and Owen, R. (2012): Integrity and Learning: Enhancing Workability and Student Performance Outcomes, 2012.*
- Ittonen, K. (2010): A Theoretical Examination of the Role of Auditing and the Relevance of Audit Reports, Vaasa, 2010.*
- 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. (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.*
- 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.*
- 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.*
- 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.
- Möller, M. und Sigillo, F.* (2010): Der Enron-Andersen-Skandal und dessen Einfluss auf das Reputationskapital der Institution Wirtschaftsprüfung. Eine empirische Studie zu Kursreaktionen als Folge des Enron-Andersen-Skandals am Schweizer Kapitalmarkt, GesKR, Online-Beitrag 1, 2010.
- 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.
- Rodrik, D. and Subramaniam, A.* (2008): Why did Financial Globalization Disappoint? 2008.
- Rodrik, D.:* Das Globalisierungsparadox. Die Demokratie und die Zukunft der Weltwirtschaft, München, 2011.
- Rose-Ackerman, S. and Truex, R.* (2012): Corruption and Policy Reforms, Working Paper prepared for the Copenhagen Consensus project, February 17, 2012.
- Schummer, J.* (2000): Manipulation through Bribes, Journal of Economic Theory, Vol. 91, 2000, 180 – 198.
- Schmelzle, C.:* Governance und Legitimität.
- Scherr, A. L. and Jensen, M. C.* (2007): A New Model of Leadership, Harvard NOM Research Paper No. 06-10, 2007.
- Tanzi, V. and Davoodi, H. R.* (2000): Corruption, Growth, and Public Finance, IMF Working Paper, WP/00/182.
- Wang, T. Y.* (2004): Corporate Securities Fraud: An Economic Analyses, University of Maryland, Job Market Paper 1, November 2004.
- Wang, T. Y.* (2004a): Investment, Shareholder Monitoring and the Economics of Corporate Securities Fraud, University of Maryland, Job Market Paper 2, November 2004.
- Wang, T. Y.* (2005): Securities Fraud: An Economic Analyses, Dissertation submitted to the Faculty of the Graduate School of the University of Maryland, 2005.

