

WHU-Forschungspapier Nr. 105 (Mai 2005)

**Motivation und Einordnung des „Akteursmodells“ –
Überlegungen zur Integration von Anreizen und Kognition
in der betriebswirtschaftlichen Forschung**

Von Matthias Meyer* und Bernd-Oliver Heine**

WHU
Otto Beisheim Graduate School of Management
Burgplatz 2
D – 56179 Vallendar/Rhein

Internet: www.whu.edu/control

-
- * Dr. Matthias Meyer ist wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling und Telekommunikation an der WHU.
** Bernd-Oliver Heine ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am gleichen Lehrstuhl.

Motivation und Einordnung des „Akteursmodells“ – Überlegungen zur Integration von Anreizen und Kognition in der betriebswirtschaftlichen Forschung

Matthias Meyer/Bernd-Oliver Heine¹

„Im theoretischen Gesichtspunkte erfassen wir also die empirische Betriebswirtschaft überhaupt nur von *einer* Seite, nicht als unmittelbar gegebenes Gebilde, sondern als eine wissenschaftliche Konstruktion. Diese hat als solche nur Sinn in Hinsicht auf Probleme, deren Beantwortung sie fördern soll“
Gutenberg (1929/1998:42).

1. Zielsetzung des Papiers

Im Windschatten der momentan zunehmend an Einfluss gewinnenden Behavioral-Economics-Forschung wird gegenwärtig in der betriebswirtschaftlichen Forschung wieder vermehrt eine breitere verhaltenswissenschaftliche Perspektive eingenommen. Neben reinen Anreizproblemen werden damit zunehmend auch Phänomene betrachtet, die auf die begrenzten kognitiven Fähigkeiten ökonomischer Akteure zurückgeführt werden können. Parallel hierzu wurde als ein Forschungsschwerpunkt des Lehrstuhls für Controlling und Telekommunikation an der WHU in den letzten Jahren ein spezifisches Führungsverständnis entwickelt, dessen Kernbaustein ein auf ähnlichen Ideen basierendes Akteursmodell² darstellt. Dieses nimmt Begrenzungen im Können *und* Wollen als grundlegenden Ausgangspunkt.

Aktuell gilt es die am Lehrstuhl entwickelten Ideen in die allgemeinen theoretischen Entwicklungen einzuordnen und die bestehenden Arbeiten zu konsolidieren. Ziel ist es, eine Folge von Forschungspapieren zu erarbeiten, die eine stringente und einheitliche Grundlage für die Weiterentwicklung des Akteursmodells selbst und dessen Anwendung in der Controlling- und Logistikforschung schaffen können³. Als wesentliche Anforderungen wurden zunächst (1) eine präzise Einordnung in die Forschungslandschaft und (2) die stringente analytische Ablei-

¹ Die Autoren danken Andreas Florissen, Bernhard Hirsch, Klaus Hufschlag, Jennifer Kunz, Arnim Liekweg, Marius Lissautzki, Alexandra Matthes, Jürgen Weber und Eric Zayer für kritisches und konstruktives Feedback zu früheren Versionen dieses Papiers. – Ein allgemeiner Hinweis zur Zitierweise: Werden zwei Jahreszahlen angegeben, so bezieht sich die erste Angabe auf das Jahr der Erstveröffentlichung, die zweite auf das Erscheinungsjahr der Ausgabe, die zitiert wird. Falls nicht anders gekennzeichnet, wurden alle Hervorhebungen und die jeweilige Schreibweise unverändert übernommen. Die zitierten Seitenzahlen werden, getrennt durch einen Doppelpunkt, hinter die Jahreszahlen geschrieben (noch innerhalb der Klammer).

² Als Akteursmodell wird das Grundmodell eines ökonomischen Akteurs bezeichnet, wie es in Bach et al. (1998/2001) dargestellt wird. Ausgangspunkt war die Ansicht, dass die Abgrenzung des Controllings von der Unternehmensführung noch nicht hinreichend geleistet wurde, wobei Fragestellungen der Unternehmensführung aus der Perspektive der Akteure betrachtet werden sollten. Vgl. Weber/Brettel/Schäffer (1996).

³ Um den Prozess anzustoßen, wurde ein erster Workshop Anfang April 2003 abgehalten. Vgl. hierzu im Detail das entsprechende Protokoll des Workshops (Quelle: \Controlling\Lehrstuhl\Akteursmodell\030404 Workshop Akteursmodell 1\030414 Protokoll Workshop Akteursmodell 04042003 Final.doc).

tung des „Akteurs“ formuliert. Diese gilt es im Rahmen der kurz- und mittelfristigen Forschungsbemühungen zu erfüllen. Die folgenden Ausführungen sollen dazu die Vorarbeit leisten und verstehen sich damit als Skelett einer Argumentation, das im weiteren Verlauf gemeinsam zu diskutieren und sukzessive weiter zu konkretisieren ist.

Hierzu werden im Folgenden *zuerst* idealtypisch drei Phasen betriebswirtschaftlicher Theoriebildung betrachtet: (1) die produktionsorientierte Sichtweise Gutenbergs, (2) die „sozialwissenschaftliche Öffnung“ des Faches und (3) die Neue Institutionenökonomik. Inhaltlich im Vordergrund steht dabei jeweils die theoretische Konzeptualisierung der Unternehmung und wie Unternehmensführung im jeweiligen Theoriekontext betrachtet wird. Charakteristisch für die hier nachgezeichnete Entwicklung ist eine zunehmende Berücksichtigung „des menschlichen Akteurs“ in der Theorie. In diesem Zusammenhang soll – gemäß dem vorangestellten Motto – ebenfalls deutlich werden, dass diese Entwicklung nicht nur im Hinblick auf eine möglichst „realistische Darstellung“, sondern vor allem als theoretische Reaktion auf sich ändernde Probleme und Fragestellungen zu verstehen ist. Im Mittelpunkt stehen dabei die jeweiligen *Theoriebildungsentscheidungen* und die daraus resultierende, grundlegende Sichtweise der jeweils adressierten Zusammenhänge.⁴

Vor diesem theoriegeschichtlichen Hintergrund lässt sich in einem *zweiten Schritt* die Motivation für das Akteursmodell darstellen und einordnen. Es kann als die Bemühung um eine weitere – aber methodologisch reflektierte – Ausdifferenzierung in der betriebswirtschaftlichen Theoriebildung interpretiert werden: Nachdem bislang vor allem Anreizaspekte im Vordergrund standen, soll ein theoretischer Bezugsrahmen bereitgestellt werden, um in Zukunft zusätzlich die *kognitive Dimension* der menschlichen Akteure in den (ökonomischen) Analysen zu thematisieren. Neben dem begrenzten Wollen – gegenwärtig dominant durch das Instrument der Prinzipal-Agenten-Modelle vertreten – soll damit auch das begrenzte Können in die Analysen *integriert* werden.

Die Relevanz dieses Unterfangens lässt sich mit Theorieentwicklungen in anderen Bereichen unterstreichen: Zum einen lässt sich allgemein in der Ökonomik seit längerer Zeit ein intensives Bemühen um eine Integration der kognitiven Dimension beobachten. Zum anderen werden auch in der eher anwendungsorientierten Managementliteratur zunehmend Themen wie mentale Modelle, organisationales Lernen/Wissensmanagement oder auch Aufmerksamkeit diskutiert. Vor allem in letzterem spiegelt sich wider, dass sich die Fragestellungen und Probleme der Unternehmensführung in den letzten Jahrzehnten so substantiell verändert haben, dass in Reaktion darauf dem menschlichen Akteur in der Theorie immer mehr Bedeutung zukommen muss.⁵

Abgerundet wird das Papier mit einem Ausblick. Dieser befasst sich zum einen damit, in welcher Hinsicht die angestellten Überlegungen im Hinblick auf die weitere Forschung zu ergänzen und zu vertiefen sind. Zum anderen werden bereits Eckpunkte für das weitere Vorgehen festgehalten, die sich im Kontext unserer Diskussion um das hier vorliegende Papier herauskristallisiert haben.

⁴ Die jeweilige Theorie der Unternehmung steht dabei, wie im Folgenden deutlich werden dürfte, auch immer in einem engen Zusammenhang zu einem spezifischen Verständnis von Unternehmensführung.

⁵ Als erster Anhaltspunkt hierfür mag die Zunahme des Anteils der „Wissensarbeiter“ von 17% im Jahr 1900 auf 62% im Jahr 1994 (in den USA) dienen. Vgl. Butler et al. (1997:8).

2. Gutenbergs produktionsorientierte Theorie der Unternehmung

Erich Gutenberg wird fast einhellig das Verdienst zugesprochen, das erste „Paradigma“ der Betriebswirtschaftslehre begründet zu haben.⁶ Aber nicht nur aus diesem Grund setzen die hier anzustellenden Überlegungen bei seiner produktionsorientierten Theorie der Unternehmung an: In Gutenbergs Theorie dominiert noch die *Sachdimension*.⁷ Bemerkenswerterweise ist dies jedoch kein Zufall, sondern er blendet „den menschlichen Akteur“ als Ergebnis einer *bewusst* getroffenen Theoriebildungsentscheidung aus. Nach einer kurzen Darstellung seiner Theorie wird hierauf gesondert eingegangen.

Im Zentrum von Gutenbergs Theorie der Unternehmung steht der Prozess der betrieblichen Leistungserstellung.⁸ Im Hinblick auf diesen Prozess unterscheidet er zwischen den drei Elementarfaktoren (1) menschliche Arbeitsleistung, (2) Betriebsmittel und (3) Werkstoffe. Eine Leistungserstellung, in der diese drei Faktoren miteinander kombiniert werden, bezeichnet er als Produktion. Zudem untergliedert er den Elementarfaktor menschliche Arbeitsleistung weiter in objektbezogene und dispositive Arbeitsleistungen. Letztere werden von ihm dadurch charakterisiert, dass sie „mit der Leitung und Lenkung der betrieblichen Vorgänge in Zusammenhang stehen.“⁹ Die Unternehmung wird damit als ein Faktorkombinationsprozess begriffen, der vom dispositiven Faktor gelenkt wird. Ausgehend von diesen Elementen lässt sich schematisch Gutenbergs produktionstheoretische Konzeptualisierung der Unternehmung folgendermaßen darstellen (s. Abb. 1).

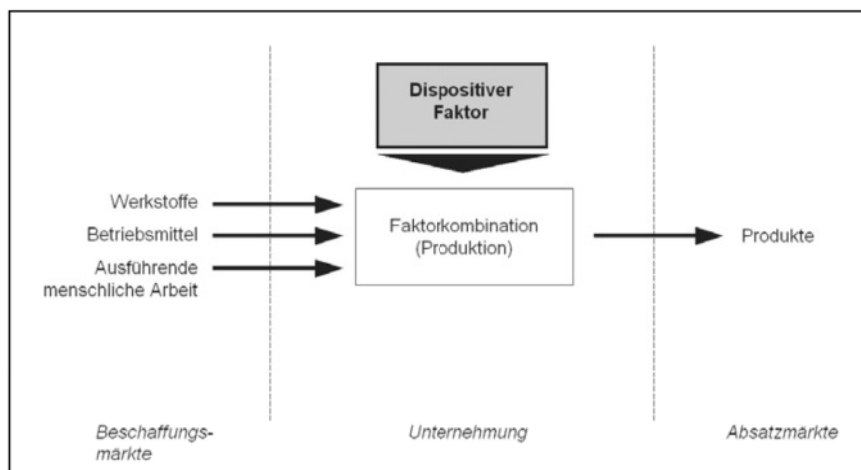


Abbildung 1: Produktionsfaktorsystem nach Erich Gutenberg¹⁰

Konsequent in diesem produktionstheoretischen Rahmen verbleibend entwickelt Gutenberg auch seine Ausführungen zur Unternehmensführung: (1) Nach der Auffassung Gutenbergs

⁶ So z.B. Albach (1989:V-VI).

⁷ Sachdimension wird in Abgrenzung zu Sozialdimension verstanden, so dass darunter die Aspekte fallen, die vom Menschen unabhängig sind bzw. so gesehen werden können (im Sinne einer Abstraktion).

⁸ Zu den folgenden Ausführungen vgl. insb. Gutenberg (1951/1969:4).

⁹ Gutenberg (1951/1969:4).

¹⁰ Weber (1988/1995:32).

wird die „produktive Ergiebigkeit, die die Elementarfaktoren erreichen“¹¹, maßgeblich von der Leistungsfähigkeit des dispositiven Faktors bestimmt.¹² Auch wenn in diesem Bereich zunehmend *systematisch* vorgegangen wird, d.h. „Improvisation durch Planung und Spontaneität durch Methodik ersetzt“¹³ werden, wurzelt für Gutenberg zunächst die Leistung der Geschäfts- und Betriebsführung in einer „rational nicht zugänglichen, irrationalen Schicht.“¹⁴ (2) Um die dort gefassten Entschlüsse Wirklichkeit werden zu lassen, bedarf es im nächsten Schritt der Planung. Sie ist für ihn „Bedingung optimaler Ergiebigkeit des Produktionsprozesses“¹⁵. Diese lässt sich gewissermaßen als geistige Vorwegnahme, insbesondere auch ein gedankliches Durchspielen der Produktionsprozesse begreifen. Dies ist für Gutenberg die zweite – jetzt – rationale Schicht geschäftsführender Betätigung. (3) Damit jedoch das Geplante auch tatsächlich Gestalt annimmt, bedarf es der Organisation: „Menschen und Dinge müssen so miteinander verknüpft werden, dass das betriebliche Geschehen zu einer funktionsfähigen Einheit gebracht wird.“¹⁶ Gutenberg spricht von der Organisation als der dritten Schicht des „Gestaltend-Vollziehenden.“¹⁷ Durch diese drei Schichten ist für Gutenberg der dispositive Faktor bestimmt.¹⁸

Ausgehend von dieser grundlegenden Strukturierung legt Gutenberg den Entwurf einer geschlossenen Theorie der Unternehmung vor, die er in seinem dreibändigen Werk „Grundlagen der Betriebswirtschaft“ systematisch entwickelt. Gutenbergs Fokus auf die Sachdimension wird auch hier wieder darin deutlich, dass der erste Band der Produktion gewidmet ist.¹⁹ Eine derartige produktionstheoretische Ausrichtung erscheint zumindest aus zweierlei Gründen gerechtfertigt. Zum einen galt es – gewissermaßen in einem ersten Zugriff – zunächst einmal, den damals den meisten Unternehmen zu Grunde liegenden Produktionsprozess theoretisch zu durchdringen und zu erfassen. Dies war auch im Hinblick auf eine theoretische Unterstützung der Unternehmensführung von Bedeutung, da sowohl in der Zwischenkriegs- als auch Nachkriegszeit ein effektiver und effizienter Faktoreinsatz der zentrale Engpass war.

Losgelöst von derartigen historischen Kontingenzen beeindruckt Gutenbergs Theoriegebäude auch heute noch durch seine Stringenz und Geschlossenheit. Setzt man sich näher mit Gutenbergs Habilitationsschrift „Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie“ aus dem Jahre 1929²⁰ auseinander, erkennt man, dass dies alles andere als ein glücklicher Zufall war. Gutenberg verfügte über eine ausgereifte *Theoriebildungsstrategie*. Seine Habilitationsschrift enthält eine erste Blaupause, deren umfassende Ausarbeitung er mit seinen „Grundlagen der Betriebswirtschaft“ vorlegt.²¹ Sein erklärtes Ziel bestand aber bereits damals

¹¹ Gutenberg (1951/1969:131).

¹² Dementsprechend begründet Gutenberg den Unternehmungsgewinn alleinig als „Vergütung für die erfolgreiche Durchführung produktiver Kombinationen“ der elementaren Faktoren. Gutenberg (1951/1969:4).

¹³ Gutenberg (1951/1969:130).

¹⁴ Gutenberg (1951/1969:131).

¹⁵ Gutenberg (1951/1969:146).

¹⁶ Gutenberg (1951/1969:131).

¹⁷ Gutenberg (1951/1969:131).

¹⁸ Kontrolle wird von Gutenberg *explizit* von Planung getrennt. Dementsprechend misst er dem Kontrollsystem nur eine untergeordnete Bedeutung bei. Ausführlich Gutenberg (1951/1969:232-233).

¹⁹ Gerade auch in diesem Bereich ist Gutenberg entscheidend über die mikroökonomische Produktionstheorie hinausgegangen. Vgl. hierzu auch Albach (1982:7) oder Seelbach (1982:269).

²⁰ Gutenberg (1929/1998).

²¹ Natürlich haben sich gewisse Verschiebungen ergeben. So wechselt Gutenberg von der personalen Zuordnung, dem psycho-physischen Subjekt, zu einer funktionalen Zuordnung, dem dispositiven Faktor. Vgl. hierzu im Detail auch Albach (1982:4-5).

darin, zu einer „spezifisch theoretische[n] Auffassung der Unternehmung“ zu gelangen.²² Hinsichtlich dieses Unterfangens lassen sich drei Schritte unterscheiden:²³

(1) Im Ausgangspunkt sah sich Gutenberg mit der „Fülle der Möglichkeiten betriebswirtschaftlicher Lebensäußerungen“ konfrontiert.²⁴ Er war sich darüber im Klaren, dass seine Aufgabe als Wissenschaftler darin bestand, die vorzufindende lebensweltliche Komplexität *methodisch reflektiert* zu reduzieren. Dementsprechend unterscheidet er streng zwischen dem Erfahrungsobjekt, dem empirischen Unternehmen, und dem Erkenntnisobjekt, der Unternehmung, als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Analysen. Dieses galt es jedoch zuerst zu konstituieren: „Es ist also die Aufgabe, ein speziell auf die Probleme betriebswirtschaftlicher Theorie abgestimmtes Objekt, in dem diese Probleme logisch verknüpft sind, zu konstituieren.“²⁵ Der *erste* Schritt auf dem einzuschlagenden Weg zum Erkenntnisobjekt war der Versuch, das Gemeinsame, das all diesen beobachtbaren Vorgängen anhaftet, zu identifizieren. Gutenberg vertrat die Auffassung, dass sich alle theoretisch *relevanten* Vorgänge dadurch charakterisieren lassen, dass sie sich auf eine „Betriebswirtschaft“ beziehen.²⁶ Damit hatte er ein erstes, noch sehr allgemeines Selektionskriterium; es bildete aber den Fixpunkt seiner weiteren Überlegungen.

(2) Aus dieser, noch sehr allgemeinen Überlegung ergab sich für Gutenberg die Anschlussfrage, den „Charakter des Objektes“, den Charakter der Betriebswirtschaft, zu bestimmen.²⁷ Um diesen *zweiten* Schritt vollziehen zu können, rekurrierte Gutenberg auf die Figur des Marxschen Umwandlungsprozesses (Geld - Ware - Geld): Nach diesem Bild erwirbt die kapitalistische Unternehmung zunächst Ware im Austausch für Geld. Diese Güter werden dann, nachdem sie unter Umständen unter Mitwirken des Produktionsfaktors Arbeit eine Veränderung erfahren haben – hier verortete Marx den Mehrwert – wiederum in Geld getauscht. Vor dem Hintergrund dieser Darstellung sieht Gutenberg das Charakteristikum der Unternehmung darin, dass *durch diese Güter bewegt werden*. Die Güter sind etwas Passives, sie sind Objekte für ein diese Güterbewegung steuerndes Subjekt.²⁸

Ausgehend von dieser Figur der dispositiv gesteuerten Güterbewegung identifizierte Gutenberg *drei konstitutive Grundelemente* einer Betriebswirtschaft. Dies sind (1) das Rationalprinzip, (2) das psychophysische Subjekt und (3) das betriebswirtschaftliche „Material“. Unter letzterem verstand er vor allem Sach- und Leistungsgüter. Idealtypisch steuert dabei die Unternehmensleitung, das psychophysische Subjekt, nach Maßgabe des Rationalprinzips den Umwandlungsprozess mit dem Material als Inhalt (s. Abb. 2).

²² Gutenberg (1929/1998:Vorwort, MM/BOH).

²³ An dieser Stelle kann dies nur holzschnittartig erfolgen. Für eine vertiefte Auseinandersetzung sind die entsprechenden Passagen im Originaltext empfohlen, insbesondere Gutenberg (1929/1998:24-44).

²⁴ Gutenberg (1929/1998:27).

²⁵ Gutenberg (1929/1998:30).

²⁶ Gutenberg (1929/1998:28).

²⁷ Gutenberg (1929/1998:28).

²⁸ Gutenberg (1929/1998:28).

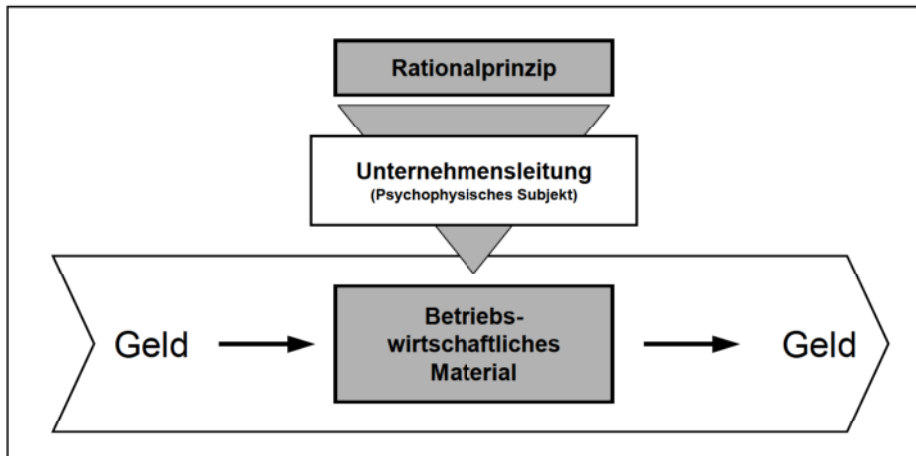


Abbildung 2: Die drei konstitutiven Grundelemente einer Betriebswirtschaftslehre in Gutenbergs Habilitationsschrift

(3) Gutenberg war sich jedoch darüber im Klaren, dass die Bestimmung dieser drei konstitutiven Grundelemente für sich alleine noch nicht als Grundlage für eine theoretische Betrachtung der Unternehmung ausreichen würde. Hierzu bedurfte es eines *dritten* Schrittes mit dem Ziel, „die drei Grundelemente logisch so zu bereinigen und zu fixieren, dass eine Beantwortung der Fragen, die im theoretischen Interesse gestellt werden können, in möglichst großem Umfange gewährleistet wird“.²⁹ Er war darauf bedacht, einen *systematischen* Zusammenhang zwischen den ihn interessierenden Faktoren herzustellen. Dies wurde im Wesentlichen über eine Als-ob-Konstruktion geleistet: Indem er von den partikulären Eigenschaften und Unvollkommenheiten des psychophysischen Subjekts, d.h. den individuellen und spezifischen Fähigkeiten der Unternehmerpersönlichkeit abblendete, konnte er die Unternehmung rekonstruieren, „als ob“ das Rationalprinzip direkt auf seinen Inhalt, das betriebliche Material, träfe.³⁰

Damit war Gutenberg an seinem Ziel angelangt. Er hatte die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie *im Hinblick auf die ihn interessierenden Probleme* rekonstruiert.³¹ Die Unternehmung wurde zu einem „Komplex von Quantitäten, die in einem bestimmten Abhängigkeitsverhältnis zueinander stehen (funktional gebunden sind)“.³² Diese Grundstruktur wurde von Gutenberg später konkretisiert als eine Produktivitätsbeziehung, deren produktive Leistung sowohl von der Güte der objektbezogenen und dispositiven Arbeitsleistungen als auch der konkreten Ausprägung der jeweiligen Faktorkombinationen ab-

²⁹ Gutenberg (1929/1998:30).

³⁰ Nicht weiter eingegangen wird auf die in diesem Schritt ebenfalls vorgenommene Abgrenzung zwischen Ertragsprinzip und Rationalprinzip. Vgl. Gutenberg (1929/1998:30-33).

³¹ Insbesondere war er daran interessiert, ausgehend von bestimmten Datenänderungen, auf theoretischem Wege ganz bestimmte *Reaktionsvollzüge* in der Betriebswirtschaft nachzuvollziehen (ebd. S. 36). Beispielsweise hoffte er auf diesem Wege festzustellen, wie sich eine Änderung in den Beschaffungspreisen auf die drei Reaktionsgebiete der Unternehmung „Beschaffungssektor“, „Eigensektor“ und „Absatzsektor“ auswirken könnte (ebd. S. 45ff). Sein Ziel war es, damit auf theoretischem Wege gewisse „Schwergewichtspunkte in der Betriebswirtschaft zu bestimmen“, die gewissermaßen auch für Unternehmer von noch so großem Format Geltung besitzen (ebd. S. 40f.).

³² Gutenberg (1929/1998:47).

hängt. In Gutenbergs ausgereiftem Bild wird die Unternehmung dann zu der oben dargestellten Input-Output-Beziehung mit den drei Grundtatbeständen Faktoreinsatz, Faktorummwandlung und Faktorsertrag.

3. Die „sozialwissenschaftliche Öffnung“ der BWL als Reaktion auf Gutenberg

An dieser Stelle muss nicht weiter im Detail auf Gutenbergs Ansatz eingegangen werden. Es genügt festzuhalten, dass es ihm zweifellos gelungen ist, auf der Basis eines ausgereiften Planes hinsichtlich des eigenen theoretischen Vorgehens, ein geschlossenes und ansprechendes Theoriegebäude zu entwickeln. Jedoch wurden diese Tugenden um den Preis erkauft, seine theoretische Rekonstruktion des betrieblichen Geschehens *auf die Sachdimension* zu beschränken. Interessenkonflikte und die beschränkten kognitiven Fähigkeiten der im Betrieb agierenden Arbeiter, aber auch des psychophysischen Subjekts, wurden bewusst ausgeblendet. Infolge dieser Theoriebildungsentscheidung erscheint das Individuum mit allen seinen ‚allzu menschlichen‘ Unzulänglichkeiten aus Gutenbergs Perspektive letztlich nur noch als ein Störfaktor im Hinblick auf eine möglichst optimale Gestaltung der Input-Output-Beziehung.³³ Eine notwendige (theoretische) Integration des ‚Störfaktors Mensch‘ in diese Überlegungen blieb jedoch aus.³⁴

Gutenberg selbst missfiel dieser Zustand. Er sah durchaus die Möglichkeit einer alternativen Theoriebildungsstrategie, *ausgehend von der Sozialdimension*³⁵ des betrieblichen Geschehens. Potentiale hierfür sah er vor allem im Bereich der Soziologie. Doch fand er von dort – wie er selbst zugibt – „keinen Weg zur Verknüpfung der sozialen Tatbestände ... mit jenen betrieblichen Funktionen, deren gemeinsames Ergebnis die Leistungen des Unternehmens sind, mögen diese Leistungen in Sachgütern oder Diensten bestehen. Was praktisch eine Einheit ist, muß sich doch auch wissenschaftlich (nach den logischen und systematischen Postulaten wissenschaftlichen Denkens) als Einheit formulieren lassen. Ich hatte Menschen und Maschinen immer nur als eine in Funktion befindliche Einheit erfahren. Mit anderen Worten: ich bekam die soziale und die funktionale (technisch-organisatorische) Komponente des betrieblichen Geschehens nicht in jene wissenschaftlich überzeugende Einheit zusammen, wie sie in den Unternehmen täglich praktiziert wird. Das ist der Grund, aus dem ich diesen Weg – als einen sicherlich möglichen – nicht ging.“³⁶

Angesichts dieses Defizits überrascht es deshalb nicht, dass Gutenbergs Paradigma in der darauffolgenden Zeit in eine Krise geriet. Man nahm zumeist Anleihen in *anderen* Disziplinen als in der von ihm propagierten Neoklassik, um die von ihm hinterlassene Lücke zu schließen. Vielversprechend für dieses Unterfangen erschienen lange Zeit vor allem Ansätze aus der Psychologie, der Soziologie, aber auch der Systemtheorie. In der Folge, unter Rückgriff auf Theoriebausteine dieser Disziplinen, entstanden in relativ kurzer Zeit die verschiedensten neuen Ansätze: Exemplarisch genannt seien an dieser Stelle nur der entscheidungstheoreti-

³³ Kirsch/Meffert sprechen in diesem Zusammenhang von einem Bild der Unternehmung als „technisch-ökonomisches System (...), in dem der Faktor ‚Mensch‘ völlig analog zu den nicht-menschlichen Faktoren betrachtet wird“. Kirsch/Meffert (1970:26).

³⁴ In der Folge entstand ein sehr technisch-hierarchisches Bild der Unternehmung.

³⁵ Mit Sozialdimension ist (im Gegensatz zur Sachdimension) die Problematisierung der Aspekte gemeint, die sich aus dem Miteinander von Menschen in der Unternehmung (im Sinne der Interaktion menschlicher Akteure) auseinandersetzen.

³⁶ Gutenberg (1989a:48-49).

sche Ansatz von Edmund Heinen, der systemtheoretisch-kybernetische Ansatz von Hans Ulrich und der verhaltenstheoretische Ansatz von Günther Schanz – alle vereint durch den Anspruch, die verbliebene Lücke zu schließen.³⁷

Aufgrund dieser Bemühungen um eine Integration der Sozialdimension kann man in Bezug auf die jüngere Geschichte des Fachs auch von einer Abfolge verschiedener Versuche einer „Öffnung“ des Faches in Richtung allgemeiner sozialwissenschaftlicher Erkenntnisse sprechen.³⁸ Von einer genaueren Auseinandersetzung mit den einzelnen Ansätzen wird an dieser Stelle abgesehen.³⁹ Stattdessen wird stellvertretend die entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre von Edmund Heinen dargestellt, die Gutenbergs Theoriegebäude gegenüber sozialwissenschaftlichen Ansätzen öffnet und zugleich den Anspruch eines generellen Ordnungsschemas für die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre beibehält.⁴⁰ Damit ist dieser Ansatz auf besondere Weise zur Darstellung der grundsätzlichen Entwicklungstendenzen im Anschluss an das Gutenbergsche Paradigma geeignet.

Ansatzpunkt für Heinen ist die Problematisierung der Festlegung der Unternehmensziele, die seiner Auffassung nach im Rahmen der Theorie seines akademischen Lehrers Gutenberg durch die Beschränkung auf das Rationalprinzip nicht angemessen untersucht werden konnten.⁴¹ Dazu ist es nach der Auffassung Heinens notwendig, einen spezifisch sozialwissenschaftlichen Zugang zu wählen, indem er insbesondere das menschliche Handeln und Verhalten in Organisationen thematisiert.⁴² Besonders relevant sind dabei die einflussreichen Erkenntnisse von Herbert A. Simon zu den Unzulänglichkeiten der Homo-oeconomicus-Annahme und allgemein die Einbettung der Entwicklungen im anglo-amerikanischen Raum.⁴³ Er weicht damit dezidiert vom mikroökonomischen Ansatz Gutenbergs ab.⁴⁴

Im Zentrum der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre steht das „Entscheidungsverhalten des wirtschaftenden Menschen im Betrieb“.⁴⁵ Heinen baut dabei wie Gutenberg auf der Faktorkombination auf, sieht den Betrieb jedoch nicht mehr als abstraktes Analysekonstrukt, sondern auch als soziales System, das empirisch erfassbar sein soll.⁴⁶ Daher spielen in Heinens Theorie Grundmodelle des Individuums, der Gruppe, der Organisation und der Gesellschaft eine wichtige Rolle. Um den Anspruch der empirischen Relevanz zu erfüllen, bauen

³⁷ Gewinnbringend zu lesen ist in diesem Zusammenhang, wie Gutenberg noch im hohen Alter zu diesen einzelnen Positionen, größtenteils kritisch, Stellung bezieht. Vgl. Gutenberg (1989b).

³⁸ Vgl. Kirsch (1979:108-109).

³⁹ Für die hier anzustellenden Überlegungen dürfte es zunächst genügen, festzuhalten, dass diese zwar eine Reaktion auf Gutenberg darstellen, sich aber keiner der genannten Ansätze zu einem langfristig tragfähigen Paradigma entwickelte.

⁴⁰ Vgl. Kirsch/Picot (1989:8), Kirsch (1989:131) und Schanz (1997:120). Heinen selbst spricht von „sozialwissenschaftlicher Integration“. Heinen (1976:395).

⁴¹ Vgl. Heinen (1962:71) und Rühli (1989:105). Durch die Ausblendung des psychophysischen Subjekts wird „von vielen Störgrößen des Individual- und Sozialverhaltens abstrahiert“. Rühli (1989:104).

⁴² Vgl. Heinen (1976:395-396). Wie es v.a. auf Nicklisch zurückgeht. Vgl. Rühli (1989:101-103).

⁴³ Vgl. Rühli (1989:106-107). Simon selbst spricht von „behavioral revolution“. Simon (1985:293).

⁴⁴ „Die entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre entlässt (...) den ‚homo oeconomicus‘ der klassischen Mikroökonomie in das Reich der Fabel.“ Heinen (1976:395).

⁴⁵ Rühli (1989:107). Im Gegensatz dazu liegt der Lehre Gutenbergs die Faktorkombination zugrunde und dem sozialwissenschaftlichen Ansatz des Streben der Menschen nach Bedürfnisbefriedigung. Vgl. Rühli (1989:115). Heinen selbst formuliert, er vertrete „die Auffassung von der Betriebswirtschaftslehre als einer Entscheidungslehre.“ Heinen (1985:5).

⁴⁶ Vgl. Heinen (1962:71), Heinen (1976:395) und Rühli (1989:106-107).

diese Grundmodelle (⑤) explizit auf interdisziplinären Erkenntnissen⁴⁷ (⑥+⑦) auf.⁴⁸ Sie fließen in die vier verschiedenen Teilbereiche der Bewertung von betriebswirtschaftlichen Handlungsmöglichkeiten ein, die Heinen unterscheidet: Am Ende der wissenschaftlichen Analyse stehen demnach die Entscheidungsmodelle zur Erfüllung des für Heinen zentralen Gestaltungsziels der Betriebswirtschaftslehre.⁴⁹ Diese Entscheidungsmodelle (④) müssen auf Erklärungsmodellen (③) aufbauen, die es erlauben, den Zusammenhang der relevanten Entscheidungsfaktoren zu identifizieren, wozu jedoch vorgelagert die betriebswirtschaftlichen Ziele (①) festgelegt und die Entscheidungstatbestände (②) systematisiert werden müssen (s. Abb. 3).⁵⁰

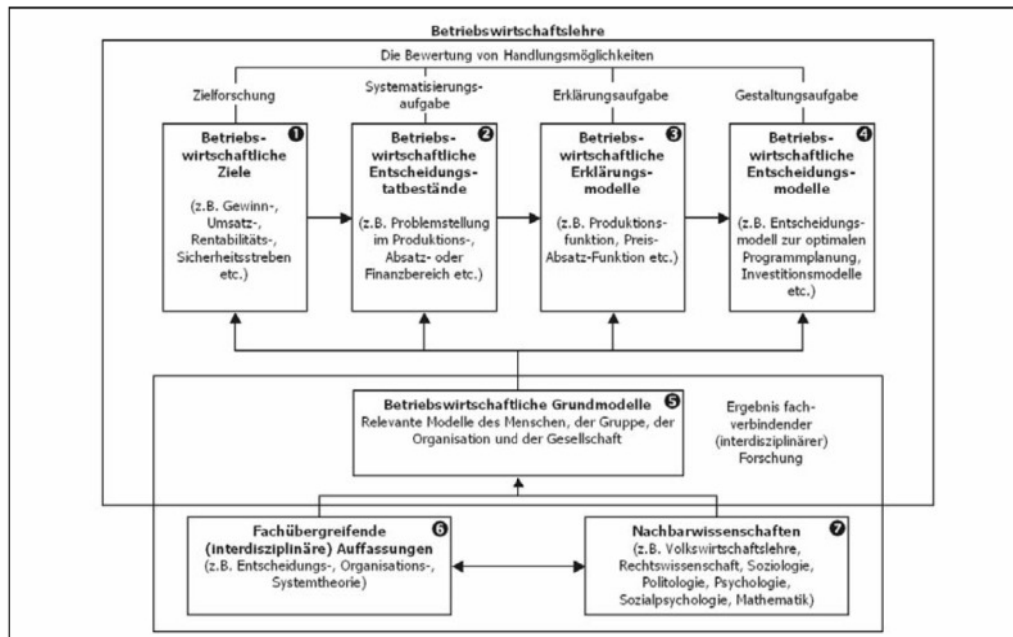


Abbildung 3: Forschungsansatz der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre nach Edmund Heinen⁵¹

Diese Systematisierung des Heinen'schen Ansatzes eignet sich prinzipiell als Ordnungsschema für die gesamte Betriebswirtschaftslehre. Sie ist in der Lage, die vielfältigen Probleme im Hinblick auf das Gestaltungsziel darzustellen. Problemübergreifend liefert die Entscheidungstheorie dabei wichtige inhaltliche Grundlagen, sie ist für die inhaltliche Logik der oben skizzierten Struktur grundlegend. Heinen weicht jedoch von der mikroökonomischen Entscheidungstheorie ab, da er sich hiervon eine höhere empirische Relevanz hinsichtlich des tatsäch-

⁴⁷ Es wird dabei noch unterschieden zwischen interdisziplinären Auffassungen aus Bereichen wie der Entscheidungs-, Organisations- und Systemtheorie und dem Einbezug von Erkenntnissen von Nachbarwissenschaften wie VWL, Psychologie etc. Vgl. Rühli (1989:109).

⁴⁸ Vgl. Heinen (1976:395-396).

⁴⁹ Heinen stellt die Anwendung der wissenschaftlichen Erkenntnisse zum Wohle der Menschheit in den Vordergrund (→ Gestaltungsziel) und strebt daher einen starken Praxisbezug an. Vgl. Rühli (1989:106).

⁵⁰ Vgl. Rühli (1989:107-109) mit der entsprechenden Graphik.

⁵¹ In Anlehnung an Kirsch (1989:122-123).

lich zu beobachtenden Entscheidungsverhaltens erwartet. Aus diesem Grund bezieht er systematisch Erkenntnisse aus der Wahrnehmungs-, Lern- und Denkpsychologie ein. Eine zentrale Rolle nimmt dabei das Bounded-Rationality-Modell von Simon ein.⁵²

Der Ansatz hat internationale Beachtung erfahren und die Forschungskonzeptionen einiger prominenter deutschsprachiger Betriebswirte (Koch, Witte, Kirsch...) können auf ihn zurückgeführt werden.⁵³ Gerade Kirsch als Schüler Heinens verdient dabei besondere Beachtung, weil er zum Anfang seiner wissenschaftlichen Laufbahn ein Mitverfechter des entscheidungsorientierten Ansatzes war,⁵⁴ sich jedoch später immer deutlicher davon löste. Gemeinsamkeiten bestehen zwar noch darin, dass Kirschs Position in der Entscheidungstheorie ebenfalls die Einbeziehung des Bounded-Rationality-Konzepts und anderer Erkenntnisse der Wahrnehmungs-, Lern- und Denkpsychologie fordert. Ebenso folgt er dem Ansatz von Heinen, die Prämissen von Entscheidungen zu problematisieren, wie es Heinen beispielsweise in der Betrachtung der betriebswirtschaftlichen Ziele tut.⁵⁵ Jedoch können diese Übereinstimmungen in Teilbereichen nicht darüber hinwegtäuschen, dass Kirsch die entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre in ihrer Funktion als Ordnungsrahmen der gesamten BWL für gescheitert hält.⁵⁶ Als Reaktion darauf postuliert Kirsch mit dem Scheinwerfermodell eine problembezogene Perspektive auf die Erkenntnisse aller relevanten Forschungsrichtungen (Nachbar-disziplinen etc.) und vertritt unter dem Stichwort „Erkenntnispluralismus“ eine radikale Abkehr von integrativen Theorien.⁵⁷ Darüber hinaus stellt er an anderer Stelle fest, dass es im Falle der Einbeziehung von verhaltenswissenschaftlichen Ansätzen noch nicht gelungen ist, die theoretische Präzision und Klarheit des ökonomischen Ansatzes zu erreichen.⁵⁸

Zusammenfassend ist festzustellen, dass Heinen einen integrativen Ordnungsrahmen konzipiert hat, der traditionelles betriebswirtschaftliches Denken mit der Problematisierung der Sozialdimension vereinen sollte. Kritisch ist jedoch zu sehen, dass der Ansatz nicht systematisch auf eine theoretische Integration der verschiedenen theoretischen Perspektiven angelegt ist. Vielmehr konnte mit der Abkehr vom streng theoriegeleiteten Vorgehen (hypothetisch-deduktive Methode) des ökonomischen Ansatzes die Präzision, Klarheit und inhaltliche Stringenz des Gutenberg'schen Theoriegebäudes nicht mehr erreicht werden, was in der weiteren Entwicklung sogar zu Forderungen nach der völligen Aufgabe eines umfassenden theoretischen Ordnungsschemas für die Betriebswirtschaftslehre geführt hat.

⁵² Vgl. Rühli (1989:107-108).

⁵³ Vgl. Rühli (1989:113-114).

⁵⁴ Vgl. Kirsch (1989:121).

⁵⁵ Vgl. Kirsch (1978/1988:6-9).

⁵⁶ „[D]ie eigentliche Leistung des entscheidungsorientierten Ansatzes [besteht] darin, dass er letztlich auf die Vergeblichkeit jeglicher Versuche verweist, die Vielfalt der für die Bewältigung von Entscheidungsproblemen relevanten (Forschungs-)Traditionen zu bändigen“. Kirsch (1989:132, MM/BOH).

⁵⁷ Vgl. Kirsch (1979:127).

⁵⁸ Kirsch kommt zu der Einschätzung, dass „diese [verhaltenswissenschaftlichen] Ansätze kaum den Status einer einheitlichen Theorie erreichen, die hinsichtlich ihrer Präzision und Klarheit mit der klassischen Theorie des Rationalverhaltens vergleichbar wäre.“ Kirsch (1978/1988:9, MM/BOH). Kritisch zu einem häufig zu naiven Verständnis von Interdisziplinarität in Bezug auf verhaltenswissenschaftliche Ansätze vgl. auch Schneider (1997:116-117).

4. Die Neue Institutionenökonomik als gegenwärtig vorherrschendes Forschungsprogramm

In der jüngeren Zeit scheint sich ein neues Paradigma in der Betriebswirtschaftslehre herauszubilden, von dem man sich wieder einen einheitlichen theoretischen Bezugsrahmen erhofft. Theoretisch getragen wird dies von der sogenannten Neuen Institutionenökonomik. Damit werden üblicherweise drei Forschungszweige zusammengefasst: (1) der Property-Rights-Ansatz, (2) die Transaktionskostenökonomik und (3) die Prinzipal-Agenten-Theorie.⁵⁹ Trotz teilweise nicht unerheblicher Unterschiede in ihrer konkreten Ausprägung besteht zwischen den jeweiligen Ansätzen die folgende Gemeinsamkeit: Im Mittelpunkt steht die ökonomische Analyse von Institutionen. Institutionen werden dabei sehr breit verstanden als Regelsysteme, die „Akteuren bestimmte Handlungsweisen erlauben, gebieten oder verbieten“⁶⁰ und hierdurch Interaktionen strukturieren.

Ein derartiger Ansatz erlaubt es, eine Vielzahl betriebswirtschaftlich relevanter Sachverhalte *theoretisch* zu erfassen. Das Anwendungsspektrum reicht von der Organisationstheorie über das Marketing bis hin zur Personalwirtschaft. Betrachtet werden jeweils die relevanten Interaktionen zwischen Individuen vor dem Hintergrund der Fragestellung, welchen Einfluss das jeweilige institutionelle Arrangement auf die Interaktionsergebnisse hat.⁶¹ Den Analysen zu Grunde liegt dabei das Analysekonstrukt des Homo oeconomicus.⁶² Der handelnde Akteur wird als eigeninteressiert und rational angenommen. Auf Grundlage dieses *Analysekonstrukts* können präzise Anreizprobleme und deren „institutionelle Überwindung“ analysiert werden. Die in diesem Zusammenhang häufig anzutreffende Redeweise vom „Menschenbild“ der Ökonomie ist *irreführend* und sollte vermieden werden: Methodisch gesehen handelt es sich um eine zu analytischen Zwecken getroffene Annahme, keinesfalls aber um eine unmittelbare Beschreibung des Menschen.⁶³ Im Zentrum der Analysen stehen damit die *Anreizwirkungen* alternativer institutioneller Arrangements.

Eine besonders prominente Stellung in der neueren betriebswirtschaftlichen Literatur nimmt gegenwärtig das normative Prinzipal-Agenten-Modell ein.⁶⁴ Hierfür lassen sich verschiedene Gründe anführen. Zum einen ist die dort adressierte Problematik der Aufgabendelegation, im Sinne der einfachst möglichen und damit „atomistischen“ Form einer hierarchischen Bezie-

⁵⁹ Exemplarisch für diese Einteilung etwa Picot (1991). Die Prinzipal-Agenten-Theorie wird üblicherweise in einen formalen Zweig, das normative Prinzipal-Agenten-Modell, und die positive Agency-Theorie unterschieden. Da es hauptsächlich um die Denkmuster der Theorie geht und dieses präziser am Beispiel des formalen Modells dargestellt werden kann, wird im Folgenden auf das normative Prinzipal-Agenten-Modell Bezug genommen. Für einen fundierten, aktuellen Überblick über beide Theoriezweige wird auf die Monographie von Meinhövel (1999) verwiesen.

⁶⁰ Homann/Suchanek (2000:118).

⁶¹ Verfolgt wird damit bereits eine mikroanalytische, methodologisch individualistische Erklärungsstrategie betriebswirtschaftlicher Phänomene. Bezogen auf Gutenberg wird im Rahmen dieser Analysen ebenfalls die Black-Box der Produktionsfunktion aufgebrochen und die Sozialdimension (in noch näher zu untersuchendem Umfang) thematisiert.

⁶² Hierbei handelt es sich um eine Vereinfachung, da gerade über die zweckmäßige Modellierung des Akteurs keinesfalls Konsens besteht. So stellt Williamson (1996/1999) etwa neben die „Verhaltensannahme“ des Opportunismus noch die Bounded-Rationality-Annahme.

⁶³ Vgl. hierzu etwa Kirchgässner (1991/2000) und Suchanek (1994). Eine detaillierte Auseinandersetzung mit dem Erklärungsschema des ökonomischen Ansatzes erfolgt im anschließenden Arbeitspapier „Akteursmodell und ökonomischer Ansatz“.

⁶⁴ Für einen guten Überblick über die verschiedenen Anwendungsbereiche vgl. Jost (2001a).

hung, ein Grundmuster der Betriebswirtschaft und damit in den verschiedensten Kontexten anzutreffen.⁶⁵ Damit ist das Prinzipal-Agenten-Modell für die (hier relevante) Untersuchung von Aspekten der Unternehmensführung bzw. der internen Organisation von Unternehmen unter den verschiedenen Zweigen der Neuen Institutionenökonomik prädestiniert.⁶⁶ Zum zweiten lässt sich diese hierarchische Beziehung mit Hilfe des Modells formal präzisieren und analysieren.⁶⁷

Obwohl das Modell explizit Informationsasymmetrien berücksichtigt, steht auch hier die *Analyse von Interessenkonflikten* und den daraus resultierenden Anreizproblemen im Vordergrund: Die asymmetrische Informationsverteilung eröffnet dem Agenten Handlungsspielräume, die dieser dazu nutzen kann, seine eigenen, nicht unbedingt mit denen des Prinzipals identischen Interessen zu verfolgen.⁶⁸ Das Prinzipal-Agenten-Modell analysiert vor dieser idealtypischen Darstellung der in derartigen Situationen anzutreffenden Problematik (Gefahr des „moral hazard“) wiederum die *Anreizwirkungen* alternativer institutioneller Arrangements auf den Agenten. Als zentrales Instrument zur Handhabung dieses Problems werden üblicherweise „Anreizverträge“ diskutiert, die zu einer Harmonisierung der Interessen des Agenten mit denen des Prinzipals führen sollen.

Durch die Linse des Prinzipal-Agenten-Modells betrachtet, erscheint die Unternehmung als ein Netzwerk von Verträgen, als ein „nexus of contracts“.⁶⁹ Durch die jeweiligen Verträge sind die Rechte und Pflichten im Verhältnis der jeweiligen Akteure bestimmt. Als zentrale Fragestellung ergeben sich deren konkrete Ausgestaltung und nachhaltige Durchsetzung (i.S.v. Governance). Als klassisch zu betrachten ist sicherlich die Anwendung des Modells auf das Eigentümer-Manager-Verhältnis.⁷⁰ Aber auch in der internen Organisation der Unternehmung kann eine Vielzahl von Prinzipal-Agenten-Beziehungen identifiziert werden, die Unternehmung wird zu einem komplexen Gefüge solcher PA-Beziehungen. Zu beachten ist dabei, dass ein Akteur häufig zugleich – gerade in hierarchischen Strukturen – Prinzipal und Agent sein kann. Die jeweilige Rolle ist immer in Bezug auf die konkrete Interaktionsbeziehung zu bestimmen.

Kernanwendungsgebiet des Modells sind dezentrale Organisationsstrukturen, so dass sich dieser Kontext besonders gut zur Darstellung der Kernaussagen und zur Diskussion des Modells eignet. Sowohl die Annahme asymmetrischer Information als auch die Grundidee der Steuerung über Anreize scheint hier besonders plausibel. Die Standardanwendung des Modells im Rahmen der Unternehmensführung ist dementsprechend die Interaktion zwischen zentralem Manager (Prinzipal) und Bereichsleiter (Agent), wobei es sich zugleich um das

⁶⁵ Schmidt bezeichnet die Agency Theorie in diesem Zusammenhang als „allgemeine ökonomische Strukturtheorie“. Schmidt (1999:70).

⁶⁶ Vgl. Schmidt (1999:69-72, 74-76).

⁶⁷ Vgl. hierzu sehr instruktiv Ewert (2002:22-25). Allgemein zu den Vorzügen und Grenzen formaler Darstellungen auch Meyer (2004).

⁶⁸ Ohne das Vorhandensein von Informationsasymmetrien wirken sich Interessenkonflikte nicht aus, weil der Prinzipal unmittelbar Sanktionen ergreifen würde und der Agent somit keinen Spielraum für die Verwirklichung der eigenen Interessen zu Lasten des Prinzipals hat.

⁶⁹ „It is important to recognize that most organizations are simply legal fictions which serve as a nexus for a set of contracting relationships among individuals“ Jensen/Meckling (1976:310).

⁷⁰ Grundlegend: Jensen/Meckling (1976).

„archetypische“ Modell handelt.⁷¹ Es besteht eine Informationsasymmetrie zwischen beiden Akteuren, die dem Bereichsleiter Handlungsspielräume eröffnet. Hervorzuheben ist dabei, dass sich die ungleiche Informationsverteilung in den Modellen auf einen sehr spezifischen Aspekt bezieht: Entweder können die Handlungen des Agenten nicht beobachtet werden (hidden action) oder der Prinzipal kann die Handlungen des Agenten zwar beobachten, aber nicht adäquat beurteilen (hidden information).⁷² Vor diesem Hintergrund wird wiederum diskutiert, wie sich die einzelnen Regelungen auf die Gefahr des Moral Hazard auswirken. Unternehmensführung gestaltet sich damit als das Setzen der richtigen Anreize. Gelingt dies, vertraut man – wenn auch insgesamt gesehen sehr begrenzt und zaghaf – auf eine dezentrale Selbststeuerung (entlang der gesetzten Anreize).

Eine derartige Herangehensweise ist zunächst als ein nicht unerheblicher theoretischer Fortschritt einzuordnen. Das „Implementierungsproblem“ wird adressiert und einer modelltheoretischen Analyse zugänglich gemacht: Die Umsetzung bestimmter Ziele – üblicherweise die des Unternehmens bzw. die des Prinzipals – wird nicht einfach angenommen, sondern problematisiert. Es wird davon ausgegangen, dass die Akteure in einem sozialen System über eigene Ziele verfügen und diese – innerhalb des ihnen gesetzten Rahmens – auch verfolgen. Dies ist bei der Ausgestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen zu beachten: Institutionen sind einem Homo-oeconomicus-Test zu unterziehen, d.h. die Anreizkompatibilität der jeweiligen institutionellen Arrangements wird überprüft. Zudem wird in einem derartigen Problemaufriss der kognitiven Begrenztheit der zentralen Instanz, etwa dem dispositiven Faktor, Rechnung getragen.

Zugleich ist es jedoch als eine der zentralen Schwächen des Prinzipal-Agenten-Modells zu betrachten, dass der zuletzt erwähnte Gedanke noch nicht konsequent zu Ende gedacht wird. Letztlich ist auch das Prinzipal-Agenten-Modell nach dem Meister-Geselle-Bild konzipiert: Der Prinzipal kann grundsätzlich den Handlungsraum des Agenten vollständig überblicken und auch gedanklich durchdringen, die Informationsasymmetrie ist letztlich auf einen sehr spezifischen Aspekt begrenzt (s.o.). Besonders deutlich wird dies, wenn man die modelltheoretische Analyse von Anreizverträgen genauer betrachtet:⁷³ Der Prinzipal kann zu Zwecken der Vertragsgestaltung den in Abb. 4 dargestellten Spielbaum gedanklich rekonstruieren und kann auf dieser Basis ein Anreizschema entwickeln, das das gewünschte Verhalten des Agenten induziert.⁷⁴ Es wird damit unterstellt, dass der Prinzipal sich letztlich noch ein genaues Bild von der Entscheidungssituation des Agenten machen kann. Er kann lediglich nicht beobachten, welche Anstrengungsentscheidung der Agent getroffen hat und auf welchem Ast des Spielbaums er sich damit befindet.⁷⁵

⁷¹ Vgl. Rasmusen (1989/1994:169). Exemplarisch für die Controllingforschung Hofmann (2001), Riegler (2000) und Homburg (2001).

⁷² Eine präzise und hilfreiche Typologie der grundlegenden informationsökonomischen Problemstrukturen findet sich bei Rasmusen (1989/1994:165-169).

⁷³ Vgl. hierzu Meyer (2004:62-78).

⁷⁴ Präzise in der spieltheoretischen Terminologie formuliert, handelt es sich dabei um einen Fall von imperfekter Information. Vgl. Rasmusen (1989/1994:45,47,165).

⁷⁵ Relativ plausibel klingt dies noch, wenn man sich traditionelle Karrieren anschaut, in denen der Vorstandsvorsitzende, manchmal sogar beginnend als Lehrling, die ganze Hierarchie im Unternehmen durchlaufen hat. Dies wird jedoch mehr und mehr zur Ausnahme. Hinzu kommt, dass die dynamische Entwicklung von Unternehmen das Wissen bezüglich des operativen Geschäfts schnell veralten lässt.

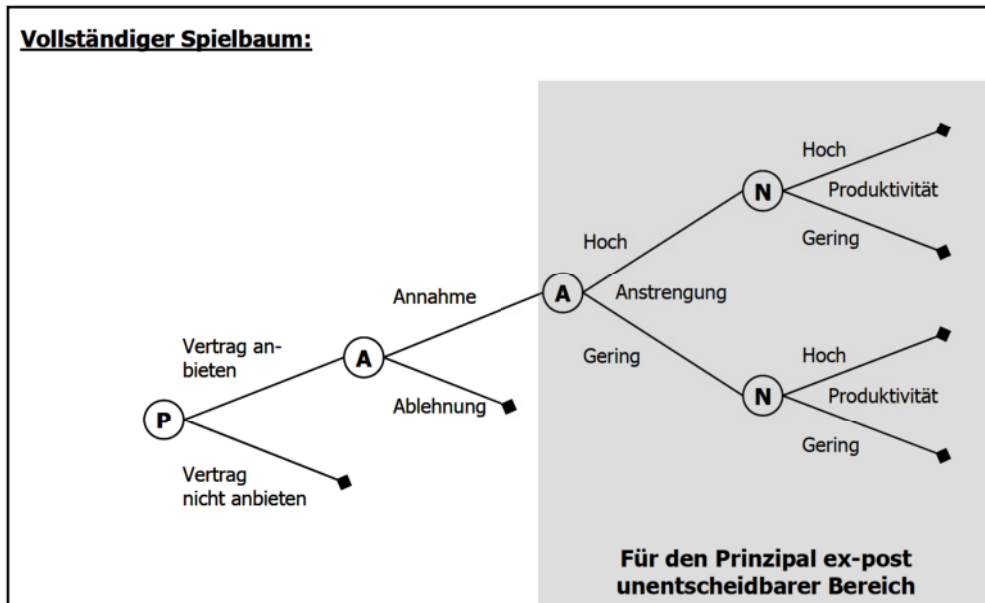


Abbildung 4: Modelltheoretische Darstellung der Hidden Action-Problematik und zugleich Grundlage für die Gestaltung des Anreizvertrages⁷⁶

In diesem Zusammenhang ist auf zweierlei hinzuweisen. Zum einen, wie massiv das Modell noch dem traditionellen, stark etatistischen Steuerungsdenken verhaftet ist.⁷⁷ Abgesehen von einigen – vom Umfang her sehr begrenzten – Informationsdefiziten ist die zentrale Instanz (der Prinzipal) noch im Besitz des für das Gelingen der Interaktion relevanten Wissens. Zum zweiten wird deutlich, wie stark letztlich noch die Sachdimension dominiert: Das optimale Ergebnis lässt sich *ex ante* bestimmen, ganz analog zu Gutenbergs Planung des Produktionsprozesses. Aufgrund der Handlungsspielräume des Agenten ist jedoch zu befürchten, dass sich dieses nicht erreichen lässt.⁷⁸ Formal betrachtet, wird damit der Agent zu einer weiteren Restriktion, die es im Optimierungskalkül zu betrachten gilt.⁷⁹ Während Gutenberg den Störfaktor „menschlicher Akteur“ in seinem System bewusst ausblendet, thematisiert die Neue Institutionenökonomik und insbesondere der Prinzipal-Agenten-Ansatz diesen explizit im Hinblick auf den Anreizaspekt.

Der grundlegende, schon bei Gutenberg relevante Rahmen wird aber nicht verlassen: Im von der Prinzipal-Agenten-Theorie gezeichneten Bild erscheint der menschliche Akteur damit immer noch als *Störfaktor*. Betont werden damit vorrangig die Probleme, weniger aber die Chancen, die die Delegation von Aufgaben und damit die Arbeitsteilung bietet. Insbesondere Fragen der „Wissensteilung“ und allgemein der Bedeutung der „kognitiven Dimension“ des

⁷⁶ In Anlehnung an Meyer (2004:72), Rasmusen (1989/1994:167) und Erlei/Leschke/Sauerland (1999:112).

⁷⁷ Für eine ausführliche konstruktiv-kritische Auseinandersetzung mit dem normativen Prinzipal-Agenten-Modell vgl. Meyer (2004). Unter etatistisch wird dabei ein sehr absoluter Steuerungsanspruch verstanden.

⁷⁸ Diese Erkenntnis führt zur Unterscheidung zwischen First-Best-Lösungen (theoretisch erreichbares Optimum) und Second-Best-Lösungen (unter Einbeziehung der Restriktionen der modellierten Situation erreichbares Optimum).

⁷⁹ Exemplarisch für diese Denkmuster ist die Argumentation von Homburg (2001:185-239) aus dem Controllingbereich.

Handelns von Individuen im Hinblick auf die Gestaltung von Institutionen, können auf der Grundlage des gegenwärtigen Instrumentariums nicht systematisch adressiert werden. Der Fokus auf Fragen der Anreizgestaltung vernachlässigt, dass Institutionen *auch* eine Antwort auf die begrenzten kognitiven Fähigkeiten von Individuen darstellen. Dieser wichtige Aspekt von Institutionen wird damit von der PA-Theorie im Besonderen und von der Informationsökonomik im Allgemeinen *konzeptionell* nicht erfasst.

Dies ist nicht als eine generelle Aussage gegen die Verwendung des Prinzipal-Agenten-Modells zu verstehen. Jedes Modell stellt eine „pragmatische Reduktion“ dar.⁸⁰ Im Hinblick auf viele Fragestellungen ist das Modell – zumindest in einem ersten Zugriff – als eine gelingende Reduktion zu betrachten. Zugleich sind aber auch die Probleme und Grenzen der jeweiligen Modelle im Blick zu behalten, um bei Bedarf hierauf dann theoretisch reagieren zu können. Wie im folgenden Abschnitt dargelegt wird, ist das Akteursmodell genau in diesem Kontext einer methodisch reflektierten Ausdifferenzierung zu verorten.

5. Das Akteursmodell als integrativer Bezugsrahmen

Bereits die Neue Institutionenökonomik folgt der Forschungsanweisung des methodologischen Individualismus.⁸¹ Erklärt werden sollen soziale Phänomene, hier die Unternehmung, ausgehend von Interaktionen zwischen Akteuren. Damit wird im Rahmen der Analysen die Black-Box der Produktionsfunktion aufgebrochen und die Sozialdimension explizit zum Gegenstand wissenschaftlicher Betrachtung gemacht. Das Akteursmodell soll die Grundlage bieten, diesen Weg konsequent – und inhaltlich auf einer breiteren Basis – weiterzubeschreiten: Die interagierenden Individuen sind nicht nur begrenzt in ihrem Wollen (Interessenkonflikte und Opportunismusgefahr), sondern auch in ihrem Können, wobei sich letzteres vor allem auf die *kognitiven Fähigkeiten* der Akteure bezieht. Das Akteursmodell – hier zunächst verstanden als ein theoretischer Bezugsrahmen – soll damit als Grundlage dienen, diese bislang vernachlässigten Aspekte in die Analysen *zu integrieren*. Im Unterschied zu der hier diskutierten „sozialwissenschaftlichen Öffnung“ soll dies jedoch nicht in Frontstellung zur ökonomischen Theorie erfolgen.

Dass dies prinzipiell möglich ist, zeigt das Forschungsprogramm F.A. von Hayeks, das in seiner Grundausrichtung sehr ähnlich angelegt ist. Die beiden hier zu Grunde gelegten Annahmen lassen sich im Kern bei ihm wiederfinden. Hayek betonte einerseits – und hierfür ist er vor allem bekannt – die Notwendigkeit, soziale Phänomene nicht holistisch oder funktionalistisch, sondern immer unter Rekurs auf das Handeln einzelner Akteure zu erklären (methodologischer Individualismus). Zudem – und dies ist leider in Vergessenheit geraten – haben sozialwissenschaftliche Erklärungen seiner Auffassung nach bei den jeweiligen subjektiven Situationswahrnehmungen, Bewertungen und Wissensständen der Akteure zu beginnen.⁸² Ausgangspunkt bildet damit nicht die Annahme eines von den Akteuren gemeinsam geteilten

⁸⁰ Grundlegend hierzu die Arbeit von Suchanek (1994).

⁸¹ Die Forschungsanweisung des methodologischen Individualismus wird im anschließenden Arbeitspapier „Akteursmodell und ökonomischer Ansatz“ noch näher behandelt.

⁸² „That in this effort to reconstruct these different patterns of social relations we must relate the individual's action not to the objective qualities of the persons and things toward which he acts, but that our data must be man and the physical world as they appear to the men whose actions we try to explain, follows from the fact that only what people know or believe can enter as motive into their conscious action.“ Hayek (1937/1949:60). Ausführlicher hierzu Hayek (1937/1949:41-60).

Wissens über eine objektive Wirklichkeit,⁸³ sondern eine Forschungsanweisung, die er als „Subjektivismus“ bezeichnet.⁸⁴

Um dies zu illustrieren, soll kurz auf Hayeks wahrscheinlich bekannteste Anwendung dieser Forschungsstrategie eingegangen werden:⁸⁵ Als Hayeks „Entdeckung“ gilt gemeinhin, als Erster das Preissystem als ein System von Signalen betrachtet zu haben, das die ökonomischen Akteure ständig mit den für ihre Entscheidungen relevanten Informationen versorgt. Diese Informationsversorgung und die daraus resultierenden Verhaltenswirkungen sind von zentraler Bedeutung für die effiziente Güterallokation in einer marktwirtschaftlich verfassten Gesellschaft. Hayek hebt dabei insbesondere hervor, mit welcher *Effizienz* das Preissystem im Hinblick auf die gesellschaftliche Nutzung – oft weitverstreuter – Information operiert. Zum einen brauchen die einzelnen Akteure ihre Aufmerksamkeit nur auf die für ihre Entscheidung relevanten Preise zu richten. Zum anderen erhalten sie die relevante Information in kondensierter Form: Der jeweilige Preis dient als relativer Knappheitsindikator und enthält alle für die Lenkung einer effizienten Ressourcenallokation relevanten Informationen. Die Akteure werden hierdurch nochmals entlastet, da sie im Detail gar nicht zu wissen brauchen, zu welchen konkreten Veränderungen es auf der Angebots- oder der Nachfrageseite bezüglich des gehandelten Guts gekommen ist.

Diese von Hayek herausgearbeiteten Eigenschaften des Preissystems bekommen jedoch nur dann eine systematische Bedeutung, wenn man die Begrenztheit der kognitiven Fähigkeiten der Akteure, insbesondere ihrer Informationsverarbeitungsfähigkeiten, berücksichtigt. Hayeks Forschungsanweisung, sein Subjektivismus, erlaubt es, dies explizit zu adressieren und damit die Leistung des Preissystems *sichtbar* zu machen: Geht man nämlich davon aus, dass die Akteure auf der Basis ihrer lokalen und subjektiven Situationseinschätzungen handeln,⁸⁶ wird es zu einem erklärungsbedürftigen Phänomen, warum es im Gleichgewicht zu einer effizienten Ressourcenallokation kommt. Es ist zu klären, *wie* die einzelnen dezentral entscheidenden Akteure mit dem hierfür relevanten Wissen versorgt werden und es infolgedessen zu einer „objektiven“, d.h. im sozialen System geteilten, Wahrnehmung der relativen Knappheiten kommt. Aus einer derartigen Perspektive betrachtet erscheint das Preissystem dann als die institutionelle Antwort auf dieses Problem.

⁸³ Die sogenannte Common-Knowledge-Annahme in der Spieltheorie (vgl. Jost (2001b:16-17)) unterstellt genau dies. Bei Hayek hingegen heißt es: „[T]he dispersion and imperfection of all knowledge are two of the basic facts from which the social sciences have to start“. Hayek (1937/1949:50). Die moderne Informationsökonomik mit der Annahme von Informationsasymmetrien ist in dieser Hinsicht letztlich nicht zielführend, da die Annahme nur dazu dient, die hieraus resultierenden Anreizprobleme zu thematisieren. Vgl. hierzu Meyer (2004:86-88).

⁸⁴ Ihren Ursprung hat diese Forschungsanweisung in der Österreichischen Schule der Nationalökonomie; diese Tradition lässt sich über Mises, Wieser, Böhm-Bawerk bis hin zu ihrem Begründer C. Menger zurückverfolgen. Hayek vertritt dabei die Auffassung, „that every important advance in economic theory during the last hundred years was a further step in the consistent application of subjectivism“ Hayek (1937/1949:52). Üblicherweise wird die Forschungsanweisung auf die subjektive Werttheorie eingeschränkt, was aber nicht notwendig ist.

⁸⁵ Ausführlicher hierzu, vor allem auch zu den in diesem Zusammenhang methodologisch relevanten Hintergründen Meyer (2003). Die weiterhin absolut lesenswerten Originalquellen sind Hayek (1937/1949) und Hayek (1945/1949).

⁸⁶ Dies umfasst lokales Wissen, Erwartungen und Bewertungen des jeweiligen „man on the spot“. Hayek (1945/1949:83).

Hervorzuheben ist, dass Hayek in seinem Zugang zu derartigen Fragestellungen mit dem ökonomischen Ansatz prinzipiell kompatibel bleibt. Auch in Hayeks Analysen wird davon ausgegangen, dass die Akteure auf der Basis ihrer Interessen handeln, d.h. sie sind eigeninteressiert und folgen den Anreizen der jeweiligen Situation. Im Fokus der Analyse steht jedoch nicht unmittelbar das Anreizproblem, sondern ein Informations-, Kommunikations- und soziales Wahrnehmungsproblem.⁸⁷ Das Problem der sozialen Ordnung ist für Hayek damit ein *(sozial-)epistemisches Problem*.⁸⁸ Auf der Grundlage von Hayeks subjektivistischer Forschungsstrategie wird der „Wissensstoffwechsel“ eines sozialen Systems sichtbar: Die Kommunikation von Information und die daraus resultierenden Verhaltenswirkungen bilden den Ausgangspunkt der Analysen, nicht unmittelbar das Problem konfligierender Interessen.

Hayeks Überlegungen wurden entwickelt im Kontext seiner Kritik an zentralistisch organisierten Planwirtschaften, die für ihn der Prototyp der „Taxis“, der geplanten Ordnung sind. Die zentralen Argumente von Hayeks Kritik an der Idee der bewussten Planung und Steuerung sozialer Systeme sind aber auch im Hinblick auf die hier erörterten Themen Unternehmensführung und -steuerung hoch relevant. Als Engpass erweisen sich nach Hayek, neben Anreizproblemen, vor allem „Wissensdefizite“ und kognitive Restriktionen der handelnden Akteure, insbesondere der zentralen Instanz. Hayek fasst dies jedoch nicht vorrangig als Problem, sondern zugleich als Chance und Herausforderung auf. Zu suchen ist nach sozialen Organisationsformen und Institutionen, die auch auf die begrenzten kognitiven Fähigkeiten der Akteure zugeschnitten sind.⁸⁹

Der ökonomische Mainstream tut sich gegenwärtig noch schwer, Hayeks Einsichten in das bestehende Theoriegebäude zu integrieren.⁹⁰ Abseits des ökonomischen Mainstreams sind jedoch immer wieder Bemühungen zu beobachten, mehr oder minder explizit im Anschluss an Hayek, der kognitiven Dimension in der Ökonomik mehr Rechnung zu tragen. Am bekanntesten ist sicherlich das Bounded-Rationality-Konzept von Simon. Neben Simon zu nennen wären aber auch Ansätze von Williamson oder Foss, sowie Kahneman/Tversky aus dem Bereich der kognitiven Psychologie.⁹¹ Folgendes Zitat Simons soll einen ersten Eindruck davon vermitteln, welche systematischen Implikationen sich hieraus – ganz in Übereinstimmung mit Hayek – für das Verständnis von Institutionen ergibt: „It is only because individual human beings are limited in knowledge, foresight, skill, and time that organizations are useful instruments for the achievement of human purpose.“⁹² Institutionen werden damit nicht nur auf ihre Anreizwirkungen analysiert, sondern auch vor dem Hintergrund der kognitiven Eigenschaften der Akteure betrachtet. Institutionen sind damit nicht nur als ein Instrument zur

⁸⁷ Der Zusatz „sozial“ (im Sinne von kollektiv) soll dafür sensibilisieren, dass ein soziales System erst im Hinblick auf die Verhaltensabstimmung das Problem lösen muss, sich selbst wahrzunehmen. In diesem Sinne dient das Preissystem der Beobachtung der relativen Knappheiten von Gütern und deren Veränderung.

⁸⁸ Die Epistemologie ist eine Teildisziplin der Philosophie und befasst sich mit der menschlichen Erkenntnis. Mit der Bezeichnung „(sozial-)epistemisches Problem“ sollen zwei Aspekte adressiert werden: (1) Die Selbstwahrnehmung eines sozialen Systems (s. FN zuvor) und (2) der Umstand, dass die Wahrnehmung der einzelnen Akteure von diesem sozialen System maßgeblich geprägt wird.

⁸⁹ Vgl. Hayek (1937/1949:50-51).

⁹⁰ Dementsprechend werden Hayeks Einsichten zumeist nur im Rahmen von Einführungsveranstaltungen dargelegt, ohne jedoch systematisch darauf aufbauen zu können. Vgl. Koppl/Langlois (2000:2).

⁹¹ Vgl. Williamson (1996/1999), Foss (1999), Kahneman/Tversky (1979). Eine weitergehende Beschäftigung mit diesen Ansätzen erfolgt im anschließenden Arbeitspapier „Akteursmodell und ökonomischer Ansatz – Eine Verhältnisbestimmung“.

⁹² Simon (1957:199).

Handhabung von Anreizproblemen, sondern ebenfalls als Antwort auf die jeweiligen kognitiven Fähigkeiten der Akteure zu begreifen.⁹³

Eine vermehrte Beschäftigung mit den kognitiven Fähigkeiten der Akteure lässt sich ebenfalls in der Diskussion um die Theorie der Unternehmung beobachten. Neben Ansätzen, die primär auf Anreizargumente rekurrieren, wird auch hier zunehmend die kognitive Dimension, soziales Lernen, Wissen und Wahrnehmung diskutiert, beispielsweise im Rahmen des Ressourcenbasierten Ansatzes.⁹⁴ Das besondere Interesse, das dem Wissensmanagement sowohl in der Praxis als auch der Theorie in den letzten Jahren zugekommen ist, ist sicherlich ebenfalls in diesen Bereich einzuordnen. Unter den geeigneten Rahmenbedingungen kann Heterogenität zu einem wichtigen Produktivitätsfaktor in sozialen Systemen werden. Ein soziales System weiß dann mehr als der Einzelne. Neben den seit Smith in der Ökonomik sehr intensiv diskutierten Effekten der Arbeitsteilung gibt es dann ebenfalls so etwas wie eine *Wissensteilung* in einer Gesellschaft.⁹⁵

Diese reine Aufzählung der einzelnen Ansätze verweist zugleich darauf, dass in diesem neuen Bereich noch vieles im Fluss ist und noch keine theoretische Konsolidierung der Bemühungen stattgefunden hat. Von einem einheitlichen Forschungsprogramm ist noch keinesfalls zu sprechen. Während zwar mehr oder minder Einigkeit darüber besteht, dass die traditionelle ökonomische Theorie wesentliche Aspekte mit der kognitiven Dimension ausblendet, besteht alles andere als Einigkeit, *wie* diese Probleme behoben werden sollen.⁹⁶ Oder nochmals in der hier verwendeten Diktion: Es handelt sich um eine noch weitestgehend *offene Theoriebildungsfrage*.

Das in den letzten Jahren am Lehrstuhl entwickelte Akteursmodell lässt sich von der Grundintention den hier skizzierten Bemühungen zuordnen. Es soll einen theoretischen Bezugsrahmen zur Verfügung stellen, die momentan vor allem anreizfokussierte Forschung der Neuen Institutionenökonomik („Incentives are the essence of economics.“⁹⁷) um die bislang vernachlässigte kognitive Dimension zu *ergänzen*. Zudem könnte es die theoretischen Grundlagen innerhalb eines integrativen Rahmens bereitstellen, um das Anliegen Hayeks – jetzt mit den erweiterten Mitteln und Möglichkeiten moderner Methoden – fortzuführen und weiter zu präzisieren. Musste man sich im Rahmen formaler Analysen bspw. lange Zeit auf relativ einfache Maximierungsmodelle beschränken, eröffnet bspw. die Computersimulation die Möglichkeit, sich – jetzt ebenfalls modellgeleitet – mit Lernen und anderen kognitiven Vorgängen zu befassen.⁹⁸ Auf diese Weise könnten auch die Überlegungen und Einsichten Hayeks auf die Theorie der Unternehmung und insbesondere auch Fragen der Unternehmensführung übertragen werden.

⁹³ Die gängigen institutionenökonomischen Analysen sind damit um die Auswirkungen von Institutionen auf die Kognition der interagierenden Akteure zu erweitern (epistemic properties of institutions). Eine Sammlung verschiedener Überlegungen hierzu enthält Streit/Mummert/Kiwit (2000).

⁹⁴ Sehr früh hierzu die Arbeiten von Penrose (1959/1995) und Richardson (1960/1990) bzw. Richardson (1972). Einflussreich hierzu auch die Arbeit von Nelson/Winter (1982), die auf Routinen abhebt.

⁹⁵ Vgl. hierzu wiederum sehr früh Hayek (1937/1949:50-51).

⁹⁶ So auch Foss (1999:222), der feststellt, dass der Bounded-Rationality-Ansatz deshalb in der ökonomischen Forschung noch nicht umfassend berücksichtigt wurde, weil kein ausreichend präzisiertes Forschungsprogramm damit verbunden und die Anwendbarkeit der ökonomischen Methodik stark eingeschränkt ist.

⁹⁷ Lazear (1987/1998:744).

⁹⁸ Vgl. Chattoe (1996:91-92).

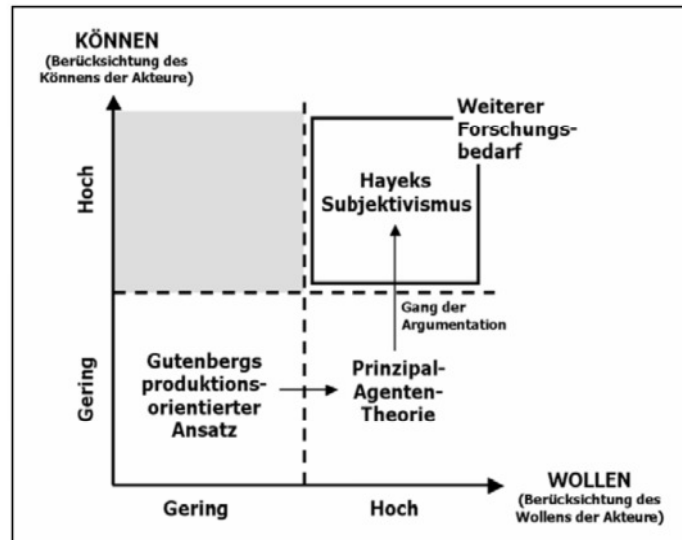


Abbildung 5: Strukturrahmen der bisher diskutierten Theorieansätze⁹⁹

An dieser Stelle soll das Akteursmodell bewusst noch sehr allgemein als ein *theoretischer Bezugsrahmen* aufgefasst werden. Dementsprechend kann der Akteur in einem ersten, noch stark an den gängigen Sprachgebrauch angelehnten Zugriff, als in seinem „Können“ und „Wollen“ begrenzt beschrieben werden. Für konkrete Analysen ist dieses noch sehr allgemeine Modell dann zu präzisieren und die einzelnen analytischen Annahmen sind in Bezug auf die Analyse der jeweiligen Fragestellung zu konkretisieren. D.h. auf der Ebene der theoretischen Instrumente und Methoden kann „der Akteur“ u. U. durchaus unterschiedlich spezifiziert werden. Dies hat jedoch immer unter strenger Referentialisierung auf die jeweilige Forschungsfrage zu erfolgen. Aus einer derartigen, auch in seiner Verhältnisbestimmung zum ökonomischen Ansatz bewusst integrativ angelegten Perspektive, ist das Prinzipal-Agenten-Modell damit als ein theoretisches Konzept zu verstehen, das die Interessenproblematik hervorhebt („Wollen“). Auf der Basis anderer theoretischer Konzepte und in Verbindung mit den entsprechenden analytischen Instrumenten, z.B. im Rahmen von Simulationen, kann hingegen das Lernen der Akteure oder die Informationsverarbeitung betrachtet werden.

Hinsichtlich der weiteren Bearbeitung der oben angesprochenen offenen Theoriebildungsfrage erscheint ein Totalmodell aus unserer Sicht zunächst nicht sinnvoll. Ein auf die Kernideen fokussierter Bezugsrahmen ist im Gegensatz dazu geeignet, die Komplexität der Zusammenhänge und die vielfältigen Vorarbeiten zu erfassen und der weiteren Forschung zugänglich zu machen. Die folgende Abbildung soll diesen Zusammenhang veranschaulichen.

⁹⁹ Die graue Hinterlegung des Feldes links oben soll zum Ausdruck bringen, dass Theorieansätze in diesem Bereich (z.B. Simons beschränkte Rationalität) im Text nicht so ausführlich behandelt wurden, wie die anderen. Im weiteren Verlauf der Forschung zum Akteursmodell wird dieser Bereich jedoch ebenfalls aufgearbeitet und in die Gestaltung des Akteursmodells einbezogen. Für den Anstoß zu dieser Grafik danken wir insbesondere Klaus Hufschlag.

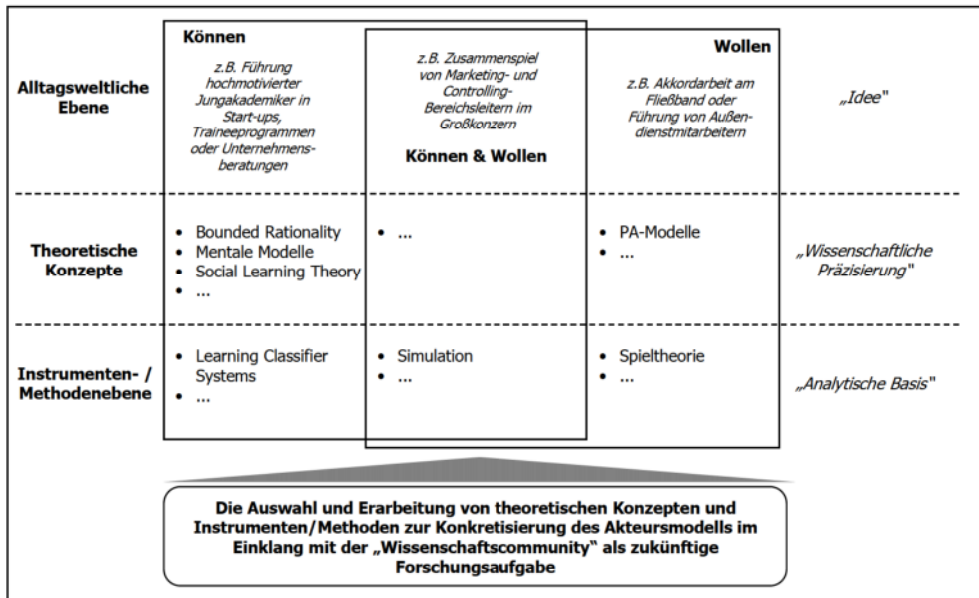


Abbildung 6: Das Akteursmodell als integrativer Bezugsrahmen

Hinzuweisen ist auf den an dieser Stelle noch bewusst *offen* gehaltenen Charakter dieses Bezugsrahmens, der aber zugleich die Grundlage für ein weiteres gemeinsames und gerichtetes Lernen am Lehrstuhl bereitstellen soll. Abgesehen von den der Graphik zu Grunde liegenden Unterscheidungen werden hier *bewusst* inhaltlich noch sehr wenige Vorgaben gemacht. Ein Forschungsfortschritt der nächsten Monate (und Jahre) ließe sich daran feststellen, inwieweit es gelingt, im Laufe der Zeit immer präziser einzelne Zuordnungen und Verhältnisbestimmungen vorzunehmen.¹⁰⁰ Zugleich informiert er – gewissermaßen auf einen Blick – was man sich sowohl auf der theoretischen als auch der methodischen Ebene im Hinblick auf die Arbeit mit dem Akteursmodell vorzustellen hat.

Betrachtet man die Unternehmung durch die Brille des Akteursmodells, stellt sich diese, wie auch in der Neuen Institutionenökonomik, grundsätzlich als ein Gefüge von Interaktionen von Akteuren dar. Dies umfasst sowohl das Innen- als auch das Außenverhältnis. Die Grundfrage, das Problem der sozialen Ordnung, stellt sich auch hier: Wie können die Aktivitäten der einzelnen Akteure produktiv aufeinander abgestimmt werden? *Ergänzt* man die Betrachtung der Neuen Institutionenökonomik um die kognitive Dimension, so stellen sich eine Reihe weiterer interessanter, aber bislang nicht systematisch berücksichtigter Forschungsfragen: Zunächst ist einmal zu klären, was die einzelnen Akteure „wissen“, auf Basis welcher Situationswahrnehmungen sie handeln. Die jeweiligen Informationsstände sind in diesem Zusammenhang weder homogen noch als unveränderliches Faktum zu betrachten.¹⁰¹ Es ist vielmehr zu fragen, wie die Akteure zu ihren jeweiligen Wahrnehmungen der Situation gelangt sind und wie sich

¹⁰⁰ Es soll damit aber nicht kategorisch ausgeschlossen werden, dass es an dieser Stelle langfristig u. U. zu einer Konvergenz kommen kann, d. h. sich sowohl theoretisch als auch methodisch ein genau bestimmter Akteur herausbildet.

¹⁰¹ “[M]ost economic theories describe ‘representative’ human actors, as if only the mean and not the variance mattered. ... numerous economizing opportunities arise because human actors display cognitive and behavioral variation.” Williamson (1999:3, MM/BOH).

diese im Zeitablauf verändern.¹⁰² Bspw. lässt sich nach dem „Bild“ und den korrespondierenden Erwartungen fragen, die Akteure von einem Unternehmen haben. Im Innenverhältnis wäre es z.B. von Bedeutung, nach dem Zusammenspiel von Controlling-Instrumenten und mentalen Modellen zu fragen.

Vor dem Hintergrund einer derartigen Perspektive erfährt auch das im Prinzipal-Agenten-Modell exemplifizierte Steuerungsdenken eine erhebliche Modifizierung (Ergebnis-Steuerung über Anreizverträge). In Kontexten, in denen hohe Wissensdefizite auf der Seite des Führenden vorliegen, ist es auch modelltheoretisch keine zweckmäßige Abstraktion mehr davon auszugehen, dass dieser den Handlungsraum des Geführten überschauen und ex ante gedanklich durchdringen kann.¹⁰³ In Folge wird Führung häufig zu einem „Führen mit milchiger Brille“: Die jeweiligen Ziele lassen sich zu Beginn der Interaktion häufig nur schwer operationalisieren und dementsprechend wenige entsprechende Kriterien ex ante in Anreizverträgen festlegen. Vereinbarungen und deren Kontrolle werden aus diesem Grund – bewusst – häufig sehr allgemein gehalten und erst im konkreten Prozess spezifiziert. Kontrolle bezieht sich häufig nicht mehr nur auf das Ergebnis, sondern vermehrt auf den Prozess und zunehmend vergleichsweise allgemeine Faktoren.

Abschließend ist darauf hinzuweisen, dass derartige akteursbasierte Betrachtungen nicht im Widerspruch zu anderen Betrachtungsweisen zu sehen sind. Gutenbergs produktionstheoretischer Ansatz, aber auch das Prinzipal-Agenten-Modell, setzen den Schwerpunkt ihrer Betrachtung jeweils nur anders.¹⁰⁴ Gutenberg richtet den Fokus auf den in der Unternehmung stattfindenden Transformationsprozess. Dies war angesichts der Probleme der Zeit (industrielle Fertigung etc.) ein sinnvoller Ansatz. Zudem stellte es einen ersten wichtigen Schritt auf dem Weg der Betriebswirtschaftslehre zu einer Wissenschaft mit theoretisch fundierten Analysen dar. Jedoch im Zuge der weiteren Entwicklung (steigende Ausdifferenzierung und Komplexität, Dynamik) ist die Suche nach Effizienzpotenzialen immer weiter auszudehnen. Als nächster Schritt war es zunächst – gestützt durch die Veränderungen in der Praxis – notwendig zu berücksichtigen, dass die Akteure in einer Organisation über Handlungsspielräume verfügen. Dementsprechend rückten Fragen der Anreizkompatibilität vermehrt in den Vordergrund. Mit zunehmender Komplexität und Unsicherheit wird aber auch mehr und mehr die Kognition der handelnden Akteure zu einem relevanten Engpass, den es nun ebenfalls *theoretisch* zu betrachten gilt. Es hängt damit primär von der jeweiligen Fragestellung ab, welche „theoretische Brille“ verwendet wird, d.h. für bestimmte Fragestellungen kann es weiterhin durchaus sinnvoll sein, agencytheoretisch zu argumentieren. In anderen Kontexten hingegen ist die Betrachtung auf der Basis des Akteursmodells um die kognitive Dimension zu erweitern.

¹⁰² Im Unterschied zu informationsökonomischen Analysen, die asymmetrische Informationen vor allem als eine Bedrohung auffassen, soll dabei die Vorteilhaftigkeit verschiedener Informationsstände bewusst bejaht werden. Ausgangspunkt der Überlegungen bildet damit nicht Homogenität sondern *Heterogenität*. Es stellt sich dann zunächst die Frage, auf welchem Weg Homogenität überhaupt hergestellt werden kann, das heißt eine von den Akteuren geteilte Wahrnehmung der organisationalen Wirklichkeit. Zudem stellen sich die Fragen, wie viel Heterogenität eine Organisation, aber auch ein soziales System, allgemein verarbeiten kann (bzw. soll) und wie dies genau erfolgt.

¹⁰³ A fortiori gilt dies, wenn das zu Realisierende erst im Zeitablauf konkretisierbar wird.

¹⁰⁴ Sinnvoll begründen lässt sich dies letztlich nur durch die jeweils interessierenden Fragestellungen.

6. Fazit und Ausblick

Im Hinblick auf ein besseres Verständnis der dem Akteursmodell zu Grunde liegenden Motivation und dessen grundlegender Ausrichtung, wurde das Modell im vorliegenden Beitrag in einen theoriegeschichtlichen Hintergrund eingeordnet. Dabei wurden idealtypisch verschiedene Entwicklungsphasen der Betriebswirtschaftslehre unterschieden und hinsichtlich ihrer jeweiligen Berücksichtigung „des menschlichen Akteurs“ analysiert: (1) Gutenberg gelingt es, mit der Fokussierung auf die Produktivitätsbeziehung das erste Paradigma zu schaffen, abstrahiert dabei jedoch als bewusste Theoriebildungsentscheidung sowohl auf der Ebene der Unternehmensführung als auch auf der Ausführungsebene von der Sozialdimension. (2) Darin wird in der weiteren Entwicklung ein Mangel gesehen, so dass im Rahmen der „sozialwissenschaftlichen Öffnung“ der Betriebswirtschaftslehre Bemühungen um die Einbeziehung der Sozialdimension unternommen werden. Als repräsentativ kann die entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre von Heinen gelten, die den Versuch einer Integration von ökonomischen und sozialwissenschaftlichen Ansätzen darstellt. Jedoch gelingt es nicht, die inhaltliche Stringenz ökonomischer Ansätze zu erreichen und es kommt zu keiner dauerhaften Paradigmenbildung. (3) In der jüngeren Zeit scheint sich ein neuer einheitlicher theoretischer Bezugsrahmen in Form der Neuen Institutionenökonomik herauszubilden. Für die hier interessierenden Fragen der theoretischen Konzeptualisierung der Unternehmung und insbesondere der Unternehmensführung scheint das Prinzipal-Agenten-Modell besonders relevant. Es wird ein spezifischer Aspekt der Sozialdimension betrachtet, die Anreizkomponente, und die Betrachtung erfolgt strikt innerhalb des ökonomischen Ansatzes. Innerhalb dieses theoretischen Aufbaus bleibt der Mensch jedoch letztlich weiterhin ein Störfaktor.

Die Defizite und Restriktionen des Menschen werden jedoch nicht von allen ausschließlich als ein Problem gesehen. Auf der Grundlage von Hayeks Forschungsanweisung des Subjektivismus können auch die Chancen, die sich in der Interaktion mit anderen ergeben und die Notwendigkeit einer theoretischen Problematisierung dieser Aspekte herausgearbeitet werden. In der Zusammenarbeit mit anderen können Menschen ihre eigenen kognitiven Grenzen überwinden. Neben die traditionelle Beschäftigung mit Fragen der Arbeitsteilung tritt das Phänomen der Wissensteilung in einem sozialen System. Der Fokus liegt dabei nicht mehr auf Anreizproblemen allein, sondern wird ergänzt um Aspekte wie kognitive Restriktionen und daraus resultierende Wissensdefizite der handelnden Akteure. Bislang ist es noch nicht gelungen, diese Einsichten Hayeks in den ökonomischen Mainstream zu integrieren. Einige Forscher, darunter insbesondere Simon, haben sich dieser kognitiven Aspekte angenommen, ohne jedoch eine theoretische Konsolidierung zu erreichen. Die Integration der kognitiven Dimension stellt damit eine noch offene Forschungs- und Theoriebildungsfrage dar.

Die theoriegeschichtliche Betrachtung legt nahe, dass Antworten auf diese Theoriebildungsfrage *nicht* gegen den ökonomischen Ansatz angelegt sein sollten, sondern darauf aufbauend eine methodologisch versierte Ausdifferenzierung darstellen sollten: es bedarf einer allgemeinen Erklärungsstrategie, aus der heraus methodisch reflektiert abzuleiten ist, welches Modell des Menschen für welche Fragestellung zielführend ist. In diesem Sinne stellt das Akteursmodell einen integrativen Bezugsrahmen zur Verfügung, der sowohl die durch das PA-Modell ins Zentrum gerückte Anreizkomponente, als auch die in der Tradition von Hayeks Subjektivismus stehende kognitive Dimension erfasst. Damit können aus der Perspektive der Interaktionen von Akteuren heraus sowohl Grenzen im Wollen als auch im Können der theoretischen

Analyse zugänglich gemacht werden, indem die vielfältigen Ansätze in den jeweiligen Bereichen integriert und langfristig konsolidiert werden. Das Akteursmodell fungiert so als offener Rahmen für gerichtetes Lernen in Richtung der Integration der kognitiven Dimension.¹⁰⁵

¹⁰⁵ Die hier erfolgte Motivation und Einordnung des Akteursmodells bildet den Auftakt der Arbeiten zur Erstellung einer Folge von Forschungspapieren, mit denen, eingebettet in einen breiten Diskussionsprozess, eine umfassende Grundlage für die weitere Forschung zum Akteursmodell gelegt werden soll. Eine wesentliche Aufgabe dabei wird es sein, die folgenden Implikationen der in diesem Papier vorgestellten Argumentation umzusetzen und in Bezug auf die Gestaltung des Akteursmodells zu konkretisieren: (1) Das Akteursmodell als Strukturrahmen, der verschiedene Theorieansätze integrieren soll, (2) Anschlussfähigkeit zum ökonomischen Ansatz, (3) Verfolgung der Forschungsanweisung des methodologischen Individualismus, (4) die Erklärung von betriebswirtschaftlichen Sachverhalten aus der Interaktion von Akteuren heraus und (5) die Modellierung von Akteuren auf Basis einer analytischen Unterscheidung zwischen Können und Wollen.

7. Literaturverzeichnis

Albach, Horst (1982): Organisations- und Personaltheorie, in: Koch, Helmut (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Unternehmenstheorie: Erich Gutenberg zum 85. Geburtstag, Wiesbaden: Gabler, S. 1-21.

Albach, Horst (1989): Vorwort, in: Albach, Horst (Hrsg.), Zur Theorie der Unternehmung: Schriften und Reden von Erich Gutenberg; aus dem Nachlaß, Berlin, S. I-XIV.

Bach, Sabine/Brettel, Malte/Grothe, Martin/Schäffer, Utz/Weber, Jürgen (1998/2001): Grundmodell einer dynamischen Theorie ökonomischer Akteure, in: Weber, Jürgen/Schäffer, Utz (Hrsg.), Rationalitätssicherung der Führung: Beiträge zu einer Theorie des Controlling, 1. Aufl, Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl., S. 95-104.

Butler, Patrick/Hall, Ted W./Hanna, Alistair M./Mendonca, Lenny/Auguste, Byron/Manyika, James/Sahay, Anupam (1997): A Revolution in Interaction, McKinsey Quarterly, (1), S. 4-23.

Chattoe, Edmund (1996): Why are we Simulating Anyway? Some Answers From Economics, in: Troitzsch, Klaus G./Müller, Ulrich/Gilbert, G. Nigel/Doran, Jim E. (Hrsg.), Social Science Microsimulation, Berlin: S. 78-104.

Erlei, Mathias/Leschke, Martin/Sauerland, Dirk (1999): Neue Institutionenökonomik, Stuttgart.

Ewert, Ralf (2002): Der informationsökonomische Ansatz des Controlling, in: Weber, Jürgen/Hirsch, Bernhard (Hrsg.), Controlling als akademische Disziplin, Wiesbaden: Gabler, S. 21-37.

Foss, Nicolai J. (1999): The Use of Knowledge in Firms, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 155(3), S. 458-486.

Gutenberg, Erich (1951/1969): Die Produktion, 15. Aufl., Berlin: Springer.

Gutenberg, Erich (1989a): Bauen am System, in: Albach, Horst (Hrsg.), Zur Theorie der Unternehmung : Schriften und Reden von Erich Gutenberg ; aus dem Nachlaß, Berlin: Springer, S. 44-58.

Gutenberg, Erich (1989b): Die Allgemeine Theorie der Unternehmung, in: Albach, Horst (Hrsg.), Zur Theorie der Unternehmung : Schriften und Reden von Erich Gutenberg ; aus dem Nachlaß, Berlin: Springer, S. 157-211.

Gutenberg, Erich (1998): Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, Unveränd. Nachdr. der Aufl. Berlin, 1929, Wiesbaden: Gabler. Zugl.: Münster, Univ., Habil.-Schr, 1928.

Hayek, Friedrich A. von (1937/1949): Economics and knowledge, in: Hayek, Friedrich A. von (Hrsg.), Individualism and economic order, London: Routledge, S. 33-56.

Hayek, Friedrich A. von (1945/1949): The Use of Knowledge in Society, in: Hayek, Friedrich A. von (Hrsg.), Individualism and Economic Order, London: Routledge, S. 77-91.

Heinen, Edmund (1962): Die Zielfunktion der Unternehmung, in: Koch, Helmut (Hrsg.), Zur Theorie der Unternehmung: Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, Wiesbaden: Gabler, S. 9-71.

Heinen, Edmund (1976): Grundfragen der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre, München: Goldmann.

Heinen, Edmund (1985): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 9., verb. Aufl, Wiesbaden: Gabler.

Hofmann, Christian (2001): Anreizorientierte Controllingssysteme: Budgetierungs-, Ziel- und Verrechnungssysteme, Stuttgart: Schäffer-Poeschel. Zugl.: München, Univ., Habil.-Schr., 2000.

Homann, Karl/Suchanek, Andreas (2000): Ökonomik: eine Einführung, Tübingen: Mohr Siebeck.

Homburg, Carsten (2001): Hierarchische Controllingkonzeption: theoretische Fundierung eines koordinationsorientierten Controlling, Heidelberg: Physica-Verl. Zugl.: Mannheim, Univ., Habil.-Schr., 2001.

Jensen, Michael C./Meckling, William H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, (3), S. 305-360.

Jost, Peter-Jürgen [Hrsg.] (2001a): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Jost, Peter-Jürgen (2001b): Die Spieltheorie im Unternehmenskontext, in: Jost, Peter-Jürgen (Hrsg.), Die Spieltheorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 9-41.

Kahneman, Daniel/Tversky, Amos (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, Econometrica, 47(2), S. 263-291.

Kirchgässner, Gebhard (1991/2000): Homo oeconomicus: das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2., erg. und erw. Aufl, Tübingen: Mohr Siebeck.

Kirsch, Werner (1979): Die verhaltenswissenschaftliche Fundierung der Betriebswirtschaftslehre, in: Raffée, Hans/Abel, Bodo (Hrsg.), Wissenschaftstheoretische Grundfragen der Wirtschaftswissenschaften, München: Vahlen, S. 105-120.

Kirsch, Werner (1978/1988): Die Handhabung von Entscheidungsproblemen: Einführung in die Theorie der Entscheidungsprozesse, 3., völlig überarb. u. erw. Aufl, München: Kirsch.

Kirsch, Werner (1989): Entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre und angewandte Führungslehre, in: Picot, Arnold/Kirsch, Werner (Hrsg.), Die Betriebswirtschaftslehre im Spannungsfeld zwischen Generalisierung und Spezialisierung: Edmund Heinen zum 70. Geburtstag, Wiesbaden: Gabler, S. 119-136.

Kirsch, Werner/Meffert, Heribert (1970): Organisationstheorien und Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden: Gabler.

Kirsch, Werner/Picot, Arnold [Hrsg.] (1989): Die Betriebswirtschaftslehre im Spannungsfeld zwischen Generalisierung und Spezialisierung: Edmund Heinen zum 70. Geburtstag, Wiesbaden: Gabler.

Koppl, Roger/Langlois, Richard N. (2000): Embeddedness, Organization, and Language Games, Paper for presentation at the MPI/LINK Workshop on "Cognition and Evolution in the Theory of the Firm," September 25-27, 2000, Jena, Germany, and at the SCANCOR conference on "Crossing Boundaries: Economics, Sociology and Organization Theory," September 30-October 1, 2000, Stanford, California.

Lazear, Edward P. (1987/1998): Incentive Contracts, in: Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter (Hrsg.), The New Palgrave Dictionary of Economics, 1st publ. in paperback, London: Macmillan, S. 744-748.

Meinhövel, Harald (1999): Defizite der Principal-Agent-Theorie, Lohmar: Eul. Zugl.: Bochum, Univ., Diss., 1998.

Meyer, Matthias (2003): F. A. von Hayek und das Konzept der Heuristik, in: Pies, Ingo/Leschke, Martin (Hrsg.), F.A. von Hayeks konstitutioneller Liberalismus, Tübingen: Mohr Siebeck, S. 199-224.

Meyer, Matthias (2004): Prinzipale, Agenten und ökonomische Methode: von einseitiger Steuerung zu wechselseitiger Abstimmung, Tübingen: Mohr Siebeck. Zugl.: München, Univ., Diss., 2003.

Nelson, Richard R./Winter, Sidney G. (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, Mass.: Belknap Press.

Penrose, Edith Tilton (1959/1995): The Theory of The Growth of the Firm, 3. ed., Oxford: Oxford Univ. Press.

Picot, Arnold (1991): Ökonomische Theorien der Organisation: ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential, in: Ordelt, Dieter/Rudolph, Bernd/Büselmann, Elke (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart: Poeschel, S. 143-170.

Rasmusen, Eric B. (1989/1994): Games and Information: an Introduction to Game Theory, 2. ed, Cambridge, Mass.: Blackwell.

Richardson, G. B. (1972): The Organisation of Industry, *Economic Journal*, 82(327), S. 883-896.

Richardson, George B. (1960/1990): *Information and Investment: a Study in the Working of the Competitive Economy*, Oxford: Oxford Univ. Press.

Riegler, Christian (2000): *Hierarchische Anreizsysteme im wertorientierten Management*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel. Zugl.: Graz, Univ., Habil.-Schr., 1999.

Rühli, Edwin (1989): Entscheidungsorientierter Ansatz und Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, in: Picot, Arnold/Kirsch, Werner (Hrsg.), *Die Betriebswirtschaftslehre im Spannungsfeld zwischen Generalisierung und Spezialisierung: Edmund Heinen zum 70. Geburtstag*, Wiesbaden: Gabler, S. 99-118.

Schanz, Günther (1997): Wissenschaftsprogramme der Betriebswirtschaftslehre, in: Bea, Franz X./Dichtl, Erwin/Schweitzer, Marcell (Hrsg.), *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre - Bd. 1 Grundlagen*, 7., neuarb. Aufl., Stuttgart u.a.: Lucius und Lucius, S. 81-202.

Schmidt, Reinhard H. (1999): Erich Gutenberg und die Theorie der Unternehmung, in: Gutenberg, Erich/Albach, Horst (Hrsg.), *Die Theorie der Unternehmung in Forschung und Praxis*, Berlin: Springer, S. 59-91.

Schneider, Dieter (1997): *Betriebswirtschaftslehre - Band 3: Theorie der Unternehmung*, München: Oldenbourg.

Seelbach, Horst (1982): Produktionstheorie und Ablaufplanung, in: Koch, Helmut (Hrsg.), *Neuere Entwicklungen in der Unternehmenstheorie: Erich Gutenberg zum 85. Geburtstag*, Wiesbaden: Gabler, S. 269-290.

Simon, Herbert A. (1957): *Models of Man*, New York, NY: Wiley.

Simon, Herbert A. (1985): Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science, *American Political Science Review*, 79(2), S. 293-304.

Streit, Manfred E./Mummert, Uwe/Kiwit, Daniel [Hrsg.] (2000): *Cognition, Rationality, and Institutions*, Berlin: Springer.

Suchanek, Andreas (1994): *Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration*, Tübingen: Mohr.

Weber, Jürgen (1988/1995): *Einführung in das Controlling*, 6., durchges. und erw. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Weber, Jürgen/Brettel, Malte/Schäffer, Utz (1996): *Gedanken zur Unternehmensführung*, WHU-Forschungspapier 35.

Williamson, Oliver E. (1999): Human Actors and Economic Organization, Working Paper.

Williamson, Oliver E. (1996/1999): The Mechanisms of Governance, New York, NY: Oxford Univ. Press.