

Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte

Herausgegeben von

Dietrich Budäus · Elmar Gerum · Gebhard Zimmermann

Mit Beiträgen von

Wolfram Braun · Dietrich Budäus · Elmar Gerum · Rudolf Gumbel
und Daniela Stadler · Alfred Kieser · Elke Michaelis
Dieter Ordelleide · Arnold Picot und Dietram Schneider
Dieter Sadowski · Reinhard H. Schmidt · Georg Schreyögg
Rainer Vierheller · Gebhard Zimmermann

GABLER

822 33 78

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte / hrsg. von Dietrich Budäus . . .
— Wiesbaden : Gabler, 1988
ISBN 3-409-13321-6
NE: Budäus, Dietrich [Hrsg.]

Universitäts-
Bibliothek
München

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen der Verlagsgruppe Bertelsmann

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 1988



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz: Fotosatz A.E. Fitz, Heusenstamm

Druck: Wilhelm & Adam, Werbe- und Verlagsdruck GmbH, Heusenstamm

Buchbinder: W. Osswald & Co., Neustadt/Weinstr.

Printed in Germany

ISBN 3-409-13321-6

V89110989 [2. Ex.]

Inhaltsverzeichnis

Einführung	9
Erster Teil	
Institutionenlehre	
Unternehmensverfassung und Theorie der Verfügungsrechte — Einige Anmerkungen <i>Von Elmar Gerum</i>	21
Theorie der Verfügungsrechte als Grundlage der Effizienzanalyse öffentlicher Regulierung und öffentlicher Unternehmen? <i>Von Dietrich Budäus</i>	45
Handelsgenossenschaften im Wandel — Eine verfügungsrechtstheoretische Analyse <i>Von Rainer Vierheller</i>	65
Zweiter Teil	
Unternehmensführung	
Unternehmerisches Innovationsverhalten, Verfügungsrechte und Transaktionskosten <i>Von Arnold Picot und Dietram Schneider</i>	91
Planungs- und Kontrollprobleme in Unternehmungen und Property Rights-Theorie <i>Von Elke Michaelis</i>	119
Die Theorie der Verfügungsrechte als allgemeine Organisationstheorie <i>Von Georg Schreyögg</i>	149
Dritter Teil	
Leistungsprozeß und Informationswesen	
Absatztheorie und Theorie der Verfügungsrechte <i>Von Rudolf Gümbel und Daniela Stadler</i>	171
Produktionsplanung, Verfügungsrechte und Transaktionskosten <i>Von Gebhard Zimmermann</i>	197

Währt ehrlich am längsten? Personalpolitik zwischen Arbeitsrecht
und Unternehmenskultur
Von Dieter Sadowski..... 219



Neuere Property Rights-Analysen in der Finanzierungstheorie
Von Reinhard H. Schmidt..... 239

Zu einer neoinstitutionalistischen Theorie der Rechnungslegung
Von Dieter Ordelheide..... 269

Vierter Teil

Wirtschaftsgeschichte und Wissenschaftstheorie

▷ Erklären die Theorie der Verfügungsrechte und der Transaktionskosten-
ansatz historischen Wandel von Institutionen?
Von Alfred Kieser..... 299

Mikroökonomisches Argumentieren — Methodische Analysen
zur Eigentumsrechtstheorie in der Betriebswirtschaftslehre
Von Wolfram Braun..... 325

Die Autoren..... 349

Stichwortverzeichnis..... 351

Unternehmerisches Innovationsverhalten, Verfügungsrechte und Transaktionskosten

Von Arnold Picot und Dietram Schneider

- A. Problemstellung und Untersuchungsperspektive
- B. Innovationen als Ausdruck der Markt- und Unternehmensdynamik
 - I. Innovation als Marktwertsteigerung im Wettbewerb
 - II. Stand der betriebswirtschaftlichen Diskussion
 - III. Anforderungen an eine ökonomische Theorie der Innovation
- C. Die Bedeutung der Gestaltung von Verfügungsrechten für innovationsorientiertes Handeln
 - I. Offizielles versus inoffizielles Innovationsverhalten
 - II. Innovationswirkungen unterschiedlicher Verfügungsrechtssysteme
 - III. Innovationsfreundliche Gestaltung von Organisationsstrukturen
 - IV. Folgerungen
- D. Die Bedeutung von Transaktionskosten für die Entstehung tragfähiger Innovationen
 - I. Innovative Ideen aus prozeßorientierter und strategischer Sicht
 - II. Unternehmerische Transaktionskostenreduktion und Innovation
 - III. Innovative Ideen aus Sicht der Anwender
 - IV. Gesamt- und transaktionskostenorientierte Sicht und die Tragfähigkeit innovativer Ideen
 - V. Institutionelle Regelungen als transaktionskostenreduzierende Innovationen
- E. Folgerungen für die Betriebswirtschaftslehre und Ausblick

Literatur

A. Problemstellung und Untersuchungsperspektive*

Dieser Beitrag verfolgt die Zielsetzung, die Bedeutung der Property Rights-Theorie bzw. des verfügungsrechtlichen Ansatzes¹ und der damit eng zusammenhängenden Transaktionskostentheorie² für die Analyse des Innovationsproblems aufzuzeigen. In Verbindung mit dem sogenannten Austrianismus³, der besonders die Relevanz des findigen unternehmerischen Elements im dynamischen Marktprozeß betont, ergibt sich der zugrundeliegende theoretische Bezugsrahmen des Beitrags.

B. Innovationen als Ausdruck der Markt- und Unternehmensdynamik

I. Innovation als Marktwertsteigerung im Wettbewerb

Die neoklassische Auffassung des Wettbewerbskonzepts berücksichtigt keine unternehmerisch induzierten Innovationen. In kritischer Auseinandersetzung hiermit versuchte bereits Schumpeter eine Endogenisierung innovativer unternehmerischer Handlungen in eine Theorie des dynamischen Wettbewerbs und der wirtschaftlichen Entwicklung⁴. Die Verknüpfung von Innovation und Wettbewerb bildet auch den Ausgangspunkt dieses Beitrags.

Ökonomische Handlungen sind in dynamische Markt- und Unternehmensprozesse eingebettet. Sie tragen zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbsprozesses bei. Realer Wettbewerb ist nicht eine statische Konfiguration von Mengen und Preisen, sondern ist ein Prozeß zwischen Rivalen. Er findet unter der Zielsetzung des Übertreffens und Ausschaltens von Mitkonkurrenten statt. In diesem Zusammenhang kommt Innova-

* Die Entstehung dieser Arbeit wurde teilweise durch eine Projektbeihilfe der Deutschen Forschungsgemeinschaft im Rahmen des Schwerpunktprogrammes „Theorie der Innovation in Unternehmen“ gefördert.

1 Zur Property Rights-Theorie vgl. z. B. Alchian/Demsetz, 1973; Furubotn/Pejovich, 1972; Picot, 1981; Gäfgen, 1984; Kaulmann, 1987.

2 Vgl. z. B. Williamson, 1979; Picot, 1982; Michaelis, 1985.

3 Zum austrianischen Paradigma vgl. z. B. Kirzner, 1978; Lachmann, 1976; für die jüngeren Vertreter des Austrianismus (z. B. Kirzner, Lachmann, Rothbard) wird vielfach der Ausdruck modern bzw. neo Austrianismus verwendet, um sie von den älteren Vertretern (z. B. Menger, v. Mises) zu unterscheiden, vgl. z. B. Shand, 1984; zu Verbindungen zwischen property rights-Theorie, Transaktionskostenansatz und Austrianismus vgl. z. B. Reekie, 1984; Ricketts, 1987.

4 Vgl. Schumpeter, 1952, S. 88-139.

tionen hervorragende Bedeutung zu. Sie können Wettbewerbsvorteile schaffen⁵ und stellen für die Unternehmung eine Möglichkeit dar, temporär monopolartige Stellungen zu realisieren und Monopolrenten abzuschöpfen⁶. Erfolgreiche Innovationen erzeugen Unterschiede gegenüber bestehenden Standards und eröffnen preispolitische Handlungsspielräume — first mover advantages und small numbers Situationen⁷. Die innovierende Unternehmung wird in die Lage versetzt, aus der Stellung eines Preisnehmers herauszutreten und aktive Preissetzung zu betreiben.

Eine das Innovationsphänomen endogenisierende Analyse bildet damit auch den Übergang vom deterministischen neoklassischen Preisnehmer- und Wettbewerbskonzept zur unternehmerischen Strategie aktiver Preisbeeinflussung im dynamischen Wettbewerb⁸. Innovationen ermöglichen temporäre monopolartige Gewinne sowie das Eindringen in Marktsegmente der Konkurrenz. Damit tragen sie zur Sicherung von Zukunftspotentialen und der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmung bei. Überschüsse aus erfolgreichen Innovationsaktivitäten können abgeschöpft oder reinvestiert werden, wodurch insgesamt eine Tendenz zur Marktwertsteigerung des Innovationsträgers gegeben ist. Innovation kann daher global als Strategie der Durchsetzung einer Marktwertsteigerung der Unternehmung im dynamischen Wettbewerb interpretiert werden⁹.

II. Stand der betriebswirtschaftlichen Diskussion

Zum Innovationsproblem liefert die Betriebswirtschaftslehre hauptsächlich Deskriptions- und Systematisierungsansätze. Es finden sich insbesondere zahlreiche und unterschiedlich intensive Beschreibungen verschiedener Innovationsarten¹⁰ und einzelner Phasen des Innovationsprozesses¹¹, Beschreibungs- und Erklärungsansätze zur Innovationsdiffusion¹² und deren Gegenüberstellung. Diese Betrachtungen bleiben meist auf technische Innovationen beschränkt und werden bei empirischen Untersuchungen oftmals von einem Datendefizit begleitet¹³. Beschreibungen und empirische

5 Vgl. z. B. Porter, 1985, S. 164-200; Marr, 1980, Sp. 951; Goldberg, 1986, S. 136.

6 Vgl. z. B. Schreyögg, 1984, S. 32 f.

7 Zu diesen Begriffen vgl. z. B. Williamson, 1975, S. 34 f. u. S. 26-30.

8 Vgl. hierzu in anderem Kontext Kirzner, 1979, S. 4.

9 Diese Sichtweise wurde durch eine Diskussion mit Herrn Dr. Theo Siegert, Leiter des Hauptbereichs Finanzierung, Mergers & Acquisitions der Franz Haniel & Cie GmbH, Duisburg, präzisiert. Zu einer Auswahl und Diskussion einer Vielzahl anderer Vorstellungsinhalte des Innovationsbegriffs vgl. Hinterhuber, 1975, S. 25-33; Marr, 1980, Sp. 947-959; Brose, 1982, S. 9-29; Gerybadze, 1982, S. 22; Van de Ven, 1986; Fischer, 1982, S. 29-41.

10 Zu unterschiedlichen Bezugsobjekten von Innovationen und Interdependenzen zwischen den einzelnen Innovationsarten vgl. z. B. Brose, 1982, S. 32-35; Marr, 1980.

11 Vgl. z. B. Thom, 1980, S. 45-53; Brose, 1982, S. 39-52.

12 Vgl. z. B. Kaas, 1974; Rogers, 1983; Gierl, 1987.

13 Zum Datendefizit in der Diffusionsforschung vgl. z. B. Gierl, 1987, S. 53 f.

Untersuchungen von organisatorischen Innovationen und ihrer Diffusionsprozesse sind dagegen relativ selten¹⁴.

Die umfangreiche Literatur zum sogenannten Innovationsmanagement stellt einen Versuch dar, die Wirkungen verschiedener organisatorischer Strukturen und Führungskonzepte auf das gesamte Innovationsphänomen zu untersuchen und daraus Gestaltungshinweise abzuleiten, wobei meist auf die Ergebnisse von unterschiedlichen — und oft widersprüchlichen und wenig theoriegeleiteten — empirischen Untersuchungen verwiesen wird¹⁵. Ferner besteht ein allgemeines Erklärungsdefizit hinsichtlich der Entstehung innovativer Ideen¹⁶, und es fehlt eine grundlegende theoretisch-ökonomische Perspektive für die Analyse und Erklärung der ökonomischen Tragfähigkeit von Innovationen.

Darüber hinaus ist der Stand der betriebswirtschaftlichen Integration der Innovationsproblematik mit Markt- und Wettbewerbstheorien unbefriedigend. Die Notwendigkeit für solche Integrationsbemühungen wurde gerade durch die am Anfang dieses Beitrags kurz angerissene Verquickung von Innovation, Wettbewerb und Unternehmensstrategie deutlich.

III. Anforderungen an eine ökonomische Theorie der Innovation

Aus den beschriebenen Defiziten ergeben sich Forderungen an eine allgemeine ökonomische Theorie der Innovation, die für die Betriebswirtschaftslehre fruchtbar sein kann. Selbst wenn in diesem Beitrag nur einzelne Ansatzpunkte einer ökonomischen Theorie der Innovation umrissen werden können, so muß doch formuliert werden, was man von einer solchen übergeordneten theoretisch-ökonomischen Perspektive erwarten sollte und wie der ökonomische Gehalt dieser Theorie zu bestimmen ist.

Ökonomisches Handeln ist stets menschliches Handeln unter Knappheitsbedingungen. Das Knappheitsproblem und die Möglichkeit, durch Tauschbeziehungen Knappheiten zu reduzieren bzw. bestehende (Tausch-) Situationen zu verbessern, bilden damit den Ansatzpunkt jeder ökonomischen Theorie¹⁷. Innovationen tragen aus dieser Sicht dazu bei, Güterknappheiten zu vermindern, d. h. Tauschverhältnisse zu verbessern, oder Tauschbeziehungen überhaupt erst zu eröffnen bzw. unter geringeren Aufwendungen (Transaktionskosten) abzuwickeln.

14 Zu einigen Ausnahmen vgl. Teece, 1980; Williamson, 1985, S. 279-281.

15 Vgl. hierzu z. B. Thom, 1980 und die dort angegebene Literatur.

16 Zu einigen diesbezüglichen Theorieansätzen vgl. Röpke, 1977; zu empirischen Untersuchungen Thom, 1980.

17 Vgl. hierzu Picot, 1987; Schneider, Dieter, 1985, S. 12-20.

Eine ökonomische Theorie der Innovation faßt daher Knappheit an Gütern und Tauschbedingungen einerseits als abhängige Variablen von Innovationen auf; andererseits sollte sie die Abhängigkeiten der Innovationen von bestehenden Knappheitsverhältnissen und Tauschbedingungen erklären helfen.

Vor diesem Hintergrund sind zunächst die Entstehungsgründe und Auslösebedingungen von Innovationen zu erörtern; dabei ist insbesondere darzustellen, inwieweit bestehende Tauschbedingungen und -verhältnisse diese Bedingungen beeinflussen (Innovationsverhalten als abhängige Variable von Tauscharrangements); es wird sich zeigen, daß die Gestaltung der Verfügungsrechte darauf Einfluß nimmt. In einem zweiten Schritt sollen schließlich die ökonomische Tragfähigkeit von Innovationen im Markt und deren Bestimmungsgründe analysiert werden (Innovation als die Knappheit verringernde und Tauschbedingungen ökonomisierende Variable); hierbei wird vor allem Transaktionskosten hohe Bedeutung zugeordnet.

C. Die Bedeutung der Gestaltung von Verfügungsrechten für innovationsorientiertes Handeln

Innovierendes Verhalten findet nicht in einem Vakuum statt, sondern ist mit inter- und intraorganisatorischen Verfügungsrechts- und Kontraktbeziehungen verweben¹⁸. Die Art und Weise, wie ein Akteur über wirtschaftliche Güter verfügen (nutzen, verändern, übertragen usw.) kann und welche Rechte und Pflichten daraus Dritten gegenüber entstehen, wird durch die Zuordnung unterschiedlicher Verfügungsrechte bestimmt¹⁹. Andererseits werden durch Innovationen bestehende Rechte neu alloziiert²⁰ und die Werte von Property Rights positiv oder negativ tangiert. Auf die Gestaltung von Verfügungsrechten muß daher zur Erklärung der Entstehung von innovativem Verhalten Bezug genommen werden.

I. Offizielles versus inoffizielles Innovationsverhalten

Im prozeßorientierten Austranismus wird unternehmerische Findigkeit als ein Grundmerkmal, „... das jedem menschlichen Verhalten innewohnt“²¹,

18 Vgl. z. B. Kay, 1984, S. 54.

19 Vgl. z. B. Picot, 1981, S. 156.

20 Innovative Gründungsunternehmer müssen z. B. Rechte an Ressourcen erwerben, innovativen Akteuren in Forschungs- und Entwicklungsabteilungen müssen Handlungsrechte zugeordnet werden.

21 v. Mises, 1940, S. 248.

charakterisiert²². Das entsprechende Findigkeitskonzept Kirzners basiert auf der spontanen Perzeption von ökonomischen Opportunitäten²³. Die spontane Wahrnehmung von Gewinnmöglichkeiten schließt aber auch die systematische Suche nach neuen Gewinnmöglichkeiten im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ein. Denn einerseits können spontane Ideen systematische Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen auslösen und für zukünftige Forschungs- und Entwicklungsprojekte richtungsweisend sein. Andererseits können sich aus einer systematisch angelegten Forschungs- und Entwicklungstätigkeit (z. B. ständige Variation von Mischungsverhältnissen chemischer Substanzen) spontan neue Verfahren und Problemlösungen (z. B. neue chemische Substanzen mit bestimmten Eigenschaften) ergeben.

Ob aber perzipierte Gelegenheiten auch zu entsprechenden Handlungen führen, wird letztlich durch den daraus antizipierten Nutzenzuwachs für den Akteur bestimmt. Erst die Möglichkeit der Gewinnrealisierung aktiviert das unternehmerische Element zur Handlung²⁴. Erwarten daher die in einer Organisation tätigen potentiell innovativen Akteure²⁵, daß die Übermittlung von Ideen an übergeordnete Systeme unbelohnt bleibt oder sind ihnen keine für die Durchsetzung ihrer Ideen notwendigen Handlungsrechte zugeordnet²⁶, so ergibt sich keine Motivation für innovative Informationstransfers oder Realisierungsanstrengungen. Verfügt beispielsweise ein Mitarbeiter über das Wissen, wie organisatorische Abläufe weniger zeitintensiv gestaltet und organisatorische slacks vermieden werden könnten, so ist unter solchen Bedingungen vielmehr eine inoffizielle bzw. informelle Selbstaussnutzung („shirking“²⁷) des Zeitgewinns durch das Individuum zu erwarten. Innovierendes Verhalten bleibt hier im inoffiziellen Bereich der Organisation. Unentdeckt bleiben innerorganisatorischer Rationalisierungspotentiale, intrapersonale Konflikte, frustriertes Innovationsverhalten und Umlenken individueller Neuerungsanstrengungen in den außerorganisatorischen Bereich (Privatsphäre, Schattenwirtschaft) können die Konsequenzen sein. Antizipieren findige Akteure eine Sozialisierung oder Verdünnung von Besitzrechten an den potentiellen Innovationserfolgen — d. h. die Zuordnung der property rights ist unvollständig und unspezifiziert und/oder die Anzahl der beteiligten Inhaber der Property Rights ist sehr hoch²⁸ —, wird innovationsfähiges Humankapital

22 Natürlich gilt auch „ . . . different individuals certainly differ in their ability to perceive opportunities entrepreneurially“. Kirzner, 1979, S. 180; ob durch bestimmte Verfügungsarten sehr findige und perzeptionsfähige durch weniger findige und perzeptionsfähige Akteure beschränkt werden, wird unten näher analysiert.

23 Vgl. z. B. Kirzner, 1978, 109 f.

24 Vgl. z. B. Kirzner, 1979, S. 154-181.

25 Zum findigen Unternehmertum in der Unternehmung (Intrapreneurship) vgl. z. B. Fischer, 1982, S. 43 f.

26 bzw. sind entsprechende Verfügungs- und Handlungsrechte zu wenig fungibel, vgl. hierzu die Ausführungen zu Zentralverwaltungen bei Wegehenkel, 1981, insbesondere S. 82; Balcerowicz, 1986.

27 Zum Begriff des shirking vgl. z. B. Alchian/Demsetz, 1972, S. 82-85.

28 Vgl. hierzu z. B. Kaulmann, 1987, S. 14-18.

in subkulturelle Bereiche abgedrängt, und die Motivation für offizielles innovatives Verhalten wird schwinden.

Um bislang inoffizielles und verdecktes Innovationsverhalten in ein offizielles System²⁹ zu überführen, sind entsprechende Strukturen von Handlungs- und Verfügungsrechten nötig. Für eine Förderung von innovativen Ideen im offiziellen Bereich bietet sich eine geeignete Zuordnung von Handlungskompetenzen, Informations- und Kommunikationsrechten durch organisatorische Regelungen³⁰ sowie durch formales Recht bzw. Gesetz an. Im innerorganisatorischen Bereich ist ferner an die Bildung relativ selbständiger Einheiten, an finanzielle Anreize³¹ und an Vereinfachungen von relevanten Kommunikationswegen³² zu denken.

Ausdrücklich sind auch Patente zu erwähnen, die dem Innovator ein temporäres Eigentums- und exklusives Nutzungsrecht an technischen Wissenspotentialen zuordnen. Der potentielle Innovationserfolg wird durch Patente privat appropriierbar, und der Anreiz zu innovativem Verhalten wird erhöht³³. Zu denken ist aber insbesondere auch an Möglichkeiten des a-priori Kontrahierens (z. B. Entwicklungskooperation) zwischen innovativen Akteuren und Anwendern (Organisationen); dadurch läßt sich eine antizipative Sicherung von Teilhaberrechten an potentiellen Innovationserfolgen herbeiführen, vor allem wenn eine Rechtesicherung durch Patentierung und Lizenzierung aufwendig, unsicher oder gar unmöglich erscheint³⁴. Öffentliche Forschungssubventionen können unter bestimmten Bedingungen, unter denen Patent- und Lizenzschutz nur mit großem Aufwand oder gar nicht greifen (vor allem bei sehr raschem Wandel und bei sog. kumulativen Technologien) eine geeignete Institution zur Förderung innovativen unternehmerischen Handelns darstellen³⁵. Die Inanspruchnahme derartiger innovationsfördernder Institutionen hängt davon ab, ob der erwartete Innovationserfolg die Kosten der Institutionennutzung übersteigt.

29 Der Systembegriff wurde deshalb gewählt, weil der vorliegende Sachverhalt für sämtliche Systeme (Unternehmen, Verwaltungen, Wirtschaftssysteme usw.) Gültigkeit besitzt.

30 Zur Notwendigkeit von Kompetenzen und organisatorischen Befugnissen für die Durchsetzung von innovativen Ideen und die damit in Zusammenhang stehende Bedeutung von Machtpromotoren bzw. Kombinationen von Macht- und Fachpromotoren für die Förderung des Innovationsprozesses vgl. auch Witte, 1973.

31 Vgl. z. B. Thom, 1980, S. 186-194.

32 Z. B. Überspringen von Hierarchiestufen (bypassing) bei der Weiterleitung von Verbesserungsvorschlägen, vgl. z. B. Picot, 1984, S. 129.

33 Zur ökonomischen Analyse des gewerblichen Rechtsschutzes vgl. z. B. Lehmann, 1984; Kaufner, 1986.

34 Vgl. hierzu z. B. Lunn, 1985.

35 Vgl. Gutberlet, 1984.

II. Innovationswirkungen unterschiedlicher Verfügungsrechtssysteme

Wie bereits angedeutet, wird innovatives Verhalten durch ein komplexes System von Verfügungsrechten überlagert. In diesem Zusammenhang ist es denkbar, daß potentielle Innovatoren durch zahlreiche und langfristige Vertragsbeziehungen (z. B. Absatz-, Liefer-, Produktions-, Anstellungs-, Kooperationskontrakte), die sie in der Vergangenheit abgeschlossen haben, in sehr starre Verfügungsrechtsstrukturen eingebunden sind. Erfordert die Durchsetzung einer Innovation in einem solchen Fall die Auflösung von Kontrakten, können Konventionalstrafen, Kompensationszahlungen usw. notwendig werden. Sind Kontraktauflösungen nicht möglich oder nehmen die hierfür anzusetzenden Ausgleichszahlungen an die Vertragspartner ein zu hohes Ausmaß an, kann die Verwirklichung einer innovativen Idee sogar daran scheitern.

Neben diesen, durch eigene frühere Entscheidungen herbeigeführten Innovationsbeschränkungen, wäre auch ein oktroyiertes System denkbar, in dem man versucht, alle durch eine Innovation verursachbaren Externalitäten³⁶ im vorhinein zu internalisieren. Da die Durchsetzung von Innovationen in diesem Fall eine Vorab-Reallokation von Rechten notwendig macht³⁷ und die anschließende Realisierung von Innovationen wiederum Verfügungsrechtsänderungen auslöst (z. B. Wertsteigerungen und -schmälerungen an bestehenden Property Rights), müßten zunächst detaillierte Informationen über die Wirkungen von Innovationen gewonnen und verteilt werden oder es müßten sich Erwartungen über die Konsequenzen der Innovation bei den Betroffenen implizit herausbilden. In einem solchen System, in dem eine Internalisierung aller innovationsinduzierten Externalitäten a-priori angestrebt wird, müßte der Verfechter einer innovativen Idee „ . . . nicht nur alle Personen von ihrer Richtigkeit überzeugen, die von der erforderlichen Änderung des Status quo in irgendeiner Weise betroffen sind; vielmehr hätte er darüber hinaus noch ein weitverzweigtes Netz von Kompensationsverpflichtungen auszuarbeiten, welches sicherstellen würde, daß tatsächlich alle Beteiligten besser gestellt werden könnten“³⁸. Sollen sämtliche negativen marktlichen (z. B. auch die durch Substitutionsinnovationen induzierten Schließungen von Konkurrenzunternehmen, Arbeitsplatzverluste, Marktanteilsverluste, Absatzpreissenkungen) und außermärklichen Fernwirkungen³⁹ in Rechnung gestellt werden, würde die Innovation im vorhinein durch die extreme Vielzahl der Aus-

36 Zu verschiedenen Externalitätsarten vgl. Scitovsky, 1954.

37 Rechte an Ressourcen müssen für die Innovationsverwirklichung erworben werden, vgl. hierzu z. B. Ricketts, 1987, S. 229.

38 Wenger, 1987, S. 149.

39 Während marktliche externe Effekte Wettbewerbs- und Verteilungs- bzw. Wohlstandspositionen der betroffenen Marktteilnehmer durch Veränderungen der Nachfrage- und Angebotsituation über das Marktsystem tangieren, fallen die außermärklichen externen Effekte ohne die Zwischenschaltung eines Marktes direkt bei den Betroffenen an. Meistens handelt es sich dabei um technologisch-physikalische Eingriffe. Zu einer intensiven Diskussion und Unterscheidungskriterien von marktlich und außermärklich vermittelten externen Wirkungen vgl. Picot, 1977, S. 69-198.

gleichsverpflichtungen ersticken und es „ . . . hätten grundsätzlich alle über alles zu entscheiden . . .“⁴⁰.

Hinzu tritt das Problem einer subjektiven Bewertungsdifferenz zwischen den Innovatoren und den Betroffenen. Es erlangt besonders in Situationen Bedeutung, in denen findige unternehmerische Akteure hinsichtlich einer Innovation optimistischere Erwartungen haben als die Inhaber von innovationsrelevanten Verfügungsrechten⁴¹. Selbst wenn sich die Innovation nach Abzug aller negativen Externalitäten a-posteriori als Pareto-Verbesserung herausstellen würde, könnten in einem solchen Modell von Verfügungsrechtsstrukturen, das letztlich a-priori das Handeln determinieren würde, allein durch subjektive Bewertungsunterschiede bei den Betroffenen erfolgsträchtige Innovationen im vornhinein verhindert werden.

In einer Gesellschaft von zwei Akteuren lassen sich die möglichen Innovationsvorhaben beispielsweise in ein Bewertungsdiagramm einordnen, das die Gesamtheit der durch die einzelnen Innovationen hervorrufbaren externen Effekte berücksichtigt; alle positiven und negativen Externalitäten sollen antizipativ internalisiert werden (vgl. Abb. 1).

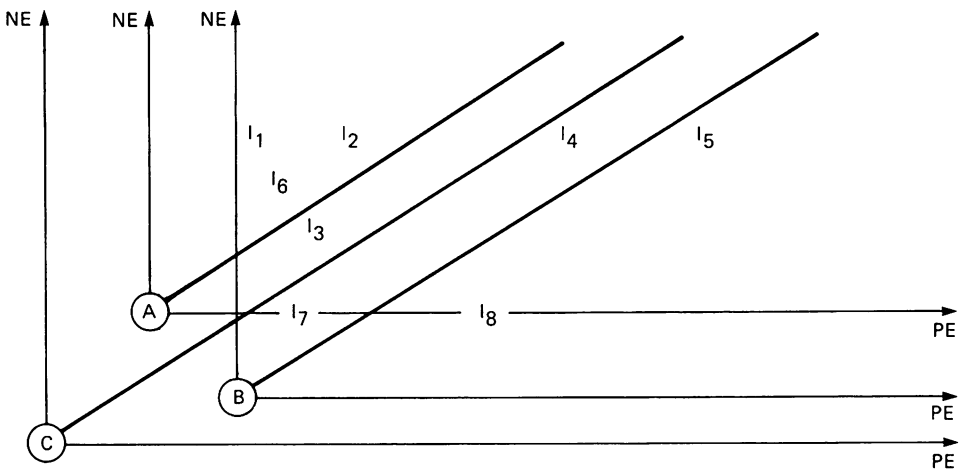


Abb. 1: Unterschiedliche Bewertung der Gesamtheit der durch eine Innovation ausgelösten externen Effekte

- A: a-priori-Bewertung durch Akteur A (Optimist)
- B: a-priori-Bewertung durch Akteur B (Pessimist)
- C: a-posteriori-Bewertung (als objektiv richtig unterstellt)

NE: negative externe Effekte

PE: positive externe Effekte

I₁ I₈: Innovationsvorhaben

40 Wenger, 1987, S. 149.

41 Vgl. Buchanan/Faith, 1981, S. 100. Solche Bewertungsunterschiede lassen sich z. B. auf die kommunikative Infrastruktur, die subjektiven Kontextsituationen und Kommunikationsfähigkeiten der Akteure sowie deren Anpassungsfähigkeit an neue Informationen zurückführen. Vgl. hierzu z. B. Williamson/Wachter/Harris, 1975, S. 266 f.; Arrow, 1969, S. 56; W. Kirsch, 1978.

Nur die Innovationsvorhaben 4, 5, 7, 8 wären unter a-posteriori-Bewertung durchführenswert und ökonomisch effizient. Akteur A, der optimistische Innovator, hätte a-priori die Investitionsvorhaben 3, 4, 5, 7, 8 durchgesetzt, bei Innovationsvorhaben 3 hätte er sich geirrt. Akteur B, der pessimistische Verfügungsrechteinhaber, hätte a-priori nur die Innovationsvorhaben 5 und 8 durchführen lassen. Sind die Verfügungsrechte a-priori so verteilt, daß jeder Rechteinhaber durch jedes Innovationsvorhaben tangiert wird und kann Akteur A die entsprechenden Verfügungs- und Handlungsrechte von B nicht erwerben, weil dieser z. B. hohe negative Externalitäten erwartet, so werden nur die Innovationsvorhaben 5 und 8 durchgesetzt; wohlstandstheoretisch wird lediglich ein suboptimaler Tauschzustand für die Gesamtgesellschaft realisierbar⁴².

Schließlich ist zu beachten, daß durch die aufzubauenden Informationskanäle und Kontakte für die Ausgleichszahlungen eine Wissensdistribution ausgelöst würde, weil die Inhaber von innovationsrelevanten Verfügungsrechten von der Profitabilität der Innovation erst überzeugt werden müßten. Hierdurch entsteht für den Innovator im vorhinein die Gefahr der Verdünnung des Wissens bzw. der Absorption von profitablen Wissenspotentialen durch weniger findige Unternehmer (Imitatoren), was in Bezug auf innovatives Verhalten demotivierend wirkt.

Für die Gestaltung von innovationsfreundlichen und pareto effizienten Verfügungsrechtsstrukturen lassen sich hieraus interessante Ergebnisse ableiten. Im Hinblick auf ein innovationsfreundliches Verfügungsrechtssystem wäre es sinnvoller, Haftungsregeln, die sich a-posteriori auf Ergebnisse beziehen, statt Verfügungsregeln, die sich a-priori auf beabsichtigte Handlungen beziehen, zu institutionalisieren; denn Haftungsregeln — „liability-rules“⁴³ — bewerten objektivierbare Tatbestände und Endzustände und werden somit Innovationserfolge durch eine a-priori Verschätzungsgefahr nicht tangieren bzw. verhindern⁴⁴. Außerdem könnten durch Haftungsregeln komplexe ex-ante Kompensationsverpflichtungen und notwendige Informationsdistributionsen, die zudem mit hohen Transaktionskosten verbunden sind, vermindert werden; die durch Haftungsregeln geschützten Rechte beziehen sich nur auf tatsächliche und direkte, physikalisch-technologische außermärkliche Einwirkungen, so daß der Kreis der zu kompensierenden Wirtschaftssubjekte kleiner wird⁴⁵.

Die Darstellungen zur Bewertungsdifferenz verdeutlichen, daß sich Innovatoren trotz aller Findigkeit auch irren können. In diesem Zusammenhang kommt der Regelung

42 Sehr findige werden daher durch weniger findige Akteure in ihrem Handeln beschränkt. Auch durch die Einführung eines Dritt-Parteienurteils oder von Bewertungsinstanzen (z. B. Institutionen der Technologie-Folgen-Abschätzung) kann dieses Dilemma kaum umgangen werden; vgl. Buchanan/Faith, 1981.

43 Zu diesem Begriff vgl. Buchanan/Faith, 1981.

44 Sehr findige Akteure werden daher durch weniger findige Akteure in einem System von „liability-rules“ weniger eingeschränkt.

45 Im dargelegten Modell des Verfügungsrechtssystems mit ex-ante Kompensation, in dem sämtliche Externalitäten im vorhinein internalisiert werden sollen, werden dagegen Kompensationszahlungen auch an wirtschaftlich Geschädigte (märkliche externe Effekte) und solche Personen, die glauben geschädigt zu werden, notwendig. Der zu kompensierende Personenkreis wäre daher größer.

der Beweislast bei auftretenden Innovationsfehlschlägen und hierdurch entstehenden Schäden hohe Bedeutung zu. Überträgt man beispielsweise die Beweislast für die Unschädlichkeit seines Handelns bei eventuell auftretenden Innovationsfehlschlägen und hierdurch ausgelösten direkten Einwirkungen bei Dritten auf den Innovator, statt den Geschädigten die Beweislast für die Verursachung durch den Innovator zuzuordnen, so kann einer zu großen Risikofreudigkeit des Innovators vorgebeugt werden; denn dieser wird angesichts seiner Beweispflicht keine zu hohen Haftungsrisiken in Kauf nehmen.

Auch wettbewerbstheoretisch ergeben sich einige interessante Implikationen. Sind Verfügungsrechte so institutionalisiert, daß deren Inhaber das Handeln eines Innovators a-priori beschränken oder gar verhindern können, wenn sie sich in ihrer wirtschaftlichen Position durch die Innovation bedroht sehen⁴⁶, und sollen alle Externalitäten ex-ante internalisiert werden, so sind eventuell negativ Betroffene eher in der Lage, ihre Positionen gegenüber innovativen Veränderungen zu verteidigen. Die Bewahrung individueller Wettbewerbs- und Wohlstandspositionen ließe sich zu Lasten der Wohlstandsziele der Gesamtgesellschaft leichter durchsetzen. Es entsteht dann ein Interessengruppensystem mit strukturkonservierender und eventuell auch sklerotischer Tendenz⁴⁷.

Haftungsregeln bzw. -pflichten⁴⁸ sind dagegen nur Präventivregelungen gegenüber außermärklichen physikalisch-technologischen Eingriffen Dritter, schützen aber nicht Wettbewerbspositionen, ursprüngliche Verteilungspositionen, Absatzpreise, Marktwerte von Unternehmen oder angestammte Qualifikationen⁴⁹; der dynamische Wettbewerb wird gefördert⁵⁰.

III. Innovationsfreundliche Gestaltung von Organisationsstrukturen

Die Schaffung innovationsfreundlicher Organisationsstrukturen gehört zu den strategischen Hauptaufgaben unternehmerischer Entscheidungsträger im dynamischen Wettbewerb⁵¹. Die Übertragung der aus der verfügungsrechtlichen Perspektive abgeleiteten Aussagen auf die organisatorische Ebene eröffnet in dieser Hinsicht erhebli-

46 Vgl. hierzu auch den Begriff „Transaktionsrechte“ bei Witt, 1987.

47 Vgl. hierzu Olson, 1982.

48 Wenger bezieht sich allgemein auf Freiheitsrechte; vgl. Wenger, 1987, S. 146-155.

49 Vgl. Buchanan/Faith, 1981; Wenger, 1987, S. 150-154.

50 Die insgesamt positive Beurteilung von Haftungsregeln im Innovationszusammenhang darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß auch „Entartungen der Haftungsargumentation“ denkbar sind, vgl. Schneider, Dietram, 1988, S. 130-132. Außerdem können sich für die Betroffenen Externalitäten ergeben, die durch Haftungsregeln nicht reparabel sind. Auf ein a-priori wirkendes Verfügungsrechtssystem kann daher in bestimmten Bereichen nicht verzichtet werden.

51 Vgl. z. B. Röpke, 1977, S. 176-432; Hinterhuber, 1975.

ches Potential für die Gestaltung von Entstehungsbedingungen innovativen Verhaltens und dessen organisatorischer Kanalisierung in Unternehmen.

Eine wesentliche Aufgabe von Verfügungs- und Eigentumsrechten besteht darin, Entscheidungsräume abzugrenzen und Entscheidungsfolgen zuzuordnen⁵². Während Entscheidungsräume die menschlichen Handlungsmöglichkeiten betreffen, beziehen sich die Entscheidungsfolgen auf die durch das menschliche Handeln hervorgebrachten Ergebnisse⁵³.

Wie die verfügungsrechtliche Darstellung zeigte, wird innovatives Handeln durch starre Verfügungs- und Kompetenzregelungen (z. B. zentralistische Organisationsstrukturen) und überzogenen Pessimismus Betroffener bzw. negativ eingestellter Bewertungsgremien (was z. B. übersteigerten a-priori Rechtfertigungszwang gegenüber übergeordneten Instanzen auslösen kann) eingeschränkt.

In Analogie zu den mit einer Internalisierung von Nachteilsexternalitäten verbundenen Schwierigkeiten, wie sie im vorigen Abschnitt diskutiert wurden, ist auch im organisationsinternen Rahmen damit zu rechnen, daß sich gegenüber Innovationen und deren Initiatoren unternehmensinterner Widerstand entwickelt, sobald betroffene Akteure Veränderungen ihrer subjektiven Anreiz-Beitrags-Verhältnisse antizipieren⁵⁴. Um daher die Bewahrung interner Ruhe und Stabilität sicherzustellen, werden nicht selten revolutionäre Ventures nivelliert oder durchschnittliche Innovationsalternativen gewählt, die einen breiten innerbetrieblichen Konsensus gewährleisten sollen⁵⁵. Sehen hochkreative, findige Akteure hierdurch ihre individuelle Zielerreichung gefährdet und nimmt ihr Unbehagen über die Kommunikations- und Anreizprobleme von Großunternehmen und -laboratorien⁵⁶ zu, ergibt sich für die Unternehmung die Gefahr der Abwanderung innovationsträchtigen Humankapitals, in das man u. U. in der Vergangenheit stark investiert hat⁵⁷.

Als Präventivmaßnahmen gegen den Verlust innovativer Potentiale sind nicht nur die Delegation von Verfügungsrechten und Liberalisierungen von Organisationsregeln⁵⁸ oder die Bildung offener Verhaltens- und Entscheidungsräume⁵⁹, sondern auch die Bildung interner oder externer quasi-unternehmerischer Einheiten in Betracht zu ziehen. Aus verfügungsrechtlicher Sicht ergibt sich hierdurch eine Konzentration, Zuordnung und Übertragung von Rechtebündeln (Ressourcenbeschaffungs-, Koordinations-, Erfolgsaneignungs- und Veräußerungsrechte) an eine überschaubare organisatorische Einheit. So erreichen sogenannte Projektgruppen, Venture-Teams oder ad

52 Vgl. z. B. Leipold, 1978, S. 99.

53 Zur Unterscheidung von Handeln und Ergebnissen vgl. v. Hayek, 1969.

54 Vgl. z. B. Marr, 1980; zu Innovationswiderständen vgl. ferner Staudt/Schmeisser, 1987.

55 Vgl. z. B. Leipold, 1978, S. 107.

56 Vgl. z. B. Mueller, 1986, S. 110.

57 Die Abwanderung kann beispielsweise auch in den als inoffiziell beschriebenen Bereich erfolgen. Zu den Folgen einer Abwanderung innovativen Humankapitals aus der Unternehmung vgl. z. B. Hartfelder/Paul, 1986.

58 Vgl. z. B. Balcerowicz, 1986.

59 Vgl. z. B. Leipold, 1978, S. 94.

hoc-kratisch gebildete Einheiten, deren Zusammensetzung problemabhängig wechseln kann⁶⁰, die Flexibilität, Innovationskraft, Selbständigkeit und unternehmerische Atmosphäre von Kleinunternehmen in der Großunternehmung, wodurch internes Unternehmertum⁶¹ relativ unabhängig von den routinisierten Prozessen und organisatorischen Regelungen der übrigen Unternehmung gefördert wird⁶².

Eine besondere Variante des Venture-Management⁶³ bildet die Unternehmensausgründung bzw. das Spin-Off-Konzept⁶⁴. Es stellt eine verfügungsrechtlich-organisatorische Offerte für unternehmerisch-inventive Mitarbeiter dar, deren innovative Ideen sich nur durch weitgehende Verselbständigung entfalten lassen. Die Mutterunternehmung als Inkubatororganisation fördert die Spin-Off-Unternehmung in unterschiedlicher Hinsicht (z. B. Ausrüstung, Finanzierung, Nutzung der Vertriebsorganisation) und sichert sich durch diese Unterstützungsleistungen und eventuelle Kooperationsverträge know-how-Transfers und Erfolgsteilhaber. Das Risiko, die in der Unternehmung aufgebauten innovativen Wissenspotentiale zu verlieren, wird somit durch eine derartige Organisationsform, die eine Form der kontraktuellen Ressourcenbindungstrategie darstellt, vermieden⁶⁵.

Verfügungsrechtlich ist ferner hervorzuheben, daß abgrenzbaren kleineren Gruppen genauere Verantwortlichkeiten (z. B. Produktverantwortung⁶⁶) und Leistungsergebnisse zugeordnet werden können, so daß die Kontrolle, Überwachung und Steuerung bei kleineren Gruppen erleichtert wird⁶⁷. Da angenommen werden kann, daß unternehmerische Akteure eher erfolgs- und leistungsmotivierte Individuen sind⁶⁸, wird sich gerade bei ihnen eine genauere Kompetenz- und Ergebniszuordnung motivationssteigernd auswirken. Loyalität, Teamorientierung und die kollektivierende Wirkung äußeren Existenzdrucks dürften bei kleineren Gruppen zudem höhere Informationstransparenz zulassen und Überwachungskosten reduzieren⁶⁹. Übergriffe von Pessimisten und Widerstandsgruppen aus der übrigen Unternehmung, welche die innovativen Prozesse zu torpedieren versuchen, können leichter abgeschottet werden⁷⁰.

Die Bildung interner und externer Quasiunternehmen stellt eine verfügungsrechtstheoretisch begründbare Bündelung von Kompetenzen dar. Sie geschieht einerseits

60 Vgl. Mintzberg, 1979, Mintzberg, 1984, S. 83-86; Picot, 1984, S. 148 f.

61 Zur Bedeutung von „Intrapreneurship“ für Großunternehmen vgl. z. B. Swann, 1975.

62 Vgl. z. B. Bühner, 1985, S. 235-238.

63 Zum Venture Management vgl. allgemein Nathusius, 1979.

64 Vgl. hierzu z. B. Fischer, 1982, S. 172-188; Kudla/McInish, 1984.

65 Vgl. z. B. auch Fischer, 1982, S. 184.

66 Vgl. Goldberg, 1986, S. 130 f.

67 Vgl. hierzu auch Alchian/Demsetz, 1972, S. 95.

68 Vgl. z. B. McClelland, 1965.

69 Auch Alchian u. Demsetz, 1972, S. 100-102, sehen in Teamgeist und Loyalität eine Möglichkeit, free-rider- und shirking-Probleme zu verringern. In diesem Zusammenhang hält Witt kleine Firmen für ertragreicher, da dort eine höhere Identität mit den Ideen und Zielen des Gründers vorhanden und eine bessere Beitragskontrolle möglich sei, vgl. Witt, 1987, S. 191.

70 Vgl. hierzu auch Goldberg, 1986, S. 134.

unter der Zielsetzung, Unsicherheiten für innovative und findige unternehmerische Elemente zu reduzieren, die innovationsorientierten Initiatoren gegen externe Störungen (die aus der Mutterorganisation stammen können) abzuschirmen, die Koordinationskosten zu senken und ein innovationsfreundliches Klima zu schaffen; andererseits kann ein solches Vorgehen als wirksame Maßnahme gedeutet werden, innovatives Humankapital — im Rahmen dezentraler Verfügungsrechtsstrukturen — langfristig in die Unternehmung einzubinden.

In den skizzierten innovationsfreundlichen Strukturen kann ein schrittweiser Übergang von hierarchischer Koordination zur horizontalen Marktkoordination festgestellt werden, am stärksten ausgeprägt bei der Organisationsform des Spin-Off. Damit verbunden ist ein tendenzieller Übergang von Organisationsregeln, welche eher das menschliche Handeln determinieren (Input- und Ablauforientierung), zu Organisationsregeln, welche eher bei Ergebnissen ansetzen (Ziel- und Outputorientierung). Regelungs- und Organisationsformen, die direkt das Handeln beeinflussen, wirken entwicklungshemmend und besonders im Hinblick auf innovatives Handeln dysfunktional. Organisationsformen, die relativ restriktionsfreie Handlungsräume gewährleisten, eher eine marktorientierte Struktur besitzen und das Handeln vorwiegend über die Erfolge bewerten und beeinflussen, fördern dagegen innovationsorientiertes Verhalten.

IV. Folgerungen

Für innovationsfördernde organisatorische Gestaltungskonzepte werden in der Betriebswirtschaftslehre oft nur spekulative Wirkungsvermutungen aufgestellt⁷¹. Vieles, was in der betriebswirtschaftlichen Diskussion zum Problembereich Innovation oft nur ad hoc und spekulativ sowie induktiv abgeleitet wird, kann mit Hilfe einer auf die ökonomische Theorie der Verfügungsrechte gestützten Innovationsbetrachtung auf eine allgemeingültigere Basis gestellt werden, die sich zugleich durch konzeptionelle Einfachheit und Klarheit auszeichnet.

D. Die Bedeutung von Transaktionskosten für die Entstehung tragfähiger Innovationen

Die Gestaltung von innovationsfördernden Verfügungsrechten und Organisationsstrukturen erfordert Ressourcenaufwand, der sich über die Innovationserfolge amortisieren und Gewinne in Aussicht stellen soll. Innovatives Verhalten folgt keinem

⁷¹ Vgl. zu dieser Feststellung Marr, 1980, Sp. 957.

Selbstzweck, sondern soll ökonomisch tragfähige Erneuerungen hervorbringen, die sich im dynamischen Markt behaupten können.

I. Innovative Ideen aus prozeßorientierter und strategischer Sicht

Im prozeßtheoretischen Denken unterliegen die wirtschaftlichen Abläufe einer ständigen Veränderung, die gleichzeitig die Voraussetzung zur Entdeckung und Ausnutzung von Opportunitäten bildet. Ein prozeßorientierter Bezugsrahmen, wie er insbesondere von Seiten des Austrianismus vertreten wird, ist besonders auch vor dem Hintergrund der Implementierung innovativer Ideen in den Marktprozeß notwendig, weil sich Innovationen im Auf und Nieder des geschnehnishaften Wirtschaftsprozesses und den dynamischen Märkten durchsetzen müssen⁷².

Das Aufgabengebiet der strategischen Unternehmensplanung entspricht dem prozeßtheoretischen Denken. Da zwischen der Entwicklung der Unternehmensumwelt als Makrokosmos und der Unternehmung als offenem System Interdependenzen bestehen, müssen Umweltveränderungen berücksichtigt, sich bietende Gelegenheiten und Gefahren für die Unternehmung rechtzeitig erkannt⁷³ und geeignete (Innovations-) Strategien formuliert werden. Innovationen sind aber in die Zukunft gerichtet, und entsprechende Strategieentwicklungen können nur auf unvollkommenen Informationen aufbauen. Zwar stellt die betriebswirtschaftliche Literatur hierfür eine Fülle von Planungshilfen zur Verfügung, die Relevanz findigen und intuitiven Unternehmertums wird sich hierdurch jedoch nie völlig ersetzen lassen⁷⁴. Indessen wird der enge Zusammenhang zwischen Ansätzen der strategischen Führung und der Theorie des dynamischen Wettbewerbs in der Betriebswirtschaftslehre — von wenigen Ausnahmen abgesehen⁷⁵ — nicht erkannt. Aus dieser Verbindung können sich aber interessante Einsichten und Fragen ergeben: Welches sind die ökonomischen Überlebensbedingungen von Innovationen? Lassen sich dafür aus einem markt- und transaktionskostentheoretischen Bezugsrahmen systematische Grundlagen ableiten?

II. Unternehmerische Transaktionskostenreduktion und Innovation

Im Gegensatz zur Welt der Neoklassik akzeptieren Vertreter des Transaktionskostenansatzes ausdrücklich, daß die Suche nach Vertragspartnern (Such- und Anbah-

72 Vgl. Picot/Kaulmann/Laub/Schneider, Dietram, 1987, S. 11-18.

73 Vgl. z. B. Ansoff, 1976.

74 Vgl. z. B. Swann, 1975.

75 Vgl. z. B. Barney, 1986; Porter, 1980, 1985.

nungskosten), die Abschlüsse von Verträgen (Vertrags- und Vereinbarungskosten) und die Abwicklungen der Vertragsbeziehungen (Kontroll- und Anpassungskosten) Ressourcen verzehren⁷⁶, also spezifische Opfer, Transaktionskosten, erfordern⁷⁷ und damit Wohlstandsverluste darstellen⁷⁸. Fallen aber zur Aufrechterhaltung der Tauschbeziehungen Transaktionskosten an, so können nur noch die um die transaktionsbegleitenden Ressourcenaufwendungen verminderten Güterbestände zur eigentlichen Bedürfnisbefriedigung herangezogen werden.

Bedenkt man, daß der Anteil der Transaktionskosten am Bruttosozialprodukt auf 50 % geschätzt wird⁷⁹, läßt sich ein enormes Potential (und die Notwendigkeit) für transaktionskostenorientierte Innovationen durch findiges Unternehmertum ableiten⁸⁰. Jede Idee, die zu einer Verringerung des Transaktionskostenniveaus führt, hat also prinzipiell Erfolgchancen. Obwohl sich nicht immer eine trennscharfe Unterscheidung verschiedener unternehmerischer Aktivitäten herbeiführen läßt, kann Unternehmertum dabei auf unterschiedlichen Ebenen und in verschiedenen Phasen des Innovationsprozesses zur Entfaltung kommen (Vgl. Abb. 2).

Politischer Unternehmer	infrastrukturelle und ordnungspolitische Rahmenbedingungen	
Informationskoordinator	Invention	Phasen des
Ressourcenkoordinator	Transformation	Innovations-
Marktkoordinator	Diffusion	prozesses ⁸¹

Abb. 2: Unternehmerische Wirkungsebenen und Innovationsprozeß

Politische Unternehmer⁸² können neue infrastrukturelle und ordnungspolitische Rahmenbedingungen (Normen, Gesetze, Kommunikationsnetze usw.) initiieren, durch die Transaktionskosten gesenkt werden. Auch die Gestaltung innovationsfreundlicher Verfügungsrechtsstrukturen auf Makroebene fällt in den Aufgabenbereich des politischen Koordinators⁸³.

Unternehmerische Informationskoordinatoren (z. B. Unternehmens-, Steuerberater, Forschungsinstitute, Anbieter von Informationsdiensten) absorbieren und verarbei-

76 Eine Einsicht, die besonders auch von der austrianischen Prozeßtheorie betont wird, vgl. z. B. Kirzner, 1979, S. 143; Lachmann, 1976, S. 127.

77 Zur Definition von Transaktionskosten und zu Einflußgrößen von Transaktionskosten vgl. Picot, 1982, S. 268-273.

78 Vgl. z. B. Arrow, 1969, S. 60.

79 Vgl. North, 1984, S. 7.

80 Vgl. hierzu und zu den folgenden Ausführungen auch Picot/Kaulmann/Laub/Schneider, Dietram, 1987, S. 21-39.

81 Zu den unterschiedlichen Phasen des Innovationsprozesses vgl. z. B. Gerybadze, 1982, S. 23-26; Rogers, 1983, S. 135-149; Thom, 1980, S. 45-53.

82 Zum politischen Unternehmer vgl. z. B. G. Kirsch, 1981.

83 So kann eine zu restriktive strafrechtliche oder gesellschaftlich-moralische Verfolgung von nonkonformem Verhalten oder von Innovationsfehlschlägen innovationsfeindlich wirken, vgl. z. B. Leibold, 1978, S. 117-120.

ten Wissensfragmente und leiten diese an Bedarfsstellen weiter. Durch die Koordinationsleistung eines Informationsbrokers werden zahlreiche Informationsaustausche zwischen den einzelnen Trägern von Informationsfragmenten ersetzt oder bislang wegen prohibitiver Suchkosten nicht zur Kenntnis genommene Informationen erstmals verfügbar. Obgleich in jeder Phase des Innovationsprozesses Informationen gebraucht werden, ist informationskoordinierendes Unternehmertum insbesondere für die Ideengenerierung wichtig. Dies gilt nicht nur für den Erwerb des fachlichen Wissens, sondern vor allem auch für Informationen über die marktliche Tragfähigkeit einer Idee und potentielle Anwendergruppen.

Dagegen kommt ressourcenkoordinierendem Unternehmertum gerade hinsichtlich der Realisierung innovativer Ideen (z. B. im Rahmen einer Projektorganisation oder Unternehmensneugründung) hohe Bedeutung zu. Der Unternehmer als Koordinator von Ressourcen ist als die treibende Kraft anzusehen, welche die Kombination der Inputkomponenten bis zur Erlangung der Marktreife einer innovativen Idee fördert und die laufenden Kombinationsprozesse aufrecht erhält⁸⁴. Durch die Koordinierungsprozesse entstehen aber Transaktionskosten. Neben der Überwindung ursprünglich prohibitiv hoher Transaktionskosten, welche eine Ideenverwirklichung bislang möglicherweise verhindert haben, müssen besonders auch die bestehenden und laufenden Ideenrealisierungsprozesse (Transformationsphase) unter der Zielsetzung möglichst geringer Transaktionskosten verfolgt werden. Sowohl im Fall der erstmaligen Überwindung bislang prohibitiver Transaktionskosten als auch während der laufenden Suche nach abbaubaren Transaktionskosten ist zu entscheiden, welche Leistungen für die Ideenrealisation in der Unternehmung selbst zu bewerkstelligen sind (Eigenerzeugung) und welche Teilleistungen in welcher vertraglichen Einbindungsform vom Markt bezogen werden sollen (Fremdbezug)⁸⁵.

Schließlich ist die transaktionskostensenkende und Gleichgewicht herbeiführende Wirkung von unternehmerischen Marktkoordinatoren zu nennen (z. B. Händler, Makler). Sie kompensieren Unterschiede in den Austauschpräferenzen von Wirtschaftssubjekten und hierdurch entstehende Diskrepanzen zwischen Angebots- und Nachfragepreisen sowie Unabgestimmtheiten von individuellen Wirtschaftsplänen⁸⁶. Durch ihre arbitragierende Tätigkeit initiieren sie neue Märkte und schaffen durch die Wahrnehmung von Marktüberbrückungsfunktionen Markttransparenz, was zur Transaktionskostenreduzierung führt. Die Koordination von Angebots- und Nachfrageseite unterstützt die Diffusion von Innovationen.

84 Vgl. Witt, 1987, S. 191.

85 Vgl. hierzu z. B. die vereinfachte Darstellung bei Picot/Reichwald/Schönecker, 1985.

86 Vgl. hierzu auch Kirzner, 1978, S. 40, S. 174 u. S. 179; Reekie, 1984, S. 85-90.

III. Innovative Ideen aus Sicht der Anwender

Innovationen erfordern zunächst Ressourcenaufwendungen, die durch den Innovationserfolg überkompensiert werden sollen. Es stellt sich somit die Frage nach der ökonomischen Tragfähigkeit innovativer unternehmerischer Ideen⁸⁷. Da der Einsatz- und Verwendungsbereich von Innovationen aber sehr heterogen und je nach Innovationsnutzer unterschiedlich sein kann, sind innovative Ideen aus der Perspektive des Anwenders zu beurteilen. Anwender kann der Innovator selbst (z. B. bei Prozeßinnovationen) oder ein Dritter sein. Erst die Anwender bestimmen aber die Bedarfsrelevanz der Innovation. Erfolgreiche unternehmerische Betätigung liegt somit immer dort vor, wo die vom Unternehmer akquirierten und verbrauchten Inputressourcen durch höhere Entlastungen bei den Anwendern überkompensiert werden⁸⁸. Erst daraus kann nachhaltige Nachfrage entstehen. Innovieren bedeutet in diesem Sinne: Entlastung der anwendenden Wirtschaftssubjekte von bislang ertragenen oder bisher noch nicht eingegangenen (weil als prohibitiv eingeschätzten) Kosten im weitesten Sinne (Opfer, Nachteile, Belästigungen usw.). So können beispielsweise prinzipiell als effizienzsteigernd eingeschätzte Tauschbeziehungen durch prohibitiv hohe Transaktionskosten bislang verhindert worden sein, durch ein neuartiges Informationsmedium jedoch erstmals zu akzeptablen Kosten möglich werden (z. B. Erreichen geographisch entlegener Bedarfsträger).

Aufgrund der Tatsache, daß Innovationen oft erst über neuartige Inputkombinationen realisiert und damit zugleich neue Anwenderkategorien und Bedarfsträger erschlossen werden, führen Innovationen auch häufig zu neuartigen Anbieter-Nachfrager-Kombinationen. Eine Analyse der ökonomischen Tragfähigkeit von innovativen Ideen muß deshalb die durch sie ausgelösten (i. w. S.) Kostenveränderungen bei den Anbietern und Nachfragern berücksichtigen.

IV. Gesamt- und transaktionskostenorientierte Sicht und die Tragfähigkeit innovativer Ideen

Im neoklassischen Bezugsrahmen erfolgt die Gütererstellung über eine genau definierte Produktionsfunktion. Sie stellt grundsätzlich nur auf Produktionskosten ab, welche lediglich die Kosten für die physisch-technische Erstellung von Produkten beeinhalteten⁸⁹.

Tauschrelationen, die im neoklassischen Theoriegebäude transaktionskostenlos unterstellt werden, beziehen sich hier nur auf die Produkte als physisch-technische Ein-

87 In der Innovationsliteratur kann man eine Vernachlässigung dieser Frage feststellen.

88 Vgl. hierzu auch Picot, 1986, S. 3.

89 Vgl. z. B. Arrow, 1969, S. 60; Wegehenkel, 1981, S. 16.

heiten. Der Property Rights- und der darauf aufbauende Transaktionskostenansatz weisen dagegen darauf hin, daß Rechte an diesen Gütern getauscht werden und daß dieser Tausch spezifische Wertverzehre (Transaktionskosten) verursacht.

Man könnte geneigt sein, innovative Veränderungen von Tauschbeziehungen transaktionskostenorientierten, Knappheitsverringerungen von Sachgütern dagegen produktionskostenorientierten Innovationen zuzuordnen. Eine solche Zuordnung mag zwar heuristisch interessant sein, sie greift jedoch zu kurz. Werden zum Beispiel durch die innovative Überwindung bislang prohibitiver Transaktionskosten erstmals Beschaffungsmöglichkeiten für besonders preisgünstige Inputressourcen eröffnet und gehen diese in die Produktion ein, so können zugleich auch Sachgüter zu geringeren Produktionskosten erstellt und bestehende Güterknappheiten verringert werden. Die Ursache der Knappheitsauflösung ist aber auf eine Transaktionsinnovation zurückzuführen. Können andererseits durch technische Verfahrensinnovationen Produktionsprozesse umweltfreundlicher ausgeführt werden oder wird die Beeinflußbarkeit des Produktionsprozesses durch technische Verfahrensänderungen erleichtert, ergibt sich allein durch eine physikalisch-technische Veränderung des Produktionsvorgangs eine Senkung bislang notwendiger Transaktionskosten (Meß- und Kontrollkosten). Eine eindeutig kausale Rückführung von Kosteneinsparungen auf bestimmte Ursachen bzw. Innovationsarten scheint somit ebensowenig möglich, wie eine operationale und trennscharfe Unterscheidung von Transaktions- und Produktionskosten⁹⁰.

Für die marktliche Tragfähigkeitsbewertung von Innovationen scheint darüber hinaus eine Trennung beider Kostenkategorien lediglich von theoretischem Interesse. Denn für den potentiellen Anwender sind die — oft subjektiv unterschiedlich bewerteten — Gesamtkosten und -belastungen, die er durch den Kauf der Innovation einspart, im Vergleich zum Preis der Innovation entscheidend. Der Preis (Preisuntergrenze) resultiert langfristig aus den bis zur Fertigstellung der Innovation angefallenen Transaktions- und Produktionskosten⁹¹. Der Nutzen für den Anwender ergibt sich aus Veränderungen von Transaktions- und Produktionskosten in seinem Bereich.

Durch technische und/oder organisatorisch-rechtliche Innovationen können sowohl Veränderungen von Transaktions- als auch von Produktionskosten möglich werden. Außerdem sind Substitutionsbeziehungen derart denkbar, daß durch eine Innovation (z. B. elektronisches Meßgerät) einerseits Produktionskosten (z. B. Materialkosten für die Herstellung) erhöht, andererseits aber Transaktionskosten (z. B. Personalaufwand für manuelle Kontrolle) eingespart werden (und umgekehrt). Eine ökonomische Tragfähigkeitsbewertung von Innovationen muß daher auf einer Gesamtkosten-

90 Zu Versuchen der Trennung von Produktions- und Transaktionskosten vgl. z. B. Wegehenkel, 1981, S. 20 u. S. 15-20; Picot, 1982, S. 268-273, Michaelis, 1985, S. 92 f.; hinzu kommt, daß in betriebswirtschaftlichen Kostenrechnungssystemen keine getrennte Erfassung von Transaktions- und Produktionskosten erfolgt, vgl. hierzu z. B. auch Gümbel, 1985, S. 158-163.

91 Vgl. hierzu auch Picot, 1986, S. 4.

betrachtung aufbauen, wobei neben Produktions- auch (z. T. schwer erfaßbare, aber ökonomisch relevante) Transaktionskosten einzubeziehen sind.

V. Institutionelle Regelungen als transaktionskostenreduzierende Innovationen

Der Property Rights-Ansatz und die daraus abgeleitete Transaktionskostentheorie setzen bei den Kosten für das Zustandekommen und die Abwicklung von Tauschaktivitäten und Koordinierungsprozessen an, um unterschiedliche organisatorische Arrangements zu analysieren, zu erklären und zu gestalten⁹². Da die Schaffung und Veränderung von Institutionen mit Transaktionskosten ebenso verbunden sind, wie unterschiedliche institutionelle Regelungen die Höhe von Transaktionskosten für Tauschvorgänge beeinflussen⁹³, sind institutionelle Regelungen in zweifacher Hinsicht möglichst transaktionskostenmindernd auszugestalten.

Entwicklung und Durchsetzung transaktionskostensenkender institutioneller Regelungen können als innovative Aktionen angesehen werden. Die Entstehungsgründe von transaktionskostenreduzierenden Regelungen und Institutionen, wie Geld, Normen, Unternehmungen, speziellen Eigentumsrechten, Organisationsstrukturen usw. wird aber oft unbewußten und sich selbstorganisierenden Prozessen zugeschrieben⁹⁴. Dies mag eine Ursache dafür sein, daß institutionelle Koordinationsmuster gegenüber technologisch-physikalischen Innovationen als weniger spektakulär in das menschliche Bewußtsein eingehen und gleichsam als Selbstverständlichkeiten und unsichtbare Phänomene von den Wirtschaftssubjekten eher unbewußt aufgenommen werden. Die gewählten Innovationsbegriffe sind aber nicht so ausgelegt, daß sie nur bewußt generierte Erneuerungen als Innovationen anerkennen. Bedenkt man ferner, daß unbewußte und zunächst evolutionär entstandene Regelungen ökonomisch wertvoll sind, Knappheiten reduzieren und ökonomisch genutzt werden — weil sie u. a. (implizit) Transaktionskosten senken —, so kann auch gezielt und explizit nach solchen Regelungen und Organisationsformen gesucht werden⁹⁵.

Die Installierung von Frühwarnsystemen zur antizipativen Aufdeckung von abbaubaren Transaktionskostenpegeln⁹⁶ kann die Entwicklung von transaktionskostensenkenden innovativen Organisationsformen und -regeln unterstützen⁹⁷. Die Konstruk-

92 Vgl. z. B. Williamson, 1975, 1985; Bössmann, 1982; Picot, 1982; Michaelis, 1985.

93 Vgl. z. B. Riekhoff, 1984, S. 66.

94 Vgl. hierzu z. B. Kunz, 1985, S. 62-142.

95 Vorwürfe, wonach Transaktionskostentheoretiker nur im nachhinein versuchten, Organisationsarrangements transaktionskostentheoretisch zu rechtfertigen, sollten daher die hierdurch ausgelösten Bewußtwerdungseffekte nicht unterschätzen.

96 Zum Begriff Transaktionskostenpegel vgl. Wegehenkel, 1981, S. 31-33.

97 Vgl. Picot, 1982, S. 279.

tion von Indikatoren kann sich sowohl auf die Einflußgrößen⁹⁸ als auch auf die Erscheinungsformen von Transaktionskostenpegeln beziehen (vgl. zu einer vereinfachten Gegenüberstellung einiger Indikatoren und Lösungsmöglichkeiten Abb. 3).

beispielhafte Indikatoren für transaktionsorientierten Neuerungsbedarf	mögliche organisatorische Lösungen
organisatorische slacks, funktionale Inflexibilität	Divisionalisierung
Motivations- und Kontrollprobleme im F-& E-Bereich	Quasiunternehmen, Projektorganisation, Spin-Off
hohe Absentismusquoten und Fluktuationsraten	flexible Arbeitszeiten, Arbeitsstrukturierung
Kontextinkommensurabilitäten	Typisierung, Normierung, Standards, Wertkonsens
Zunahme des Standardisierungsgrads von selbsterstellten Leistungen	Fremdbezug
Zunahme von Unsicherheit bei der Leistungsbereitstellung	Stärkung der vertikalen Integration

Abb. 3: Indikatoren und organisatorische Senkungsmöglichkeiten von Transaktionskosten

Daneben gibt es eher indirekt wirkende innovative Organisationsformen, die aber nicht als minder transaktionskostensenkend einzustufen sind. So führen auch Strukturen, die Vertrauen, goodwill und Reputation fördern (Unternehmenskultur, Garantieleistungen usw.), dazu, daß Koordinations- und Tauschprozesse wirtschaftlicher oder überhaupt erst möglich werden⁹⁹.

Das Nichtzustandekommen von Tauschprozessen ist aber nicht in jedem Fall auf zu hohe Transaktionskostenpegel zurückzuführen. Denn allein schon die physischen Eigenschaften eines Gutes oder seine Preishöhe können bewirken, daß nur in sehr groben Einheiten getauscht werden kann; Tausche über kleinere Mengen können deshalb aufgrund zu geringer Teilbarkeit der Tauschgüter nicht stattfinden, so daß ein Tausch nur für wenige Bedarfsträger in Frage kommt¹⁰⁰. Durch Kontraktinnovationen (z. B. kurzfristiges Leasing von exklusiven Autos und Büros, Maschinenringe) läßt sich eine künstliche Teilbarkeit von knappen Gütern erreichen, und es kommen mehr Tauschbeziehungen zustande¹⁰¹.

98 Zu Einflußgrößen von Transaktionskosten vgl. Picot, 1982, S. 271-273.

99 Vgl. z. B. Arrow, 1969, S. 22; Ouchi, 1980; Ricketts, 1987, S. 165; Picot, 1982, S. 272 u. S. 278 f.; Michaelis/Picot, 1987, S. 90; Heinen, 1987.

100 Zum Problem der Quantentransformation vgl. z. B. Picot, 1986, S. 7.

101 Vgl. z. B. Schneider, Dietram, 1987, S. 9-12.

E. Folgerungen für die Betriebswirtschaftslehre und Ausblick

Wie gezeigt werden konnte, hält eine aus dem Property Rights-Ansatz und der Transaktionskostentheorie entwickelte ökonomische Sichtweise nicht nur Erklärungs- und Gestaltungsaussagen bezüglich der Strukturierung innovationsfreundlicher Organisationsmechanismen bereit. Aus ihr lassen sich vielmehr auch Hinweise für die Tragfähigkeitsbewertung von Innovationen ableiten und die Richtung für transaktionskostenorientierte Entwicklungen von Innovationen ablesen.

Während institutionelle Regelungen und findiges Unternehmertum in der Betriebswirtschaftslehre oft als gegeben vorausgesetzt und ihre Entstehungsursachen selten thematisiert werden, liefert die Transaktionskostentheorie eine Perspektive für die Emergenzerklärung innovativer institutioneller Arrangements und — im Verbund mit der österreichischen Prozeßtheorie — intuitiven und findigen Unternehmertums, ohne das Innovationen nicht denkbar wären. Durch den Transaktionskostenbegriff erhalten zudem eine Reihe von unterschiedlichen Kostenkategorien (Informations-, Koordinations-, Datenerfassungs-, Vertragsänderungs-, Such- und Kontrollkosten) eine übergeordnete theoretische Dimension. In diesem Zusammenhang ließe sich auch eine Vielzahl von sogenannten Übernahmefaktoren, wie sie in den Innovationsdiffusionsmodellen verwendet werden (z. B. Spezifität der Innovation, Produktbekanntheit, Kommunikationsfähigkeit der Adopter, Informationsbewertung und -suche)¹⁰², unter den Transaktionskostenbegriff fassen und damit transaktionskostentheoretisch interpretieren. Die Anwendbarkeit des Transaktionskostenkonzepts ist daher im Hinblick auf das Innovationsphänomen nicht nur auf die in diesem Beitrag beschriebenen Sachverhalte beschränkt; vielmehr scheinen Innovationen ohne transaktionskostentheoretische Ansatzpunkte ausgeschlossen, weil Innovationen stets Tauschbeziehungen voraussetzen, auslösen und verändern.

Schließlich wurde deutlich, daß gerade auch der Aufbau innovationsfreundlicher Verfügungsrechts- und Organisationsstrukturen ökonomisch interpretierbar ist und innovatives Verhalten durch entsprechende Rahmenbedingungen stimuliert werden kann; ferner sind hohe Transaktionskosten stets Anreiz für die Entwicklung tragfähiger transaktionskostensenkender Innovationen. Insbesondere unter dem Aspekt, daß innovative Ideen auf ihre marktliche Tragfähigkeit hin beurteilt werden und im dynamischen Wettbewerb ihren Weg finden müssen, ist eine ökonomische Sichtweise anzuraten, um eine selbstzweckhafte Innovationseuphorie zu kanalisieren.

In Bezug auf die Operationalisierbarkeit von Transaktionskosten, dem zentralen Analyse Kriterium, und deren empirischer Meßbarkeit sind aber noch Konkretisierungsdefizite festzustellen¹⁰³, was auch von den Vertretern dieses Ansatzes erkannt

¹⁰² Vgl. hierzu z. B. Gierl, 1987, S. 58-61.

¹⁰³ Vgl. z. B. Schneider, Dieter, 1985, S. 532-536.

wird¹⁰⁴. Und vielfach können Transaktionskosten einer bestimmten Entscheidung nicht direkt und überschneidungsfrei zugeordnet werden (Transaktions-Gemeinkosten), wodurch die Zurechnung von bestimmten Transaktionskosten zu ursächlichen Entscheidungen erschwert und das Interdependenzproblem erhöht wird¹⁰⁵. Die mangelnde Operationalisierbarkeit und das Interdependenzproblem (Gemeinkostenproblem) von Kostenkategorien betrifft aber nicht nur den Transaktionskostenbegriff, sondern ist auch traditionellen betriebswirtschaftlichen Kostendiskussionen nicht unbekannt.

Die Tatsache, daß sich Property Rights- und Transaktionskostenansatz mit dem Innovationsphänomen bislang nur selten befaßt haben, ist kein Hinweis für deren Untauglichkeit in diesem Bereich. Wie gezeigt wurde, läßt sich mit ihrer Hilfe vielmehr ein übergeordneter Bezugsrahmen für die Ableitung innovationsrelevanter betriebswirtschaftlicher Aussagen konstruieren. Die Zusammenführung des Property Rights- und Transaktionskostenansatzes mit der prozeßtheoretischen österreichischen Theorie erweist sich dabei als besonders interessant. In der Betriebswirtschaftslehre gibt es noch zu wenige Versuche, allgemeine ökonomische Theorien für betriebswirtschaftliche Zwecke dienstbar zu machen. Durch ein solches Vorgehen könnte sich aber ein Strukturkern für die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, verstanden als wirtschaftswissenschaftliche Disziplin, herausbilden.

Literatur

- Alchian, A. A./Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs and Economic Organization, in: American Economic Review, 62, S. 777-795.
- Alchian, A. A./Demsetz, H. (1973): The Property Rights Paradigm, in: Journal of Economic History, 33, S. 16-27.
- Ansoff, H. J. (1976): Managing Surprise and Discontinuity — Strategic Response to Weak Signals, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 28, S. 129-152.
- Arrow, K. (1969): The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation, in: Analysis and evaluation of public expenditure, 91st Congress, Joint Economic Committee, 1, Part I, Section A, Washington, S. 47-63.
- Balcerowicz, L. (1986): Enterprises and Economic Systems: Organisational Adaptability and Technical Innovativeness, in: Leipold, H./Schüller, A. (Hrsg.): Zur Interdependenz von Unternehmens- und Wirtschaftsordnung, Stuttgart, S. 189-208.

104 Vgl. z. B. Bössmann, 1982, S. 664; Picot, 1982, S. 281.

105 Vgl. z. B. Michaelis, 1985, S. 94-100; Michaelis/Picot, 1987 S. 88.

- Barney, J. B. (1986): Types of Competition and the Theory of Strategy: Toward an Integrative Framework, in: *Academy of Management Review*, 11, S. 791-800.
- Bössmann, E. (1982): Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 138, S. 664-679.
- Brose, P. (1982): *Planung, Bewertung und Kontrolle technologischer Innovationen*, Berlin.
- Buchanan, J. M./Faith, R. L. (1981): Entrepreneurship and the Internalization of Externalities, in: *The Journal of Law and Economics*, 24, S. 95-111.
- Bühner, R. (1985): *Strategie und Organisation — Analyse und Planung der Unternehmensdiversifikation mit Fallbeispielen*, Wiesbaden.
- Fischer, T. (1982): *Inventionsprozesse und Unternehmungsentwicklung — Die Initiierung von Neuerungsprozessen in Unternehmen*, Freiburg.
- Furubotn, E. G./Pejovich, S. (1972): Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, in: *Journal of Economic Literature*, 10, S. 1137-1162.
- Gäfgen, G. (1984): Entwicklung und Stand der Theorie der Property Rights: Eine kritische Bestandsaufnahme, in: Neumann, M. (Hrsg.): *Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte*, Berlin, S. 43-62.
- Gerubadze, A. (1982): *Innovation, Wettbewerb und Evolution*, Tübingen.
- Gierl, H. (1987): Ist der Erfolg industrieller Innovationen planbar?, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 39, S. 53-73.
- Goldberg, W. H. (1986): Zur Organisation interner Innovationsvorhaben in älteren und größeren Unternehmungen, in: *Die Betriebswirtschaft*, 46, S. 128-129.
- Gümbel, R. (1985): *Handel, Markt und Ökonomik*, Wiesbaden.
- Gutberlet, K.-L. (1984): *Alternative Strategien der Forschungsförderung*, Tübingen.
- Hartfelder, D./Paul, H. (1986): Wenn High-Tech-Köner das Unternehmen verlassen — was dann?, in: *io Management-Zeitschrift*, 55, S. 524-527.
- v. Hayek, F. A. (1969): Die Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs, in: *Freiburger Studien, gesammelte Aufsätze von F. A. v. Hayek*, Tübingen, S. 97-101.
- Heinen, E. (1987): *Unternehmenskultur*, München.
- Hinterhuber, H. H. (1975): *Innovationsdynamik und Unternehmensführung*, Wien.
- Kaas, K. P. (1974): Diffusionstheorie und Absatzwirtschaft, in: Tietz, B. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Absatzwirtschaft*, Stuttgart, Sp. 464-468.
- Kaufer, E. (1986): The Incentives to Innovate under Alternative Property Rights Assignments with Special Reference to the Patent System, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, S. 210-226.
- Kaulmann, T. (1987): *Property rights und Unternehmungstheorie — Stand und Weiterentwicklung der empirischen Forschung*, München.
- Kay, N. M. (1984): Innovation, Markets and Hierarchies, in: *Journal of Economic Studies*, 11, S. 44-60.

- Kirsch, G. (1981): Ordnungspolitik als Gegenstand der politischen Auseinandersetzung, in: Issing, O. (Hrsg.): Zukunftsprobleme der Sozialen Marktwirtschaft, Berlin, S. 255-275.
- Kirsch, W. (1978): Die Handhabung von Entscheidungsprozessen, München.
- Kirzner, I. M. (1978): Wettbewerb und Unternehmertum, Tübingen.
- Kirzner, I. M. (1979): Perception, Opportunity, and Profit, Chicago, London.
- Kudla, R. J./McInish, T. H. (1984): Corporate Spin-Offs; Strategy for the 1980s, Westport, London.
- Kunz, H. (1985): Marktsystem und Information, Tübingen.
- Lachmann, L. M. (1976): On the Central Concept of Austrian Economics: Market Process, in: The Foundations of the Modern Austrian Economics, hrsg. v. Institute for Human Studies, Kansas City, S. 126-132.
- Lehmann, M. (1984): Theorie der Property Rights und Schutz des geistigen und gewerblichen Eigentums. Wettbewerbsbeschränkungen zur Förderung des Wettbewerbs, in: Neumann, M. (Hrsg.): Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 519-535.
- Leipold, H. (1978): Die Verwertung neuen Wissens bei alternativen Eigentumsordnungen, in: Schenk, K. E. (Hrsg.): Ökonomische Verfügungsrechte und Allokationsmechanismen in Wirtschaftssystemen, Berlin, S. 89-122.
- Lunn, J. (1985): The Roles of Property Rights and Market Power in Appropriating Innovative Output, in: The Journal of Legal Studies, 14, S. 423-433.
- Marr, R. (1980): Innovation, in: Handwörterbuch der Organisation, in: Grochla, E. (Hrsg.): Stuttgart, Sp. 947-959.
- McClelland, (1965): Need Achievement and Entrepreneurship — A Longitudinal Study, in: Journal of Personality and Social Psychology, 1, S. 389-392.
- Michaelis, E. (1985): Organisation unternehmerischer Aufgaben — Transaktionskosten als Beurteilungskriterium, Frankfurt/M. u. a.
- Michaelis, E./Picot, A. (1987): Zur ökonomischen Analyse von Mitarbeiterbeteiligungsrechten, in: FitzRoy, F. R./Kraft, K. (Hrsg.): Mitarbeiterbeteiligung und Mitbestimmung im Unternehmen, Berlin, New York, S. 83-127.
- Mintzberg, H. (1979): The Structuring of Organizations, Englewood Cliffs, N. J.
- Mintzberg, H. (1984): A Typology of Organizational Structure, in: Miller, D./Friesen, P. H. (eds.): Organizations, A Quantum View, Englewood Cliffs, N. J., S. 68-86.
- v. Mises, L. (1940): Nationalökonomie, Theorie des Handelns und des Wirtschaftens, Genf.
- Mueller, D. C. (1986): The Modern Corporation — Profits, Power, Growth and Performance, Brighton.
- Nathusius, K. (1979): Venture Management — Ein Instrument zur innovativen Unternehmensentwicklung, Berlin.
- North, D. (1984): Transaction Costs, Institutions and Economic History, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 140, S. 7-17.

- Olson, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*, Cambridge.
- Ouchi, W. G. (1980): *Markets, Bureaucracies and Clans*, in: *Administrative Science Quarterly*, 25, S. 129-141.
- Picot, A. (1977): *Betriebswirtschaftliche Umweltbeziehungen und Umweltinformationen — Grundlagen einer erweiterten Erfolgsbeurteilung von Unternehmungen*, Berlin.
- Picot, A. (1981): *Der Beitrag der Theorie der Verfügungsrechte zur ökonomischen Analyse von Unternehmensverfassungen*, in: Bohr, K. u. a. (Hrsg.): *Unternehmensverfassung als Problem der Betriebswirtschaftslehre*, Berlin S. 153-197.
- Picot, A. (1982): *Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert*, in: *Die Betriebswirtschaft*, 42, S. 267-284.
- Picot, A. (1984): *Organisation*, in: *Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre 2*, München, S. 95-158.
- Picot, A. (1986): *Transaktionskosten im Handel*, in: *Der Betriebs-Berater*, Beilage 13/1986 zu Heft 27, S. 2-16.
- Picot, A. (1987): *Ökonomische Theorien und Führung*, in: Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Führung*, Stuttgart, Sp. 1583-1595.
- Picot, A./Reichwald, R./Schönecker, H. (1985): *Eigenerstellung oder Fremdbezug von Organisationsleistungen — ein Problem der Unternehmensführung*, in: *Office Management*, S. 818-821 u. S. 1029-1034.
- Picot, A./Kaulmann, T./Laub, U./Schneider, D. (1987): *Theoretische Grundlagen zum Projektbericht „ökonomische Analyse innovativer unternehmerischer Aktivitäten“ im Rahmen des Schwerpunktprogrammes „Theorie der Innovation in Unternehmen“ der Deutschen Forschungsgemeinschaft*, unveröffentlichter Zwischenbericht, Technische Universität München.
- Porter, M. E. (1980): *Competitive Strategy*, New York, London.
- Porter, M. E. (1985): *Competitive Advantage*, New York, London.
- Reekie, D. (1984): *Markets, Entrepreneurs and Liberty, An Austrian View of Capitalism*, Brighton.
- Ricketts, M. (1987): *The Economics of Business Enterprise — New Approaches to the Firm*, Brighton.
- Riekhof, H. C. (1984): *Unternehmensverfassungen und Theorie der Verfügungsrechte*, Wiesbaden.
- Röpke, J. (1977): *Die Strategie der Innovation*, Tübingen.
- Rogers, E. M. (1983): *Diffusion of Innovations*, New York.
- Schneider, Dieter (1985): *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 2., überarbeitete und erweiterte Aufl.*, München, Wien.
- Schneider, Dietram (1987): *Der kapazitätsorientierte Jahresarbeitszeitvertrag*, München.
- Schneider, Dietram (1988): *Zur Entstehung innovativer Unternehmen — Eine ökonomische Perspektive*, unveröffentlichtes Manuskript, München.

- Schreyögg, G. (1984): Unternehmensstrategie — Grundfragen einer Theorie strategischer Unternehmensführung, Berlin, New York.
- Schumpeter, J. (1952): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 5. Aufl., Berlin.
- Scitovsky, T. (1954): Two Concepts of External Economies, in: The Journal of Political Economy, 42, S. 143-151.
- Shand, A. H. (1984): The Capitalist Alternative — An Introduction to Neo-Austrian Economics, New York, London.
- Staudt, E./Schmeisser, W. (1987): Innovation und Kreativität als Führungsaufgabe, in: Kieser, A./Reber, G./Wunderer, R. (Hrsg.): Handwörterbuch der Führung, Stuttgart, Sp. 1138-1149.
- Swann, K. (1975): Entrepreneurship in Large Companies, in: Journal of general Management, Heft 4, S. 48-54.
- Teece, D. J. (1980): The Diffusion of an Administrative Innovation, in: Management Science, 26, S. 464-470.
- Thom, N. (1980): Grundlagen des betrieblichen Innovationsmanagement, 2., völlig neu bearbeitete Auflage, Königstein/Taunus.
- Van de Ven, A. H. (1986): Central Problems in the Management of Innovation, in: Management Science, 32, S. 590-607.
- Wegehenkel, L. (1981): Gleichgewicht, Transaktionskosten und Evolution — Eine Analyse der Koordinierungseffizienz unterschiedlicher Wirtschaftssysteme, Tübingen.
- Wenger, E. (1987): Freiwillig vereinbarte und erzwungene Organisationsregeln — Eine Analyse ihrer Wirkungen, dargestellt am Beispiel von Beschäftigungsverhältnissen, Habilitationsschrift, Technische Universität München.
- Williamson, O. E. (1975): Markets and Hierarchies — Analysis and Antitrust Implications, New York, London.
- Williamson, O. E. (1979): Transaction-Cost Economics — The Governance of Contractual Relations, in: The Journal of Law and Economics, 12, S. 233-261.
- Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism, New York, London.
- Williamson, O. E./Wachter, M. L./Harris, J. E. (1975): Understanding the employment relation: the analysis of idiosyncratic exchange, in: Bell Journal of Economic and Management, 6, S. 520-578.
- Witt, U. (1987): How Transaction Rights Are Shaped to Channel Innovativeness, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 143, S. 180-195.
- Witte, E. (1973): Organisation für Innovationsentscheidungen, Göttingen.