

Der Open-Access-Publikationsserver der ZBW – Leibniz-Informationzentrum Wirtschaft
The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Opper, Sonja

Article

Der Stand der Neuen Institutionsökonomik

Wirtschaftsdienst

Suggested citation: Opper, Sonja (2001) : Der Stand der Neuen Institutionsökonomik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Vol. 81, Iss. 10, pp. 601-608, <http://hdl.handle.net/10419/40850>

Nutzungsbedingungen:

Die ZBW räumt Ihnen als Nutzerin/Nutzer das unentgeltliche, räumlich unbeschränkte und zeitlich auf die Dauer des Schutzrechts beschränkte einfache Recht ein, das ausgewählte Werk im Rahmen der unter

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen> nachzulesenden vollständigen Nutzungsbedingungen zu vervielfältigen, mit denen die Nutzerin/der Nutzer sich durch die erste Nutzung einverstanden erklärt.

Terms of use:

The ZBW grants you, the user, the non-exclusive right to use the selected work free of charge, territorially unrestricted and within the time limit of the term of the property rights according to the terms specified at

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen>
By the first use of the selected work the user agrees and declares to comply with these terms of use.

Sonja Oppper

Der Stand der Neuen Institutionenökonomik

Die Neue Institutionenökonomik stellt ergänzend zur Neoklassik die Kosten von Transaktionen in den Mittelpunkt. Dabei wird das Hauptaugenmerk auf die Institutionen gerichtet, die das menschliche Handeln beeinflussen. Welche Entwicklung nahm die Institutionenökonomik? Wo steht sie heute?

Stellen wir uns eine Welt vor, in der Transaktionen keine Kosten verursachen und keine Zeit beanspruchen; eine Welt, in der jedes Individuum zu jedem denkbaren Zeitpunkt über vollständige Informationen verfügt und perfekt rational handelt; eine Welt mit ausschließlich optimalen, kostenlosen Institutionen (wie beispielsweise vollständig spezifizierten Eigentumsrechten). Eine seltsame Vorstellung? Und doch weit verbreitet! Wir befinden uns in der neoklassischen Modellwelt und zugleich am Ausgangspunkt der institutionenökonomischen Kritik und Erneuerung der Wirtschaftswissenschaften. Diesbezüglich bemängelte Coase: „Economists, by and large, do not study the workings of the actual system. They theorize about it.“ Mit gleicher Intention stellte der englische Ökonom Ely Devons fest: „If an economist wished to study the horse, they wouldn't go and look at the horses. They'd sit in their studies and say to themselves, 'What would I do if I were a horse?' And they would soon discover that they would maximize their utilities.“¹

Was hier infolge ironischer Überspitzung als unfairer Angriff auf die Neoklassik empfunden werden mag, umschreibt mit sicherem Blick die tatsächlichen Unzulänglichkeiten des ökonomischen Mainstream. Keineswegs soll damit jedoch impliziert werden, dass die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ) die Errungenschaften der Neoklassik negieren. Die Mission der Neuen Institutionenökonomik war daher zunächst nicht der Bruch, sondern die Transformation der Lehrbuchökonomik bzw. des so genannten Mainstream. Dies gilt vor allem für die neoklassische Mikroökonomik oder die Preistheorie, die beide den Einfluss von Institutionen ausblenden bzw. im Rahmen ihrer Modellierungen lediglich fiktive Annahmen bezüglich des institutionellen Umfeldes treffen.² In diesem Zusammenhang bemängelt Coase „economists

study how supply and demand determine prices but not with the factors that determine what goods and services are traded on markets and therefore are priced“³. Entsprechend formuliert er das Ziel des institutionenökonomischen Forschungsprogramms: „We will not replace price theory but will put in a setting that will make it vastly more fruitful.“⁴

Während – beispielsweise in der Mainstream-Ökonomik – mit dem Erreichen eines Gütermarktgleichgewichts das zentrale Problem effizienter Ressourcenallokation gelöst ist, beginnen an dieser Stelle für Vertreter der NIÖ erst die eigentlich wichtigen Fragen nach Entscheidungen über die mit den entsprechenden Transaktionen verbundenen Verträge, Eigentumsrechte, Transaktionskosten etc., die wiederum von der Gestalt des Rechtssystems, des politischen Systems, nationalen Regulierungen, dem Bildungswesen, der nationalen Kultur etc. abhängen. Wie gering das Verständnis dieser Zusammenhänge ist, belegt beispielsweise die willkürliche Nutzung kultureller Aspekte als Erklärungsmuster der ökonomischen Entwicklung in Ostasien. So wurde – je nach Bedarf – die konfuzianische Prägung und kollektive Orientierung asiatischer Gesellschaften lange als Entwicklungshemmnis, dann in den 70er Jahren als positiver Entwicklungsfaktor und schließlich während der Asienkrise wiederum als institutionelles Defizit gewertet.

Von der Neoklassik zur NIÖ

Ebenso wenig kann die statische neoklassische Theorie eine Erklärung anbieten, warum Märkte überhaupt entstehen oder wie unterschiedliche nationale Entwicklungen zu begründen sind⁵. Ein zentraler Un-

¹ R. Coase: The Task of the Society, Opening Address to the Annual Conference, in: ISNIE Newsletter, 17.9.1999, S. 3.

² R. Coase: The Task of the Society, a.a.O., S. 1 f.

³ R. Coase: The New Institutional Economics, in: American Economic Review, Vol. 88 (1998), Nr. 2, S. 72.

⁴ R. Coase: The Task of the Society, a.a.O., S. 5.

⁵ Vgl. D.C North: Economic Performance through Time, in: American Economic Review, Vol. 84 (1994), S. 359-368.

Dr. Sonja Oppper, 32, ist wissenschaftliche Assistentin am Lehrstuhl Wirtschaftspolitik I der Eberhard-Karls-Universität Tübingen.

terschied zur Neoklassik liegt damit vor allem in der Berücksichtigung einer Vielzahl systemspezifischer Faktoren sowie ihrer Bestimmungsgründe und Kostenwirkungen, die im Rahmen der Neoklassik implizit als optimal und kostenlos angenommen werden. Mit anderen Worten wendet sich die NIÖ gegen die neoklassische Vereinfachung komplexer Probleme auf Black Box-Modelle wie beispielsweise die Reduzierung von Unternehmen auf simple Produktionsfunktionen.

In der Institutionenökonomik verlagert sich damit zwangsläufig die Analyseeinheit. Nicht das Individuum bzw. das Wirtschaftssubjekt steht im Mittelpunkt, sondern Institutionen, die das menschliche Handeln strukturieren und beeinflussen. Institutionen, nach North definiert als formale (Verfassungen, Gesetze, Regeln) sowie informelle Beschränkungen (Sitten, Bräuche, Verhaltensregeln) wirken als „Spielregeln“, die die Anreizsituation einzelner Wirtschaftssubjekte bestimmen und damit Handlungsweisen und -resultate (gemeinsam mit den herrschenden Technologien und verfügbaren Ressourcen) ursächlich beeinflussen. Institutionenökonomien einigt – bei aller Verschiedenartigkeit der verfolgten Ansätze – das gemeinsame Interesse, die Inhalte der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung mit der realen Welt stärker in Einklang zu bringen⁶. In diesem Sinne weigert sich die NIÖ – so Coase metaphorisch – „nur den Blutkreislauf ohne den Körper zu untersuchen“⁷. Williamson stellt in diesem Zusammenhang fest, „the need is to identify and explicate the properties of alternative modes of governance – markets, hybrids, firms, bureaus, etc. – which differ in discrete structural ways“⁸.

Was ist NIÖ?

Der Begriff der Neuen Institutionenökonomik wurde von Oliver E. Williamson geprägt, der die Forschungsrichtung damit gegen den von John R. Commons, Thorstein Veblen, Wesley Mitchell u.a. vertretenen, eher antitheoretisch orientierten älteren Institutionalismus abgrenzen wollte⁹. Dabei wurde die NIÖ-Forschung keineswegs als koordiniertes gemeinsames Forschungsprogramm in Angriff genommen, sondern entwickelte sich sukzessive in der Nachkriegszeit aus einem wachsenden Unbehagen einzelner Ökonomen gegenüber der friktionsfreien neoklassischen Modellwelt, die die Probleme der realen Welt nicht befriedigend zu lösen vermochte. Auch ist zu betonen, dass die NIÖ im Laufe ihrer Entwicklung noch keineswegs zu einem einheitlichen und homogenen Theoriegebäude herangewachsen ist. Vielmehr ist die NIÖ ein Haus, das vielen verwandten Theorien Raum bietet.

Dieser Zustand ist durchaus von Vorteil, da er klar signalisiert, dass die NIÖ-Forschung noch weit davon entfernt ist, ein Alternativmodell zur Neoklassik liefern zu können und somit Offenheit der Forschung garantiert. Ohne Zweifel macht diese inhaltliche Offenheit und ausstehende Vernetzung das Forschungsprogramm der NIÖ jedoch gerade für den Studienanfänger schwer zugänglich oder lässt es gar nebulös erscheinen¹⁰.

Grundannahmen

Tatsächlich liefert die NIÖ aufgrund ihrer Nähe zu den neoklassischen Grundannahmen, zum neoklassischen Instrumentarium und nicht zuletzt aufgrund der intuitiv einsichtigen realitätsnahen Fragestellungen einen leichten Einstieg. So stützen sich die unterschiedlichen Ansätze auf gemeinsame Grundannahmen, die im Wesentlichen von der Neoklassik übernommen und teilweise modifiziert wurden. Zunächst gilt weiter die Hypothese des methodologischen Individualismus, die besagt, dass eine Unternehmung, ein Staat oder eine Gesellschaft nicht als Handlungseinheit anzusehen sind¹¹. Stattdessen ist anzunehmen, dass Handlungen von Kollektiven sich aus der Summe der Aktivitäten ihrer einzelnen Mitglieder erklären.

⁶ Der niedrige Erklärungsgehalt der Theorie wird im Übrigen von den Mainstream-Ökonomen keineswegs bestritten, sondern eher billigend in Kauf genommen. So merken B. Holmstrom und J. Tirole an: „the evidence/theory ration... is currently very low in this field“. B. Holmstrom, J. Tirole: The Theory of the Firm, in: R. Schmalensee, R.D. Willig (Hrsg.): Handbook of Industrial Organization, Amsterdam 1989, S. 61-128.

⁷ R. Coase: The New Institutional Economics, a.a.O., S. 72 ff.

⁸ O.E. Williamson: The New Institutional Economics: Taking Stock/Looking Ahead, Address to the Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics 1999, in: ISNIE Newsletter, Vol. 2, Nr. 2 (Herbst 1999), S. 9-20, hier S. 14.

⁹ Ursprünglich bezeichnete Williamson damit jedoch lediglich das Gebiet der Transaktionskostentheorie; vgl. O.E. Williamson: Markets and Hierarchies, New York 1975. Heute werden darüber hinaus die Eigentumstheorie und die Vertretungstheorie dem Gebiet der NIÖ zugerechnet; vgl. R. Richter, U. Bindseil: Neue Institutionenökonomik, in: WiSt 1995, Nr. 3, S. 134. Dem interessierten Leser seien zum älteren Institutionalismus beispielsweise folgende Überblicksartikel empfohlen: G.M. Hodgson: What is the Essence of Institutional Economics, in: Journal of Economic Issues, Vol. 34 (2000), Nr. 2, S. 317-329; W.J. Samuels: Institutional Economics After one Century, in: Journal of Economic Issues, Vol. 34 (2000), Nr. 2, S. 305-315. Zur deutschen historischen Schule vgl. beispielsweise R. Richter: Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller, The Leader of the Younger German Historical School, Seen with Neoinstitutionalists Eyes, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 152 (1996), S. 567-592.

¹⁰ Zur Einführung seien daher insbesondere die folgenden Werke empfohlen: T. Eggertson: Economic Behavior and Institutions, Cambridge 1990; R. Richter, E. Furubotn: Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen 1996; M. Eriel, M. Leschke, D. Sauerland: Neue Institutionenökonomik, Stuttgart 1999; sowie W. Neus: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre aus institutionenökonomischer Sicht, Tübingen 1998.

¹¹ Vgl. beispielsweise R. Richter, U. Bindseil, a.a.O., S. 132 oder R. Richter, E. Furubotn, a.a.O., S. 3.

Mit anderen Worten spielen die jeweiligen individuellen Ziele und Anreize eine entscheidende Rolle für das letztlich resultierende Gruppenverhalten.

Darüber hinaus wird die neoklassische Annahme individueller Rationalität beibehalten und in jüngerer Zeit um die Annahme beschränkter Rationalität ergänzt¹². Diese geht davon aus, dass Individuen bei ihren Handlungen zwar durchaus rational agieren wollen, jedoch infolge beschränkter kognitiver Fähigkeiten der Informationswahrnehmung, -filterung und -auswertung in der Regel nicht über alle erforderlichen Informationen (und die richtige Bewertung) verfügen. Damit bleibt ihr Handeln letztlich nur beschränkt rational. Diese Annahme ist zwingend erforderlich, um beispielsweise die Persistenz ökonomisch ineffizienter Verhaltensweisen schlüssig erklären zu können. Mit anderen Worten ist zwischen der Komplexität der realen Welt und ihrer individuellen Perzeption durch die einzelnen Wirtschaftssubjekte zu differenzieren.

Die Annahme der individuellen Nutzenmaximierung gilt weiterhin, wird aber geöffnet und um die Neigung zu opportunistischen¹³ Verhaltensweisen ergänzt, die sich unter anderem in Bummelei, Moral hazard, adverser Selektion und anderen Verhaltensweisen äußern, bei denen die Akteure zur Maximierung ihres eigenen Nutzens eine bewusste Schädigung des Vertragspartners in Kauf nehmen.

Eine wesentliche Veränderung gegenüber der Neoklassik ist in der expliziten Berücksichtigung von Transaktionskosten zu sehen. Erst die Annahme, dass bei der Nutzung eines Wirtschaftssystems (Transaktionen) Kosten entstehen, macht die Qualität der vorhandenen Institutionen zu einer wesentlichen Determinante ökonomischer Entwicklung. Letztlich begründet also die Existenz von Transaktionskosten die Bedeutung von Institutionen als Forschungsgegenstand der Ökonomik.

Perspektiven der NIÖ-Forschung

Grundsätzlich lassen sich vier Analyseebenen institutionenökonomischer Forschung unterscheiden¹⁴. Auf der obersten Ebene steht die institutionelle Einbettung im Mittelpunkt des Interesses, auf der zweiten Ebene gilt das Interesse dem institutionellen Umfeld, auf der dritten Ebene folgen die konkreten Spielregeln bzw. Governance-Mechanismen und auf der vierten Ebene schließlich steht die effiziente Ressourcenallokation im Mittelpunkt. Dabei beeinflusst oder beschränkt jeweils die Ausgestaltung der höheren Ebenen die Gestaltungsmöglichkeiten auf den nachfolgenden Ebenen.

Zur Zeit genießt die oberste Analyseebene nur geringes Interesse bei Ökonomen und wird im wesentlichen von Wirtschaftshistorikern und Soziologen besetzt¹⁵. In den nachfolgenden Ebenen der NIÖ-Forschung wird diese Ebene in der Regel als gegeben angenommen. Eine Vereinfachung, die aufgrund der vergleichsweise langsamen Veränderungsprozesse informeller gesellschaftlicher Normen und Traditionen durchaus zu rechtfertigen ist.

Die institutionenökonomische Forschung der zweiten Analyseebene konzentriert sich auf die Frage, wie optimale, wachstumsfördernde formale Regeln des institutionellen Umfelds zu gestalten sind. Diese Forschungsperspektive, die sich insbesondere mit der ökonomischen Entwicklung von Nationalstaaten befasst, wird von Vertretern der Eigentumstheorie sowie von Wirtschaftshistorikern, allen voran dem Nobelpreisträger (1993) Douglass C. North untersucht¹⁶. Neben der Ausgestaltung des Eigentumssystems schließt diese Perspektive die formalen Regeln politischer Systeme sowie nationaler Regulierungen und Rechtssysteme ein. Allein die Setzung geeigneter formaler Regeln garantiert jedoch nicht ihre Einhaltung. Auch Spiele mit guten Regeln können unfair gespielt werden.

Diese Erkenntnis leitet unmittelbar zur dritten Analyseebene über, die sich mit der Frage befasst, wie die Spielregeln auf der Mikroebene tatsächlich umgesetzt werden. Governance-Mechanismen wie Verträge und Überwachungssysteme stehen im Zentrum der Analy-

¹² Vgl. H. Simon: Human Nature and Politics: the Dialogue of Psychology with Political Science, in: *American Political Science Review*, Vol. 79 (1985), S. 303.

¹³ Der Begriff des Opportunismus wurde von Williamson 1975 eingeführt; vgl. O.E. Williamson: *Markets and Hierarchies*, a.a.O.

¹⁴ Vgl. O.E. Williamson: *The New Institutional Economics*, a.a.O.; P.L. Joskow: *The New Institutional Economics: Alternative Approaches*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 151 (1995), S. 248-259.

¹⁵ Als beispielhafte Arbeiten sind zu nennen: A. Greif: *Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies*, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 102 (1994), S. 912-950; M. Granovetter: *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 91 (1985), S. 480-510; S. Huntington: *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, New York 1996.

¹⁶ Vgl. die Arbeiten von D.C. North: *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge, New York 1990; D.C. North: *Institutions*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5 (1991), Nr. 1, S. 97-112; D.C. North, B. Weingast: *Institutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*; in: *Journal of Economic History*, Vol. 49 (1989), Nr. 4, S. 803-832; A. Greif: *Genoa and the Maghribi Traders: Historical and Comparative Institutional Analysis*, Cambridge 1999; B. Weingast: *The Political Foundations of Democracy and the Rule of Law*, in: *American Political Science Review*, Vol. 91 (1997), S. 245-263; A. Alchian: *Some Economics of Property*, RAND (1961); und H. Demsetz: *Toward a Theory of Property Rights*, in: *American Economic Review*, Vol. 57 (1967), S. 347-359.

se, während die institutionelle Umgebung als exogener Datensatz nicht im Detail in die Analyse einbezogen wird¹⁷. Zentrales Untersuchungsmotiv dieser Perspektive sind die Gründe für die Ausprägung unterschiedlicher Organisationsformen. Schließlich beschäftigt sich die vierte Analyseebene mit der konkreten Ressourcenallokation und kommt damit dem ursprünglichen Ausgangspunkt der neoklassischen Analyse am nächsten¹⁸.

Insgesamt allerdings liegt zur Zeit der quantitative Schwerpunkt der NIÖ-Forschung auf der 2. und 3. Analyseebene, also bei Fragen der möglichst optimalen Gestaltung formaler Spielregeln sowie ihrer möglichst effektiven Anwendung. Die wesentlichen theoretischen Ansätze bieten dabei die Verfügungsrechtstheorie, die Transaktionskostentheorie sowie die Vertretungstheorie.

Die Verfügungsrechtstheorie

Für die Verfügungsrechtstheorie¹⁹ (Property-Rights-Ansatz) besteht die zentrale Gestaltungsaufgabe in einer möglichst effizienten Zuweisung von Handlungs- und Verfügungsstrukturen. Dabei kennzeichnet die Struktur der Verfügungsrechte neben der Zuteilung von Rechten an eine oder mehrere Personen außerdem die Spezifizierung der zugeteilten Rechte²⁰. Erst beide Aspekte gemeinsam geben Aufschluss über die zu erwartenden Handlungsweisen der beteiligten Akteure und die ökonomische Effizienz ihrer Handlungen.

Verfügungsrechte setzen sich aus vier Komponenten zusammen: dem Recht aus Nutzung (usus), dem Recht auf Einbehaltung der Gewinne aus der Güternutzung (usus fructus), dem Recht auf Veränderung (abusus) sowie dem Recht auf Veräußerung des Gutes und dem damit verbundenen Bündel an Eigentumsrechten. Nur wenn alle Eigentumsrechte einem einzelnen Individuum zugeordnet sind, gestattet dies die ausschließliche Nutzung und Verwendung des Gutes²¹. Zugleich ermöglicht die Existenz klar geregelter Verfügungsrechte einschließlich ihrer dauerhaften Garantie Planung, Kalkulation und Investition von Wirtschaftssubjekten, da ansonsten die Erwartungsbildung über das Verhalten anderer unmöglich wäre²². Eigentum an Produktionsmitteln ist also eine zentrale Voraussetzung für die Bildung von Märkten²³. Dabei determiniert die Gestalt der Verfügungsrechtsstruktur sowohl das Anreizsystem als auch die Höhe von Transaktionskosten (Überwachungs- und Durchsetzungskosten).

Letztlich bestimmt also die Ausgestaltung von Verfügungsrechten die Allokation und Nutzung von Ressourcen und folglich die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Damit sind wir bei der

zentralen Erkenntnis des Verfügungsrechtsansatzes gelangt, dass die „Ausgestaltung der Verfügungsrechte die Allokation und Nutzung wirtschaftlicher Ressourcen auf spezifische und vorhersehbare Weise beeinflusst“²⁴. Dabei ist anzunehmen, dass die Handlungen des Eigentümers mit zunehmender Exklusivität der Verfügungsrechte an Effizienz gewinnen²⁵.

Im Mittelpunkt der Verfügungsrechtstheorie stehen unterschiedliche betriebliche Eigentumsformen und ihr Einfluss auf die betriebliche Leistungsfähigkeit. Der Niedergang der sozialistischen Systeme kann als letzter großer Beweis der von der Verfügungsrechtstheorie angenommenen deutlichen Überlegenheit privater Eigentumsrechte interpretiert werden. Zugleich hat jedoch auch die anschließende Transformationsphase der ehemaligen Zentralverwaltungswirtschaften bewiesen, dass die Eigentumsproblematik weit komplexer ist als die bloße formalrechtliche Festlegung privater Verfügungsrechte. Hierin ist ein Makel der Verfügungsrechtstheorie zu sehen. Sie setzt implizit eine Durchsetzung und den erforderlichen Schutz privater Verfügungsrechte voraus. Sie impliziert also das Vorhandensein eines institutionellen Umfeldes, das jedoch in Emerging markets und Transformationsökonomien nicht automatisch vorausgesetzt werden kann.

Neben der Analyse von Eigentumsbeziehungen bietet sich die Property-Rights-Theorie zusätzlich als

¹⁷ Prägende Arbeiten wurden vorgelegt von R. Coase: The Nature of the Firm, in: *Economica*, Vol. 4 (1937), S. 386-405; und O.E. Williamson: The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracts, New York, London 1985; und ders.: Transaction Cost Economics and Organization Theory, in: *Industrial and Corporate Change* 2 (2), 1993, S. 107-156. Vgl. auch Arbeiten zu Vertrags- und Organisationsformen von P. Joskow: Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships, in: *Journal of Law, Economics and Organization* Vol. 4 (1988), Nr. 1, S. 95-117.

¹⁸ Vertreter dieser Richtung sind beispielsweise B. Holmstrom, P. Milgrom: Multitask Principal-Agent Analysis: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design, in: *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 7 (1994), S. 24-52; S.J. Grossman, O.D. Hart: An Analysis of the Principal-Agent Problem, in: *Econometrica*, Vol. 51 (1983), Nr. 1, S. 7-45.

¹⁹ Zu ihren maßgeblichen Begründern zählen R. Coase: The Nature of the Firm, a.a.O.; H. Demsetz: Toward a Theory of Property Rights, a.a.O.; und A. Alchian: Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 58 (1950), Nr. 3, S. 211-221.

²⁰ Vgl. H.-B. Schäfer, C. Ott: *Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, 2. Aufl., Berlin u.a.O. 1995.

²¹ Vgl. A. Alchian: *Economic Forces at Work*, Indianapolis 1977.

²² Vgl. M. Erlei, M. Leschke, D. Sauerland, a.a.O., S. 274.

²³ Vgl. W. Eucken: *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Tübingen 1952.

²⁴ Vgl. R. Richter: *Ökonomische Theorie des Privateigentums: Thema und Variationen*, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaften*, Band 44 (1993), Nr. 3, S. 324.

²⁵ Vgl. A. Picot, H. Dietl, E. Franck: *Organisation. Eine ökonomische Perspektive*, Stuttgart 1997, S. 57.

Tabelle 1
Analyseebenen der NIÖ

Untersuchungsebene	Analysegegenstand	Untersuchungsziel	Forschungsrichtung
1. Ebene Institutionelle Einbettung	Informelle Regeln, Traditionen, Religion, Sitten, Bräuche	Spontan, nicht direkt zielbezogen	Soziologie, Wirtschaftsgeschichte
2. Ebene Institutionelles Umfeld	Formale Regeln, d.h. Eigentumsrechte, formale Regeln der Politik, des Rechts, der Regulierung	Optimale Gestaltung des institutionellen Umfeldes	Verfügungsrechtstheorie, Politische Theorie
3. Ebene Governancemechanismen	Einhaltung von Spielregeln, Anreizsysteme (Verträge, private ordering)	Auffinden effektiver Überwachungsstrukturen (Setzen geeigneter Anreize, die ex ante (vor Vertragsschluss) und ex post (nach Vertragsschluss) wirken)	Vertretungstheorie (Herstellung geeigneter ex ante-Anreizsysteme); Transaktionskostenökonomik (Herstellung geeigneter ex ante- und ex post-Anreizmechanismen)
4. Ebene Ressourcenallokation	Effizienz der Allokation	Auffinden geeigneter Grenzbedingungen	Neoklassik, Vertretungstheorie

Quelle: Nach O.E. Williamson: Transaction Cost Economics: How It Works. Where it is Headed, in: De Economist, Vol. 146 (1998), S. 23-58.

Instrument zur Analyse von Vertragsbeziehungen innerhalb einer Unternehmung an. In diesem Sinne wird eine Unternehmung als Geflecht von individuellen Vertragsbeziehungen interpretiert, deren ökonomische Effizienz im Zentrum der Analyse steht²⁶. Untersuchungsgegenstand ist dann die der Unternehmensverfassung folgende Distribution der Property Rights auf die beteiligten Akteure (d.h. Eigentümer, Manager, Vorstand, Aufsichtsrat, Arbeitnehmer, Staat).

Transaktionskostentheorie

Die zentrale Idee zur Begründung der Transaktionskostentheorie formulierte Ronald Coase in seinem bereits erwähnten Aufsatz „The Nature of the Firm“, in dem er der Frage nachging, warum nicht alle Transaktionen über Märkte, sondern unternehmensintern abgewickelt werden²⁷. Sein Erklärungsansatz basiert auf der Erkenntnis, dass nicht nur die Produktion, sondern auch die Marktnutzung Kosten verursacht. Dabei umfasst der Begriff der Transaktionskosten neben den Kosten der Informationsgewinnung, -verarbeitung und -koordination ebenso Verhandlungs-, Vertrags- sowie Überwachungs- und Durchsetzungskosten²⁸. Die Entscheidung zwischen Marktnutzung und unternehmensinterner Organisation richtet sich somit nach der Höhe der Grenzkosten der beiden konkurrierenden Organisationsformen. Weiter ausgebaut wurde dieser gedankliche Ansatz von Oliver E. Williamson seit Mitte der 70er Jahre²⁹. Dieser entwickelte ein Erklärungsraster für das Zustandekommen eines breiten Spektrums unterschiedlicher Organisationsformen, die sich jeweils nach dem Charakter der Transaktio-

nen richten: als Erklärungsmerkmale von Transaktionen führt er die Merkmale Faktorspezifität, Unsicherheit und Häufigkeit der getätigten Transaktionen ein. So birgt beispielsweise ein hohes Maß an Faktorspezifität (zu unterscheiden sind Standort-, Sachkapital- und Humankapitalspezifität) die Gefahr einer Ausbeutung durch den Vertragspartner, da dieser nicht beliebig leicht auszutauschen ist. Zur Sicherung von Investitionen mit hoher Faktorspezifität werden daher besondere vertragliche Schutzmechanismen vereinbart. Ebenso nehmen unterschiedliche Grade der Unsicherheit sowie der Transaktionshäufigkeit Einfluss auf die Organisationsform von Transaktionen.

Nach Williamson können so die vier typischen, unterschiedlichen Organisationsformen von Transaktionen als Resultat spezifischer Transaktionsmerkmale begriffen werden (vgl. Tabelle 2). Bevorzugter Untersuchungsgegenstand der Transaktionskostenökonomik ist die Untersuchung von Lieferbeziehungen sowie der internen Unternehmensorganisation (d.h. Entscheidung über interne Strukturmerkmale wie Multidivisionalität oder Funktionsgliederung).

Die Vertretungstheorie

Der Theoriezweig der Vertretungstheorie (Prinzipal-Agent-Theorie) der NIÖ beschäftigt sich mit Mecha-

²⁶ Vgl. ebenda, S. 62.

²⁷ Vgl. R. Coase: The Nature of the Firm, a.a.O., S. 386-405.

²⁸ Vgl. R. Richter, U. Bindseil, a.a.O., S. 136.

²⁹ Vgl. u.a. O.E. Williamson: Markets and Hierarchies, a.a.O.; und ders.: The Economic Institutions of Capitalism, a.a.O.

Tabelle 2
Organisationsformen von Transaktionen
(Beherrschungstypen) nach Williamson

Faktor-spezifität	Häufigkeit	Organisationsform
Nein		Markt (marktliche Beherrschungsstruktur)
Ja	Selten	Vertrag mit Verpflichtung einer unabhängigen Schiedsinstanz (dreiseitige Beherrschungsstruktur)
mittel-spezifisch	Regelmäßig	Zweiseitiger Vertrag (zweiseitige Beherrschungsstruktur)
vollständig-spezifisch	Regelmäßig	Unternehmensinterne Produktion (einseitige Beherrschungsstruktur)

Quelle: O.E. Williamson: *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, London 1985, S. 85 ff.

nismen einer effizienten Ausgestaltung von Auftragsbeziehungen. Im Vordergrund stehen Vertrags- und Überwachungssysteme, die es dem Prinzipal (Auftraggeber) trotz asymmetrischer und nicht kostenloser Überwachung ermöglichen, eine möglichst hohe Realisierung seiner Interessen im Rahmen von Vertretungsaufträgen zu erzielen. Je nach Vertragsgestaltung zwischen Prinzipal und Agent kann dem Agent ein selbständiges Entscheidungsrecht bei seiner Amtswahrnehmung übertragen werden³⁰.

Der Kerngedanke des Vertretungsansatzes basiert auf der bereits von Adam Smith (*The Wealth of Nations*, 1776) formulierten Beobachtung, dass Prinzipal und Agent in der Regel inkongruente Nutzenfunktionen haben. So agiert der Prinzipal (Eigentümer) als Gewinnmaximierer, während der Agent (Manager) seinen individuellen Nutzen maximiert. Bei einer Separierung von Entscheidungsmanagement und Risikoübernahme werden aus dieser Interessenkollision zwangsläufig Vertretungsprobleme herrühren³¹.

Da die Agenten gleichzeitig über einen erheblichen Entscheidungsspielraum verfügen, können sie ihre eigenen (opportunistischen) Ziele nach Arrow³² im Wesentlichen über zwei Kanäle verfolgen: über versteckte Aktionen (*hidden action*) oder versteckte Informationen (*hidden information*). Gestaltungsaufgabe des Ansatzes ist somit die Identifizierung einer möglichst kostenminimalen Vertragsausgestaltung zur Lösung der zu erwartenden Informations- und Kontrollprobleme. Ansonsten wird der Prinzipal nicht in den Genuss der Spezialisierungsvorteile einer Distribution von Eigentumsteilrechten kommen. Als geradezu klassisches Anwendungsgebiet des Vertretungsansatzes gelten die Vertragsbeziehungen zwischen Eigentümern und Management bei einer Trennung von Eigentum und Kontrolle in (börsennotierten) Großunternehmen.

In Abgrenzung zum formalen Prinzipal-Agent-Ansatz widmet sich der positive Ansatz unter Zuhilfenahme qualitativer Daten insbesondere der Beschreibung und Erklärung von Vertragsbeziehungen und dem faktischen Verhalten von Organisationen³³. Ziel ist es, die Merkmale geltender Vertragsbeziehungen herauszuarbeiten, Ineffizienzen aufzudecken und darauf aufbauend nach Möglichkeit effizienzsteigernde Vertragsformen zu entwickeln³⁴.

Dabei stehen einer Gewinnmaximierung der Prinzipale drei zentrale Faktoren entgegen: (1) beschränkte Rationalität der Beteiligten, (2) asymmetrische Informationsverteilung zwischen Prinzipal und Agent vor und nach Vertragsschluss, (3) positive Transaktionskosten. Entsprechend können die Prinzipale im Gegensatz zur neoklassischen Modellwelt mit vollkommener Voraussicht und Null-Transaktionskosten keine harten Beschränkungen durchsetzen. Es entstehen Vertretungskosten, die die Residualgewinne der Prinzipale mindern³⁵. Letztlich können über Verträge zwischen Agent und Prinzipal nur Incentives (durch positive Anreize und Androhung von Sanktionen) gesetzt werden, um eine Ausnutzung der Informationsasymmetrien abzumildern. Im Mittelpunkt der Überlegungen steht eine möglichst effizienzfördernde Aufteilung der Funktionen Entscheidungsmanagement, Entscheidungskontrolle und Risikohaftung.

Errungenschaften der NIÖ

Die Anfänge der NIÖ verliefen ohne Zweifel zögernd und waren von einer verbreiteten Skepsis des Mainstream gegenüber den institutionellen Erneuerern der Neoklassik geprägt. Der in der Retrospektive einhellig als Beginn der NIÖ gefeierte Beitrag von Ronald Coase (1937) „*The Nature of the Firm*“ blieb zunächst über Jahrzehnte hinweg unbemerkt und wurde erst 1991 mit dem Nobelpreis gewürdigt. Erst in den 60er und 70er Jahren gewann die institutionenökonomische Erneuerung der Wirtschaftswissenschaften an Dynamik

³⁰ Vgl. M.C. Jensen, W.H. Meckling: *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 3 (1976), S. 305-360.

³¹ Vgl. E.F. Fama, M.C. Jensen: *Agency Problems and Residual Claims*, in: *The Journal of Law and Economics*, Vol. 26 (1983), Nr. 2, S. 327.

³² Vgl. K.J. Arrow: *The Economics of Agency*, in: John W. Pratt, Richard J. Zeckhauser (Hrsg.): *Principals and Agents: The Structure of Business*, Boston 1985, S. 37-51.

³³ Vgl. R. Richter, E. Furubotn, a.a.O., S. 189.

³⁴ Vgl. H. Feldmann: *Ordnungstheoretische Aspekte der Institutionenökonomik*, Berlin 1999, S. 136.

³⁵ Vgl. M.C. Jensen, W.H. Meckling, a.a.O., S. 308.

und breiterer Akzeptanz. Mittlerweile wird die Bedeutung der NIÖ immerhin durch drei Nobelpreisträger (Coase, North und Buchanan), einen wachsenden Anteil institutionenökonomisch fundierter wissenschaftlicher Beiträge (auch in den so genannten *Mainstream-Journals*) und nicht zuletzt durch eine zunehmende Vernetzung und Organisation ihrer Fachvertreter dokumentiert³⁶.

Auch die Ausdehnung der Anwendungsfelder in Gebiete der Industrieökonomik, der Gesundheitsökonomik, der Versicherungsökonomik, der Entwicklungspolitik, der Transformationsökonomik, der Corporate Governance, der Geld- und Währungspolitik, der Wirtschaftsgeschichte und andere Gebiete zeugt von der universellen Anwendbarkeit der einzelnen Ansätze und ihrer wachsenden Verbreitung. Institutionenökonomische Grundkenntnisse haben Eingang in die akademische Ausbildung gefunden, so dass wenigstens die grundlegende Annahme, „institutions matter“ heute Teil jeder wirtschaftswissenschaftlichen Grundausbildung ist. Von dieser Warte aus hat die Ökonomie einen entscheidenden Wandel erfahren, seit Durkheim 1901 die Soziologie als „Wissenschaft der Institutionen“ definierte und sie damit gegen die Ökonomie als „Wissenschaft der Märkte“ abgrenzte³⁷.

Zukunft der NIÖ

NIÖ-Forschung ist „work in progress“ im besten Sinne des Wortes und noch weit davon entfernt, eine interdependente Vernetzung der Einzelerkenntnisse anbieten zu können³⁸. Ein – wenn auch fernes – Ziel der Vertreter der NIÖ muss – so Coase – die Transformation der Wirtschaftswissenschaften von einer „weichen“ in eine „harte Wissenschaft“ sein. Letztlich geht es um die Entschlüsselung einer höchst komplexen interdependenten Struktur, die nicht nur Märkte und Unternehmen, sondern das institutionelle Umfeld sowie die institutionelle Einbettung in Kulturen umfasst³⁹. Doch auf welchem Weg dieses Unterfangen am besten zu realisieren sein wird, ist nach wie vor umstritten.

Im Wesentlichen sind zwei grundlegende Positionen zu unterscheiden. Die NIÖ-Vertreter einer eher konservativen Linie definieren das institutionenökonomische Arbeitsprogramm als eine Erneuerung des *Mainstream* durch Integration institutionenökonomischer Erkenntnisse in die neoklassische Modellwelt. Ziel ist die Entwicklung eines erweiterten Modells. Dabei würden die zentralen Werkzeuge der Neoklassik aufrechterhalten und vorhandene Modellierungen im Wesentlichen um einige Realitätsannäherungen ergänzt. Die Vorteile dieser Vorgehensweise werden in

einer theoretischen und analytischen Kontinuität, ersten Erfahrungen auf diesem Gebiet und dem kurzfristigen Fehlen praktikabler Alternativen gesehen.

Diese Argumente werden dagegen von Vertretern einer zunehmend an Akzeptanz gewinnenden radikaleren Position nicht für überzeugend gehalten. Sie plädieren für einen klaren Paradigmenwechsel und vollständigen Bruch mit der neoklassischen Modellwelt⁴⁰. So kritisieren Vertreter dieser Richtung, dass erweiterte Modelle (Hybrid-Modelle) letztlich die grundlegenden institutionenökonomischen Annahmen positiver Transaktionskosten und beschränkter Rationalität nicht konsequent durchzuhalten vermögen. Richter/Furubotn illustrieren das Auftreten derartiger Inkonsistenzen an Hand der formalen Vertretungstheorie. Diese geht einerseits davon aus, dass der Prinzipal nicht in der Lage ist, den Agenten zu überwachen, während er andererseits vollständige Informationen über dessen Eigenschaften und über die Eintrittswahrscheinlichkeiten exogener Schocks besitzt.

Es ist offensichtlich, dass eine Modellkonstruktion, die die Koexistenz vollständiger und unvollständiger Informationen bzw. infolgedessen die Koexistenz von Null-Transaktionskosten sowie positiven Transaktionskosten vorsieht, keineswegs als gelungene

³⁶ Beispielsweise wurde 1996 unter der maßgeblichen Beteiligung von R. Coase, D.C. North und O.E. Williamson die *International Society for New Institutional Economics* gegründet (Informationen unter <http://www.isnie.org>). Hervorzuheben ist auch die diesjährige Gründung des *Ronald Coase Institutes* zur Förderung institutionenökonomischer Forschung, das insbesondere jungen Institutionenökonominnen geeignete Forschungsbedingungen anbieten will. Informationen sind zu finden unter <http://www.coase.org>. Gerade für jüngere Wissenschaftler dürfte auch die kürzlich ins Leben gerufene *European School of New Institutional Economics* (ESNIE) von Interesse sein, die zukünftig einwöchige Kurse zur NIE für Doktoranden und jüngere Post-Docs anbieten wird. M. Aoki, R.H. Coase, M. Egidi, J.-L. Gaffard, C. Menard, D.C. North, B. Nooteboom, R. Richter, F. Stephen und O.E. Williamson bürgen als Mitglieder des *Scientific Committee* für die Programmqualität. Der erste Kurs ist für das Frühjahr 2002 geplant. Nähere Informationen sind bei dem Programmkoordinator Prof. Eric Brousseau, FORUM, Université de Paris X, Batiment K, 200 Avenue de la République, F-92001 Nanterre Cedex, France, Fax: 0033-(0)-1-40975907, EricBrousseau@Compuserve.com erhältlich.

³⁷ Vgl. E. Durkheim: *The Rules of Sociological Method*, New York, 8. Auflage 1938.

³⁸ Dies macht insbesondere eine Bemerkung von Ronald Coase bei seiner Rede anlässlich der Nobelpreisverleihung deutlich. So stellte er mit Hinblick auf die Beratungsfunktion von Ökonomen bei der Systemtransformation in zentral- und osteuropäischen Reformländern fest: „The value of including ... institutional factors in the corpus of mainstream economics is made clear by recent events in Eastern Europe (...). If we knew more about our own economy, we would be in a better position to advise them“ (1992, „The Institutional Structure of Production.“ 1991 Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science).

³⁹ Vgl. R. Coase: *The New Institutional Economics*, a.a.O.

⁴⁰ Vgl. hierzu die ausführliche Diskussion in R. Richter, E. Furubotn, a.a.O., S. 477-508.

Annäherung an die reale Welt zu werten ist. Eine solche Annäherung wäre nur erreichbar, wenn durchgehend positive Transaktionskosten sowie beschränkte Rationalität beibehalten würden; damit jedoch scheint ein Paradigmenwechsel in der Tat unumgänglich.

Richter/Furubotn⁴¹ bemerken treffend, dass mit der bloßen Erkenntnis der Notwendigkeit eines Paradigmenwechsels in der Ökonomik noch wenig gewonnen ist. Zu begrenzt sind die vorhandenen Kenntnisse, um für die nähere Zukunft die Konstruktion eines neoinstitutionalistischen Gesamtmodells erwarten zu dürfen. Stattdessen werden mit Blick auf dieses Ziel umfassende weitere Vorarbeiten zu leisten sein. Zwingend erforderlich wird die stärkere Berücksichtigung von Interdependenzen zwischen institutionellem Umfeld und Einzelinstitutionen. Unverzichtbar wird in diesem Zusammenhang die intensive Zusammenarbeit der Wirtschaftswissenschaften mit angrenzenden Disziplinen wie etwa der Soziologie, der Verhaltensforschung, der Psychologie aber auch der Biomedizin sein, ohne die insbesondere die Entschlüsselung und Operationalisierung menschlicher Verhaltensweisen im Kontext ihrer spezifischen politischen, sozialen und kulturellen Umwelt nicht möglich sein wird.

In diesem Zusammenhang dürfte auch die zunehmende Nutzung des spieltheoretischen Instrumentariums von entscheidender Bedeutung sein. Erkenntnisse über individuelle Strategieentscheidungen in Konfliktsituationen können mit großem Nutzen in die Institutionenanalyse einfließen. So kann beispielsweise mit Hilfe spieltheoretischer Modellierungen der Einfluss unterschiedlicher institutioneller Arrangements auf die Wahl kooperativer Strategien erklärt werden. Gerade auf diesem Gebiet sind wichtige Impulse beispielsweise für die Politikberatung zu erwarten.

Ebenfalls einen wichtigen Beitrag zum besseren Verständnis des Einflusses von Institutionen auf die Funktionsfähigkeit wirtschaftlicher Systeme dürfte die stärkere Ausdehnung der empirischen Forschung leisten, wobei nicht zuletzt wirtschaftshistorische Studien eine zentrale Rolle spielen dürften⁴². Zu dieser Annahme verleiten nicht nur die zentralen disziplinprägenden Beiträge von D.C. North. Schon Schumpeter ermahnte, dass gerade die Wirtschaftsgeschichte (einschließlich der Gegenwart) eine wichtige Fundierung der ökonomischen Theorie liefere⁴³. Allerdings besteht gerade auf dem Gebiet der empirischen Arbeiten ein signifikantes Defizit, da systematische empirische Studien in der Regel nicht nur mit einem erheblichen Aufwand verbunden sind, sondern zur Zeit auch einen ungerechtfertigt geringen wissenschaftlichen Stellenwert genießen⁴⁴. Ohne ein entsprechendes empirisches Fundament können jedoch weder Theoriewahl noch Theorieentwicklung entscheidend vorangebracht werden. Ein wachsender Kreis von Fallstudien verschiedener Länder und ihrer ökonomischen Systeme, komparative Studien sowie die Untersuchung und vergleichende Analyse unterschiedlicher Zeiträume werden neue Impulse und Erkenntnisse bieten.

⁴¹ Vgl. R. Richter, E. Furubotn, a.a.O., S. 506.

⁴² Vgl. den empfehlenswerten Sammelband empirischer Arbeiten: L.J. Alston, T. Eggertson, D.C. North: *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge 1996.

⁴³ Diesbezüglich stellte J.A. Schumpeter: *A History of Economic Analysis*, Oxford 1954, S. 12, fest, dass die Wirtschaftsgeschichte das beste Instrumentarium liefere, um das Zusammenspiel ökonomischer und nicht-ökonomischer Institutionen zu verstehen.

⁴⁴ Vergleiche dazu beispielsweise D.C. North: *Understanding Institutions*, in: C. Ménard (Hrsg.): *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics*, Cheltenham 2000, S. 7 ff.

HERAUSGEBER: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Präsident: Prof. Dr. Thomas Straubhaar, Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Eckart Scharrer).

Internet: <http://www.hwwa.de>

Geschäftsführend: Dr. Otto G. Mayer

REDAKTION:

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Susanne Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Cora Wacker-Theodorakopoulos, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 20347 Hamburg, Tel.: (0 40) 4 28 34 306/307

Verantwortlich für den Inhalt des HWWA-Konjunkturschlaglichts und des HWWA-Index der Weltmarktpreise für Rohstoffe: Dr. Eckhardt Wohlers, Dr. Günter Weinert

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Namentlich gezeichnete Artikel müssen nicht die Meinung der Herausgeber/Redaktion wiedergeben. Unverlangt eingesandte Manuskripte – für die keine Haftung übernommen wird – gelten als Veröffentlichungsvorschlag zu den Bedingungen des Verlages. Es werden nur unveröffentlichte Originalarbeiten angenommen. Die Verfasser erklären sich mit einer nicht sinnentstellenden redaktionellen Bearbeitung einverstanden.

Verlag, Anzeigenannahme und Bezug:

Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Waldseestraße 3-5, 76530 Baden-Baden, Tel. (0 72 21) 21 04-0, Telefax (0 72 21) 21 04 79. Internet: <http://www.nomos.de/nomos/zeitschr/wd/wd.htm>

Bezugsbedingungen: Abonnementpreis jährlich DM 178,- (inkl. MwSt.), Studentenabonnement DM 89,- zuzüglich Porto und Versandkosten (zuzüglich MwSt. 7%); Einzelheft DM 17,-; Abbestellungen vierteljährlich zum Jahresende. Zahlungen jeweils im voraus an: Nomos-Verlagsgesellschaft, Stadtparkasse Baden-Baden, Konto 5-002266

Anzeigenpreisliste: August 1997

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: AMS Wünsch Offset-Druck GmbH, 92318 Neumarkt/Opf.