

Gertraude Mikl-Horke
Reinhard Pirker
Andreas Resch

Theorie der Firma: interdisziplinär

ARBEIT GRENZEN POLITIK HANDLUNG METHODEN GEWALT SPRACHE WISSEN
SCHAFT DISKURS SCHICHT MOBILITÄT SYSTEM INDIVIDUUM KONTROLLE
ZEIT ELITE KOMMUNIKATION WIRTSCHAFT GERECHTIGKEIT STADT WERTE
RISIKO ERZIEHUNG GESELLSCHAFT RELIGION UMWELT SOZIALISATION
RATIONALITÄT VERANTWORTUNG MACHT PROZESS LEBENSSTIL DELIN



WIRTSCHAFT + GESELLSCHAFT

Gertraude Mikl-Horke · Reinhard Pirker · Andreas Resch

Theorie der Firma: interdisziplinär

Wirtschaft + Gesellschaft

Herausgegeben von Andrea Maurer und Uwe Schimank

Beirat:

Jens Beckert

Christoph Deutschmann

Susanne Lütz

Richard Münch

Wirtschaft und Gesellschaft ist ein wichtiges Themenfeld der Sozialwissenschaften. Daher diese Buchreihe: Sie will zentrale Institutionen des Wirtschaftslebens wie Märkte, Geld und Unternehmen sowie deren Entwicklungsdynamiken sozial- und gesellschaftstheoretisch in den Blick nehmen. Damit soll ein sichtbarer Raum für Arbeiten geschaffen werden, die die Wirtschaft in ihrer gesellschaftlichen Einbettung betrachten oder aber soziale Effekte des Wirtschaftsgeschehens und wirtschaftlichen Denkens analysieren.

Die Reihe steht für einen disziplinären wie theoretischen Pluralismus und pflegt ein offenes Themenspektrum.

Bisher erschienen:

Andrea Maurer, Handbuch der Wirtschaftssoziologie, 2008

Christoph Deutschmann, Kapitalistische Dynamik.
Eine gesellschaftstheoretische Perspektive, 2008

Andrea Maurer, Uwe Schimank, Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft. Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen, 2008

Neil Fligstein, Die Architektur der Märkte, 2010

Gertraude Mikl-Horke,
Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie, 2011

Gertraude Mikl-Horke
Reinhard Pirker
Andreas Resch

Theorie der Firma: interdisziplinär



VS VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage 2011

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011

Lektorat: Cori Mackrodt

VS Verlag für Sozialwissenschaften ist eine Marke von Springer Fachmedien.

Springer Fachmedien ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.vs-verlag.de



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.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-531-17407-5

Inhaltsverzeichnis

<i>Gertraude Mikl-Horke, Reinhard Pirker, Andreas Resch</i> Einleitung	7
<i>Reinhard Pirker, Andreas Resch</i> Anmerkungen zur Theorie der Firma und Transaktionskostenökonomik im Sinne von Ronald H. Coase und Oliver E. Williamson	11
<i>Gertraude Mikl-Horke</i> Max Weber und die Theorie der Unternehmung	29
<i>Reinhard Pirker</i> Die Firma als Anstoß für institutionalistisches Denken in der Ökonomie	53
<i>Gertraude Mikl-Horke</i> Wirtschaftssoziologische und gesellschaftstheoretische Perspektiven der Unternehmung	75
<i>Andreas Resch</i> Neue Institutionenökonomik, kulturelle Komplexität und Wirtschaftsgeschichte	105
<i>Gertraude Mikl-Horke</i> Zum Abschluss: Das Unternehmen in interdisziplinärer Sicht	135

Einleitung

Gertraude Mikl-Horke, Reinhard Pirker, Andreas Resch

Dieses Buch entstand aus einer langjährigen Kooperation der drei AutorInnen im Rahmen einer Lehrveranstaltung, in der versucht wurde, verschiedene Perspektiven auf das Unternehmen ausgehend von der Theorie der Firma von Ronald Coase vorzustellen und mit dieser zu vergleichen. Dabei sollten die Besonderheiten der einzelnen Zugänge aufgezeigt und gleichzeitig verdeutlicht werden, dass wissenschaftliche Erkenntnisobjekte nur durch die Behandlung auf der Basis verschiedener Disziplinen und Theorien annähernd erfasst werden können. Auch die Zielsetzung dieses Bandes ist darauf gerichtet, die unterschiedlichen Ausgangspunkte und Annahmen, mit denen sich verschiedene Sozialwissenschaften dem Problem der Unternehmung und ihres Handelns nähern, herauszuarbeiten; dabei sollen auch Verbindungslinien und Anknüpfungspunkte zwischen den Disziplinen aufgezeigt werden. Dies erscheint insofern möglich, als die Autoren alle zwar eine ökonomische Ausbildung haben, aber entweder durch die Hinwendung zur Soziologie, insbesondere zur Wirtschaftssoziologie (Mikl-Horke), die Orientierung an heterodoxen Strömungen (Pirker) oder durch die Beschäftigung mit der Wirtschaftsgeschichte (Resch) spezifische Perspektiven entwickelt haben.

In der allein an der Preisbildung orientierten neoklassischen Ökonomie wurde die Unternehmung ausgeblendet, wodurch die produktionsorientierte Perspektive der klassischen Politischen Ökonomie verloren ging, in der Smith noch auf die Arbeitsteilung und Kooperation im Betrieb verweisen konnte. Die Nutzentheorie hatte die Erklärungsperspektive von der Angebotsseite auf die Nachfrageseite hin verschoben, so dass Unternehmen aus dem Blickfeld der Ökonomie gerieten. In gewisser Weise wurde zwar hier und da noch auf Unternehmen Bezug genommen, etwa in Alfred Marshalls Hinweis auf den Produktionsfaktor Organisation, den er als eine Form des Kapitals neben dem Geldkapital und dem Wissen betrachtete. Die neoklassische Wirtschaftstheorie aber richtete sich auf die formallogische und mathematische Erklärung der Preisbildung auf dem Markt und behandelte Haushalte und Unternehmen wie individuelle Wirtschaftsakteure bzw. repräsentierte sie durch Nutzen- und Produktionsfunktionen. Wenngleich Unternehmen daher in den Bezugnahmen der Ökonomen auf reale Prozesse als Tatbestände der Wirklichkeit vorausgesetzt wurden, fanden sie keinen Eingang in das Modell der Wirtschaftstheorie. Erst in dem berühmten Aufsatz von Ronald Coase *The Nature of the Firm* von 1937 wurde der Versuch unternommen, die Unternehmung wieder in die Wirtschaftstheorie zu integrieren. Dieser Beitrag fand allerdings lange Zeit keine besondere Beachtung; erst Oliver Williamson nahm dann wieder auf die Frage der Transaktionskosten des Marktes als Begründung für die Entstehung und die Größe der Unternehmung Bezug.

Im ersten Beitrag von Reinhard Pirker und Andreas Resch wird daher dargestellt, wie durch die zusätzlich eingeführte Kategorie der Transaktionskosten das etablierte neoklassische Modell von vollkommenen Märkten mit wohlfahrtsoptimalem Gleichgewicht differenziert und somit etwas realitätsnäher gemacht wird. Die Autoren erläutern u.a.,

- wie das Auftreten von Transaktionskosten auf Märkten durch Unsicherheit, Informationskosten und Informationsasymmetrien ein optimales Gleichgewicht im Sinne des Ersten Wohlfahrtstheorems verunmöglicht,
- wie im Sinne von Coase und Williamson Unternehmen als Institutionen zur Vermeidung von unter Marktbeziehungen auftretenden Transaktionskosten zu sehen sind, die ihrerseits dafür mit Organisationskosten belastet sind
- und wie auf der Grundlage transaktionskostentheoretischer Logik die Managementfrage nach „make or buy“ (oder der Wahl einer hybriden Zwischenform) zu entscheiden ist.

Im zweiten Beitrag beschäftigt sich Gertraude Mikl-Horke mit dem Verständnis der Unternehmung in Max Webers Werk. Bemerkenswerterweise hat Weber der modernen Unternehmung keine eigene Schrift und auch kein spezielles Kapitel seines Werkes gewidmet. Wie er die Unternehmung sah, muss daher aus verschiedenen seiner Schriften erst rekonstruiert werden. Dabei wird hier jedoch nicht von der Bürokratiethorie ausgegangen, auf die meist im Zusammenhang mit Webers Verständnis des Unternehmens Bezug genommen wird. Vielmehr wird die Unternehmung als Form der Vergemeinschaftung und Vergesellschaftung und ihre enge Verbindung mit seiner Sicht des modernen Kapitalismus, als dessen idealtypischer Wirtschaftsakteur die rationale okzidentale Unternehmung begriffen werden kann, betont. Daher kommt der Herausbildung des Geschäftskapitals und der Kapitalrechnung sowie dem Kapitalmarkt große Bedeutung in Webers Konzeption des privatkapitalistischen Erwerbsbetriebs zu. Diese Sicht Webers erscheint gerade unter gegenwärtigen Bedingungen der globalen Finanzmärkte und ihrer Folgen für die Unternehmen wieder sehr aktuell. Weber hat jedoch neben der autonomen Verfolgung der Kapitalinteressen auch die Integration des Unternehmens als Institution in die ‚Verkehrswirtschaft‘ hervorgehoben und daher die Notwendigkeit der Entwicklung einer entsprechenden Moral und normativen Ordnung der Gesellschaft betont. In einem zweiten Schritt wird Webers Sicht dann mit der von Coase verglichen, denn beide beziehen das Unternehmen auf ihre Umwelt, Coase im Sinn von Markt und Marktkosten, Weber im Sinn der historischen Entwicklungsbedingungen von Kapitalismus und Verkehrswirtschaft. Während Coase die Firma und ihre Organisation als Resultat von Transaktionskostenentscheidungen erklärt, betont Weber die Rentabilitätsziele, die Macht der Unternehmen und ihre soziokulturellen Bedingungen. Schließlich wird die Sicht Webers von der Unternehmung als Institution der Perspektive der Institutionenökonomie gegenüber gestellt und auf die Notwendigkeit einer an Weber anschließenden Bezugnahme der Unternehmen auf Gesellschaft hingewiesen, die sich insbesondere aus der hohen Kulturbedeutung der modernen Unternehmung für die Gegenwart ergibt.

Im Anschluss daran geht Reinhard Pirker auf Ansätze aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften ein und beschäftigt sich eingangs mit der Logik von Kooperation und Teamarbeit und der daraus resultierenden Konsequenz von Input-Unteilbarkeiten nach Alchian/Demsetz. Dann zeigt er, wie die damit verbundene Ablehnung von hierarchischen Beziehungen in der Firma Effizienzverluste mit sich bringen kann, worauf die Transaktionskostentheorie in der Coase-Williamson-Tradition reagiert, welche ihrerseits argumentiert, dass unter bestimmten Bedingungen die hierarchische Integration von Tätigkeiten dem Alchian-Demsetz-Modell ökonomisch überlegen ist. Gegen diese aktuell vorherrschende Erklärung von Firmen, nämlich dass diese als effiziente vertragliche Formen im

Vergleich zu anderen Organisationsmöglichkeiten gesehen werden, wendet der Autor ein, dass sie das Potential von Wissensgenerierung und -diffusion innerhalb der Firma unterschätzt und bestimmte Arten des Wissens begrifflich überhaupt nicht fassen kann. Deshalb beschäftigt er sich theoriegeschichtlich mit den sogenannten wissensbasierten Ansätzen der Firma, die auf Adam Smith zurückgeführt werden können und mit dem klassischen Werk von Nelson und Winter einen beeindruckenden Höhepunkt erfahren.

Mit gegenwärtigen Konzeptionen der Unternehmung in der Soziologie beschäftigt sich der Beitrag von Gertraude Mikl-Horke, wobei sowohl die Ansätze der Wirtschaftssoziologie als auch die gesellschaftstheoretischen Reflexionen behandelt werden. Die seit den 1980er Jahren entstandene „neue Wirtschaftssoziologie“ befasst sich vornehmlich mit der Beziehung von Markt und Unternehmen, was unter anderem auch durch die Auseinandersetzung mit institutionenökonomischen Perspektiven motiviert war. Insbesondere die Polarisierung von Markt und Hierarchie in Oliver Williamsons bekannter Schrift hat Kritik von Seiten Mark Granovettors hervorgerufen. Aus soziologischer Sicht wurde die intermediäre Perspektive der sozialen Netzwerke zwischen Firmen und die Bedeutung der Vermischung von sozialen und ökonomischen Motiven im Unternehmenshandeln besonders betont sowie die empirische Erforschung von Unternehmensgruppen als eine Erweiterung der Theorie der Firma gefordert. Diese mikrosoziologische Perspektive muss jedoch durch andere Ansätze ergänzt werden; zum einen durch institutionalistische Ansätze im Rahmen der Wirtschaftssoziologie selbst, zum anderen durch die theoretische Bezugnahme von Unternehmen, ihrer Form und ihres Handelns, auf Gesellschaft. Dies wird zunächst anhand der französischen Unternehmenssoziologie gezeigt. Die Perspektive der Wechselwirkungen zwischen Gesellschaft und Unternehmen legt aber auch eine Wiederaufnahme der Betrachtung der Unternehmen im Rahmen der Systemtheorie Parsons' und seiner Positionierung der Wirtschaft als Subsystem der Gesellschaft nahe. Dabei darf nicht übersehen werden, dass Unternehmen selbst nicht nur wichtige Akteure der modernen Wirtschaft sind, sondern als Definitionsmächte auch großen Einfluss darauf ausüben, wie Wirtschaft und die Rolle der Unternehmen in der Gesellschaft verstanden werden. Sie wirken mit bei der kommunikativen Konstruktion des autopoietischen Sinnsystems Wirtschaft, eine Betrachtung, die mit der Theorie Luhmanns eng verbunden ist. Aber über ihre kommunikative und performative Wirkung hinaus haben die Entscheidungen der Unternehmen Konsequenzen für die sozialen Strukturen, die sozialen Beziehungen und die Lebenswelt der Menschen, so dass sie – um wieder mit Max Weber zu sprechen – von großer Bedeutung für die gesamte Kultur sind.

Abschließend geht Andreas Resch auf das komplexe Verhältnis zwischen neoinstitutionenökonomischen Ansätzen und wirtschaftshistorischer Forschung ein. Derartige Ansätze wurden sowohl langfristigen makroökonomischen Untersuchungen (z.B. von Douglas North oder Avner Greif) als auch der Analyse der Entwicklung konkreter Unternehmen bzw. Unternehmensformen zugrunde gelegt. Der Autor zeigt die spezifischen Stärken aber auch gewisse, aus der neoklassischen Genese der Neuen Institutionenökonomik herrührende Defizite für die geschichtswissenschaftliche Anwendung auf. Bei der Untersuchung langfristiger Makroentwicklungen können sowohl die Formen untersuchter *governance structures* als auch Entwicklungen im formalen und informellen institutionellen Umfeld als endogen angenommen werden. Dadurch wird es möglich, komplexe evolutionäre Wechselwirkungen zu untersuchen, die nicht „automatisch“ (wie von neoklassischen Modellierungen angenommen) zu „effizienten“ Zuständen tendieren, wobei der Effizienzbegriff

selber durch die Endogenisierung und Differenzierung von Bedürfnissen (Nutzenfunktionen) weitgehend diffus wird. Auf der Ebene konkreter historischer Unternehmen bzw. Transaktionsarrangements kann deren Entwicklung im Hinblick auf die Minimierung von Transaktionskosten unter je gegebenen institutionellen Bedingungen analysiert werden. Dabei droht jedoch die Falle, vorgefundene Lösungen im Nachhinein stets als „effizient“ zu kategorisieren, einfach weil sie bestanden haben, somit offenbar lebensfähig waren.

Unternehmen treten in verschiedensten Gestalten und Formen auf, sie haben eine Geschichte und machen Geschichte, sie sind von bestimmten Voraussetzungen abhängig, müssen sich in Kontexte einfügen, verändern diese aber gleichzeitig, prägen die Struktur und Entwicklung der Wirtschaft. Sie sind Marktakteure, Innovatoren, politische Lobbyisten und ‚global players‘. Aber sie sind auch Arbeitsorganisationen, in denen Menschen einen Großteil ihres Lebens verbringen, in denen sich ihre Chancen und Risiken manifestieren, in denen und durch die das Verständnis von Wirtschaft geprägt wird und die die Zukunft in vielerlei Hinsicht bestimmen. Diese große Bedeutung der Unternehmen rechtfertigt ihre Analyse von verschiedenen Perspektiven aus; sie kann nicht nur auf ökonomische Rationalität, Effizienz und Rentabilität unter der Annahme, dass damit auch die Wohlfahrt der Menschen schon gesichert sei, reduziert werden.

Anmerkungen zur Theorie der Firma und Transaktionskostenökonomik im Sinne von Ronald H. Coase und Oliver E. Williamson

Reinhard Pirker, Andreas Resch

Die auf der Transaktionskostenlogik basierenden Ansätze der Theorie der Firma sind dem Bereich der Neuen Institutionenökonomik zuzurechnen. Sie haben sich seit den 1970er Jahren als erfolgreiche wissenschaftliche Konzepte entwickelt, die neben konventionell „ökonomischen“ Fragestellungen Anwendungen in immer breiteren sozialwissenschaftlichen Bereichen gefunden haben. Im hier vorliegenden Beitrag wird – als Ausgangsbasis für weiterführende Diskussionen in den anderen Beiträgen des Buches – in knapper Form die Entwicklung dieser Ansätze durch die beiden Hauptvertreter Ronald H. Coase und Oliver E. Williamson dargestellt.

Ehe auf die beiden Autoren eingegangen wird, seien kurz zentrale Charakteristika des neoklassischen Modells vollkommener Konkurrenz rekapituliert, da dieses in modifizierter Form als Ausgangsbasis für die Transaktionskostentheorie anzusehen ist. Dieses Modell wurde ursprünglich für reine Gütertauschmärkte entwickelt und anschließend um die Produktionsfaktoren erweitert. Es blieb ein realwirtschaftliches Modell, in dem eines der getauschten Güter als Numéraire-Gut (in dem der Wert/Preis aller anderen Güter angegeben werden kann) dient. Es wird davon ausgegangen, dass alle Teilnehmer über eine anfängliche Ressourcenausstattung verfügen (mit klaren Eigentumsrechten) und dass sie in freiwilligen Transaktionen Ressourcen tauschen, sofern beide Tauschpartner subjektiv die eingetauschten Ressourcen höher bewerten als die abgegebenen. Somit führt jeder freiwillige Tauschakt zu einer Wohlfahrtssteigerung durch Handelsgewinne, die Ausschöpfung aller derartigen Tauschmöglichkeiten führt zu einem Wohlfahrtsoptimum, in Abhängigkeit von der ursprünglichen Ressourcenverteilung. Diesem Marktmodell wird als Annahme zugrunde gelegt, dass die einzelnen Akteure keine Marktmacht haben, über vollkommene Information und Voraussicht verfügen und auf dieser Grundlage rational handeln können. Das heißt, sie optimieren ihren individuellen Nutzen bzw. Gewinn entsprechend den Nutzenfunktionen, gegebenen Marktpreisen, Einkommen, Kosten der Produktionsfaktoren und der Technologie. Unter weiter einschränkenden Annahmen konnte formal bewiesen werden, dass derartige Marktgleichgewichte ein pareto-effizientes¹ Wohlfahrtsmaximum ergeben, das heißt einen Zustand, in dem die individuelle Wohlfahrt einzelner nur noch durch die Missachtung der als gegeben angenommenen Eigentumsrechte anderer bzw. durch die Schlechterstellung anderer erreicht werden kann, also durch Transaktionen, die unter den getroffenen Annahmen und vorausgesetzten Spielregeln nicht freiwillig zustande kommen würden. Das Modell unterstellt individuelle Nutzenmaximierung, ist somit im Sinne des methodologischen Individualismus konstruiert.

1 Benannt nach dem Effizienzkonzept des italienisch-schweizerischen Ökonomen Vilfredo Pareto (1848-1923).

Dieses Leitmodell der neoklassischen Ökonomie beruht jedoch auf sehr „unrealistischen“ Annahmen, wie etwa der vollen Informiertheit aller Teilnehmer, die rationales, nutzenmaximierendes Verhalten ermöglicht, und unstrittiger Eigentumsrechte, wodurch Transaktionen mittels impliziter bzw. einfacher und trotzdem vollständiger Verträge funktionieren.

Bei der Erkenntnis der mangelnden „Realitätsnähe“ setzt die Neue Institutionenökonomik, somit auch die Transaktionskostenökonomik, an. Durch „realistischere“ Annahmen über die Grundlagen für Transaktionsentscheidungen (insbesondere Verhaltensannahmen) soll die Brauchbarkeit des Modells für die Analyse empirisch beobachtbarer Transaktionen und ihrer ökonomischen Implikationen verbessert werden. Dabei werden unter „Transaktion“ sowohl die Übertragung eines Gutes oder einer Leistung über eine technisch trennbare Schnittstelle hinweg, als auch eine Übertragung von Verfügungsrechten verstanden (vgl. Williamson 1990; Richter/Furubotn 2003: 55 ff und 592).

1 Coase und die institutionelle Struktur der Firma

Wenn man über einen für die ökonomische Theorieentwicklung so wichtigen Denker wie Coase schreibt, dann kann man nicht umhin, kurz den Diskurszusammenhang einzublenden, aus dem er entstammt. Er selbst schildert in der Rede, die er 1991 anlässlich der Überreichung des von der Schwedischen Reichsbank gestifteten Alfred-Nobel-Gedenkpreises gehalten hat, wie er als junger Mann Ende der 1920er/Anfang der 1930er Jahre in – wie wir heute sagen würden – damaliger neoklassischer Standardökonomie ausgebildet wurde, was er in einem Satz zusammenfasst: “The normal economic system works itself” (Coase 1993: 229), was nichts anderes bedeutete, als dass ein kompetitives ökonomisches System mittels der Preise so koordiniert würde, jene Güter und Dienste zu produzieren, die die Konsumenten am höchsten wertschätzten. Er bezieht sich darin auch auf „my old chief and wonderful human being“ Lionel Robbins, welcher der dann von Coase eben angezweifelte Meinung war, dass „an economist does not interest himself in the internal arrangements within organisations but only in what happens on the market“ (Coase 1993: 228).

Coase, der als 1910 Geborener die intensiven Debatten über die Möglichkeit bzw. Unmöglichkeit des Sozialismus in der Zwischenkriegszeit mit verfolgen konnte, benutzt diese Debatte als Problemaufriss² für die Entwicklung dessen, was dann später als Transaktionskostentheorie (der Firma) bekannt wurde. In der erwähnten Rede rekurriert er nämlich nicht nur auf in den 1930er Jahren renommierte westliche Ökonomen wie Robbins, sondern er erwähnt auch Lenin, der der Überzeugung war, dass die sozialistische Ökonomie wie eine große Firma zentral gelenkt werden könne:

“However, many economists in the West maintained that this was an impossibility. And yet, there were factories in the West and some of them were extremely large. How did one reconcile the views expressed by economists on the role of the pricing system and the impossibility of successful central economic planning with the existence of management and of these apparently planned societies, firms, operating within our own economy?” (Coase 1993: 230).

2 In diesem Aufsatz wird thematisch primär auf die firmentheoretischen Überlegungen von Coase eingegangen. Dazu und zu seinen anderen wichtigen Beiträgen zur Entwicklung ökonomischen Denkens, beispielsweise zur Formulierung des sogenannten „Coase-Theorems“ durch George Stigler vgl. den äußerst instruktiven Beitrag von Pies (2000).

Coase findet seine Antwort auf diese Frage im Jahre 1932, wie er in einem Brief an einen ebenso akademisch lehrenden Freund schreibt. Der Grund für die Existenz von Firmen wird in den Kosten entdeckt, die die Verwendung des Preismechanismus mit sich bringt. „These costs have come to be known as transaction costs“ (Coase 1993: 230). In seinem 1937 erschienenen, lange von der Ökonomenzunft links liegen gelassenen Aufsatz *The Nature of the Firm* spricht er noch von „marketing costs“ (Coase 1988/1937: 40; 53). In der Nobel-Price Lecture kommentiert er den Umstand, lange Zeit nicht beachtet worden zu sein, auch mit feiner Ironie: “I could never have imagined that these ideas would become some 60 years later a major justification for the award of a Nobel Price. And it is a strange experience to be praised in my eighties for work I did in my twenties” (Coase 1993: 230 f).

Coase, der seriöser Weise niemals mit einem Sozialismusverdacht belegt werden könnte, lässt allerdings theoretisch eine zum Preismechanismus alternative Koordinationsweise zu, indem er zwar die zentrale ökonomische Planung für ganze Gesellschaftsformationen zurückweist, jedoch dezentrale Planung im Rahmen sonstiger preislicher Koordination für notwendig erachtet. Und um die Begründung der Existenz dieser substitutiven Formen der Koordination geht es in *The Nature of the Firm*:

“In view of the fact that, while economists treat the price mechanism as a co-ordinating instrument, they also admit the co-ordinating function of the ‘entrepreneur’, it is surely important to inquire why co-ordination is the work of the price mechanism in one case and of the entrepreneur in another. The purpose of this paper is to bridge what appears to be a gap in economic theory between the assumption (made for some purposes) that resources are allocated by means of the price mechanism and the assumption (made for other purposes) that this allocation is dependent on the entrepreneur-co-ordinator. We have to explain the basis on which, in practice this choice between alternatives is effected” (Coase 1988/1937: 37).

Coase beginnt seinen Artikel mit dem Hinweis darauf, dass die vorherrschende ökonomische Theorie davon ausgeht, dass die Allokation der Ressourcen direkt vom Preismechanismus abhänge, man sich also um die Entrepreneur-Aktivitäten nicht kümmern müsse. In der Tat würde oftmals der Preismechanismus als ein Hindernis für ökonomische Planung gesehen, weil diese nur das exekutieren würde, was die Preise ohnehin vorgäben, aber:

“Within a firm, the description does not fit at all. For instance, in economic theory we find that the allocation of factors of production between different uses is determined by the price mechanism. The price of factor A becomes higher in X than in Y. As a result A moves from Y to X until the difference between the prices in X and Y, except in so far as it compensates for other differential advantages, disappears. Yet in the real world we find that there are many areas where this does not apply. If a workman moves from department Y to department X, he does not go because of a change in relative prices, but because he is ordered to do so” (Coase 1988/1937: 35).

Coase stellt nüchtern fest, dass es einen ökonomischen Bereich gibt, in dem die Ressourcen über Anweisungen (Befehle, Orders) alloziert werden (Firmen) und einen anderen, wo Preisallokation vorherrscht (Märkte).³

3 Jahrzehnte später hat sich Herbert Simon darüber mokiert, dass Ökonomen nach wie vor nur geringe Skrupel haben, Märkte in allen möglichen Sozialbeziehungen zu erkennen. Er erzählt uns die Geschichte eines „Marsmenschen“, der, ausgestattet mit einem Fernrohr, welches soziale Strukturen zu erkennen in der Lage ist, die ökonomischen Formen des irdischen Lebens aus seiner Raumschiffperspektive beobachtet. Dieser

Wie ist nun die Koexistenz von Firma und Markt möglich? (vgl. zum Folgenden auch Pies 2000: 5 ff.) Denn wenn die Produktion von den relativen Faktorpreisen dominiert wäre, wozu gäbe es dann überhaupt eine Organisation? “Our task is to attempt to discover why a firm emerges at all in a specialized exchange economy” (Coase 1988/1937: 37) Und die spiegelbildliche Frage lautet: Wenn es Firmen gibt, wozu ist dann überhaupt ein koexistierender Preismechanismus nötig? “Why (...) are there any market transactions at all? Why it is not all production carried on by one big firm?” (Coase 1988/1937: 42 f.) Die Frage nach einer Antwort für die Existenz preislicher Koordinationsformen erheischt gleichzeitig auch eine Vorstellung von den Grenzen des Firmenwachstums, denn die Möglichkeit eines unendlichen Firmenwachstums würde ja Märkte gänzlich obsolet machen (und eine Art von Sozialismusgefahr heraufbeschwören). Damit verbunden ist auch die Frage nach dem Substitutionsgleichgewicht zwischen Firma und Markt (den anderen Firmen) und Coase sucht auch nach den Bestimmungsgründen für die optimale Firmengröße: “Why does the entrepreneur not organize one less transaction or one more?” (Coase 1988/1937: 42).

Um die erste Frage nach der Existenz von Firmen zu beantworten, weist Coase zunächst darauf hin, dass die Preisallokation, dass Markthandeln mit Kosten verbunden ist. Es ist das Suchen nach Preisinformationen nicht kostenlos, ebenso entstehen Kosten bei der Abwicklung von Markttauschakten mittels Verträgen:

“The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism. The most obvious cost of ‘organizing’ production through the price mechanism is that of discovering what the relevant prices are. This cost may be reduced but it will not be eliminated by the emergence of specialists who will sell this information. The cost of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction which takes place on a market must also be taken into account. Again, in certain markets, e.g. produce exchanges, a technique is devised for minimizing these contract costs; but they are not eliminated. It is true that contracts are not eliminated when there is a firm, but they are greatly reduced. A factor of production (or the owner thereof) does not have to make a series of contracts with the factors with whom he is co-operating within the firm, as would be necessary of course, if this co-operation were a direct result of the working of the price mechanism. For this series of contracts is substituted one. At this stage, it is important to note the character of the contract into which a factor enters that is employed within a firm. The contract is one whereby the factor, for a certain remuneration (which may be fixed or fluctuating), agrees to obey the directions of an entrepreneur *within certain limits*. The essence of the contract is that it should only state the limits to the powers of the entrepreneur. Within these limits, he can therefore direct the other factors of production” (Coase 1988/1937: 38 f).

Dieses Zitat zeigt in seiner ganzen Länge eine präzise Bestimmung von Arbeitsverträgen. Diese sind eben im Gegensatz zu anderen „normalen“ Kaufverträgen am Markt nicht spezifiziert, statuieren nur die Befehlsbefugnis und erfordern wegen ihrer „Langfristigkeit“ keine ständigen Neuverhandlungen über Folgetätigkeiten in der Firma, wie uns das Armen Alchian und Harold Demsetz in ihrem häufig zitierten Artikel zur Theorie der Firma (1972)

vom vorherrschenden ökonomischen Diskurs auf der Erde noch nicht unterrichtete Marsianer sieht auf der Erde überwiegend grüne Bereiche, welche Firmen darstellen, die – nicht in allen Gebieten der Erde – durch rote Linien (Marktbeziehungen) miteinander verbunden sind. Sein Blick zeigt ihm, dass Marktbeziehungen durchaus nicht so dominant sind, wie der vorherrschende irdische Diskurs dies weismachen will (Simon 1991: 27 ff).