



Manuela B. Roiger

Gestaltung von Anreizsystemen und Unternehmensethik

Eine norm- und wertbezogene Analyse
der normativen Principal-Agent-Theorie



GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Manuela B. Roiger

Gestaltung von Anreizsystemen und Unternehmensethik

GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Manuela B. Roiger

Gestaltung von Anreizsystemen und Unternehmensethik

Eine norm- und wertbezogene Analyse
der normativen Principal-Agent-Theorie

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper

Deutscher Universitäts-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.

Dissertation Ludwig-Maximilians-Universität München, 2006, u.d.T.: Roiger, Manuela B.:
Agency-Theorie und Unternehmensethik. Eine norm- und wertbezogene Analyse der
normativen Principal-Agent-Theorie

D 19

1. Auflage Januar 2007

Alle Rechte vorbehalten

© Deutscher Universitäts-Verlag | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2007

Lektorat: Brigitte Siegel / Sabine Schöller

Der Deutsche Universitäts-Verlag ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
www.duv.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: Regine Zimmer, Dipl.-Designerin, Frankfurt/Main
Druck und Buchbinder: Books on Demand GmbH, Norderstedt
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier
Printed in Germany

ISBN 978-3-8350-0533-4

Für meinen Vater

Geleitwort

Fragen der Unternehmensethik finden in der Praxis und der Öffentlichkeit zunehmende Beachtung. Deshalb ist es wichtig, dass sich auch die Betriebswirtschaftslehre diesem von ihr eher stiefmütterlich behandelten Bereich zuwendet. Dabei liegt eine wichtige Aufgabe darin, Bezüge zur wirtschaftswissenschaftlichen Theorie herzustellen und deren normative Komponenten herauszuschälen.

In der vorliegenden Arbeit geht Frau Roiger wichtige Schritte auf diesem Weg. In der betriebswirtschaftlichen Forschung hat das Strukturkonzept der Agency-Theorie eine große Bedeutung erlangt und in vielen Anwendungsbereichen zu wichtigen Einsichten geführt. Sie gehört daher zu den gegenwärtig besonders stark vorangetriebenen Ansätzen. Ihre norm- und wertbezogene Analyse bietet sich an, weil diese Theorie nicht nur explizit als normativ bezeichnet wird, sondern über eine Reihe von wertbehafteten Begriffen wie „Opportunismus“ oder „Moral Hazard“ einen Bezug zu ethischen Fragen selbst signalisiert.

Auf gründliche Weise arbeitet Frau Roiger eine Reihe interessanter Hintergründe der Agency-Theorie heraus. So untersucht sie, welche Wertungen hinter der Betonung und Analyse spezifischer Fragestellungen durch sie liegen und inwieweit deren Deutungsmuster das Problembewusstsein lenken. Auch macht sie deutlich, dass Principal-Agent-Modelle eine Reihe z.B. mathematisch bedingter Eigenschaften enthalten, die ökonomisch schwer interpretierbar sind und die Ergebnisse bestimmen. Damit werden einerseits Wertungen aufgedeckt, die der Problemdeutung, der Modellbildung und den Ergebnissen dieser Ansätze zugrunde liegen und selten problematisiert werden. Auf der anderen Seite wird aufgezeigt, dass sich diese Ansätze zur Begründung von Normen heranziehen lassen.

Die vorliegende Schrift liefert sowohl für die betriebswirtschaftliche Theorie als auch für die Unternehmensethik wertvolle Erkenntnisse. Es ist zu wünschen, dass diese in beiden Richtungen aufgegriffen und genützt werden.

München, im Herbst 2006

Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper

Vorwort

Der besondere Reiz in der Problemstellung vorliegender Arbeit lag in erster Linie darin, zwei zunächst scheinbar voneinander losgelöste Themengebiete in einen gemeinsamen Kontext zu bringen. Auf der einen Seite befindet sich die normative Principal-Agent-Theorie, welche mit ausgeprägtem mathematischem und formallogischem Instrumentarium Fragen der Ausgestaltung von Anreizsystemen im Unternehmenskontext bearbeitet; auf der anderen Seite stehen eine Vielfalt an unternehmensethischen Konzeptionen, welche sich sowohl philosophischer, empirischer als zuweilen auch formaler Methoden bedienen. Der Brückenschlag zwischen beiden Themengebieten besteht in dieser Arbeit zum einen in der eingehenden Analyse der normativen Basis und damit ethischen Dimensionen in Problemdeutung sowie Modellbildung der Agency-Theorie. Zum anderen machen die Untersuchungen deutlich, dass die normative Principal-Agent-Theorie explizit als Instrument im Rahmen unternehmensethischer Analysen verwendet werden kann.

Die vorliegende Arbeit wurde im Juli 2006 von der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München als Dissertation angenommen. Sie entstand im Zusammenhang mit meiner Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am dortigen Institut für Produktionswirtschaft und Controlling. Die Auseinandersetzung mit einer Vielzahl an philosophischen und ethischen Ansätzen während der Promotionszeit hat meinen Blick auf die Welt entscheidend bereichert und mich insbesondere für die vielen normativen Aspekte sensibilisiert.

Während meiner Promotion haben mich viele Menschen begleitet und damit wesentlich zum erfolgreichen Gelingen dieser Arbeit beigetragen. Ihnen möchte ich im Folgenden herzlich danken. Zuallererst bin ich meinem Doktorvater und akademischen Lehrer Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper zu großem Dank verpflichtet. Er hat meine Promotion stets unterstützt, Raum für regelmäßige Diskussionen geschaffen und mir wertvolle Ratschläge gegeben. Zudem hat er mich durch sein großes Interesse an unternehmensethischen Fragestellungen in besonderem Maße zum Verfassen vorliegender Arbeit inspiriert und motiviert. Herrn Prof. Dr. Dr. Karl Homann danke ich sehr herzlich für die Übernahme des Zweitgutachtens zu meiner Arbeit.

Meinen ehemaligen Kolleginnen und Kollegen vom Lehrstuhl danke ich für das stets angenehme und konstruktive Arbeitsklima. Besonderer Dank gebührt hierbei Frau Dipl.-Kffr. Bettina Schön und Herrn Prof. Dr. Burkhard Pedell, welche mir halfen, auch schwierige Phasen gut zu überstehen.

In der Endphase meiner Dissertation haben des Weiteren Frau Andrea Knott und Frau Dr. Monika Waltenberger einen wertvollen Beitrag geleistet, indem sie die Arbeit mit akribischer Genauigkeit und großer Ausdauer Korrektur gelesen haben. Hierfür danke ich ihnen sehr.

Der größte Dank aber richtet sich an meine Familie, die mich während meiner Promotionszeit unaufhörlich unterstützt und mir vielfach den Rücken frei gehalten hat. Mein Ehemann Christian Deivel hat mit Gelassenheit und unendlicher Geduld alle Hochs und Tiefs ertragen. Durch seine fortwährende Zuversicht hat er wesentlich dazu beigetragen, so manche Zweifel zu vertreiben. Meine lieben Eltern Maria und Johann Roiger haben mir durch ihre uneingeschränkte Unterstützung und ihr Vertrauen meine Ausbildung und damit auch die Promotion erst ermöglicht. Leider konnte mein Vater den Abschluss meines BWL-Studiums und meine Promotionszeit nicht mehr miterleben. Daher möchte ich ihm in besonderem Maße diese Arbeit widmen.

München, im Herbst 2006

Manuela B. Roiger

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis..... XV

Tabellenverzeichnis XVII

Abkürzungsverzeichnis..... XIX

Symbolverzeichnis..... XXI

1 Ausgangspunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse der normativen Principal-Agent-Theorie 1

1.1 Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie als
Begründungsmuster für Normen der Anreizsystemgestaltung in
Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen 1

1.2 Kennzeichnung des Norm- und Wertbegriffs 3

1.3 Problemstellung und Motivation der Untersuchung 5

1.4 Aufbau der Untersuchung 9

2 Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie – norm- und wertbezogene Analyse agencytheoretischer Problemdeutung 12

2.1 Norm- und Wertbasis agencytheoretischer Problemdeutung 12

2.1.1 Formen an Informationsasymmetrien und daraus resultierende
Problemtypen normativer agencytheoretischer Forschung..... 12

2.1.1.1 Kennzeichnung von Adverse Selection-Problemen 14

2.1.1.2 Kennzeichnung von Moral Hazard-Problemen 15

2.1.1.3 Kennzeichnung von Hold up-Problemen..... 17

2.1.2 Problemtypen normativer Principal-Agent-Theorie als
Deutungsmuster mit problemerschließender und -verschließender
Wirkung?..... 18

2.1.3 Kennzeichnung sowie norm- und wertbezogene Analyse der
First Best-Orientierung agencytheoretischer Problemdeutung
und -lösung..... 22

2.1.3.1 Kennzeichnung sowie norm- und wertbezogene Analyse
des Effizienzverständnisses im First Best der normativen
Principal-Agent-Theorie 22

2.1.3.2 Problematik der Orientierung am First Best als regulative
Leitidee agencytheoretischer Problemdeutung und -lösung..... 31

2.2 Normative Principal-Agent-Theorie und ihre Bezüge zu unternehmensethischen Fragestellungen	36
2.2.1 Normen und Werturteile als Gegenstand von Ethik sowie Wirtschafts- und Unternehmensethik	36
2.2.2 Zusammenhang zwischen einer norm- sowie wertbezogenen Analyse und den ethischen Untersuchungsdimensionen der normativen Principal-Agent-Theorie	40
2.2.3 Adverse Selection- sowie Moral Hazard-Probleme und Bezüge zu wichtigen unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen	44
2.2.3.1 Abgrenzung und Verwendung der Begriffe ‚ethisch‘, ‚moralisch‘ und ‚sozial‘	46
2.2.3.2 Gestaltungs- und Anwendungsbeispiele normativer Principal-Agent-Theorie und deren unternehmensethischer Bezug	48
2.2.4 Kriterien zur Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie als unternehmensethisches Begründungs- und Analyseinstrument	55
2.2.4.1 Untersuchungsdimensionen, Methodik, Problemebene und philosophische Wurzeln als Kriterien der Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie.....	55
2.2.4.2 Philosophische Wurzeln der normativen Principal-Agent-Theorie	59
3 Modelltypen der normativen Principal-Agent-Theorie – norm- und wertbezogene Analyse ausgewählter Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Principal-Agent-Modellen	62
3.1 Kennzeichnung der grundlegenden Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen.....	62
3.1.1 Entscheidungstheorie als Basis der Modellierung des interdependenten Verhältnisses von Principal und Agent	62
3.1.1.1 Methodologischer Individualismus und Homo oeconomicus-Annahme als Grundlagenaxiome entscheidungs- und agencytheoretischer Modellbildung.....	63
3.1.1.2 Kennzeichnung und Analyse der entscheidungstheoretisch basierten Interaktion von Principal und Agent	66
3.1.2 Kennzeichnung der Vielfalt an Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen.....	76
3.1.3 Kennzeichnung grundlegender Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection-Modellen und Fokus folgender Analysen	80
3.1.4 Kennzeichnung grundlegender Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Moral Hazard-Modellen vom hidden action-Typ und Fokus folgender Analysen.....	86

3.2 Norm- und wertbezogene Analyse der entscheidungstheoretischen Grundlagen des Begründungsmechanismus der normativen Principal-Agent-Theorie	90
3.2.1 Empirische und normative Bedeutung des methodologischen Individualismus der normativen Principal-Agent-Theorie	90
3.2.2 Empirische und normative Bedeutung des rationalen und eigennutzenmaximierenden Homo oeconomicus der normativen Principal-Agent-Theorie	92
3.2.2.1 Der Homo oeconomicus als Entscheidungs- und Handlungsträger im Rahmen des methodologischen Individualismus	92
3.2.2.2 Analyse des Rationalitätsverständnisses der normativen Principal-Agent-Theorie aus empirischer und normativer Sicht	94
3.2.2.3 Analyse der normativen Bedeutung der Eigennutzenmaximierungsannahme und der Offenheit des Nutzenkonzepts	100
3.2.2.4 Empirische Erkenntnisse zur Ziel-, Norm- und Wertorientierung von Entscheidungs- und Handlungsträgern	104
3.3 Norm- und wertbezogene Analyse hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger in normativen Principal-Agent-Modellen	112
3.3.1 Kennzeichnung der Systematik und Kriterien folgender Analysen	112
3.3.2 Analyse der Modellierungs- und Begründungsansätze hinsichtlich ausgewählter Komponenten der Ziel- bzw. Nutzenfunktionen von Principal und Agent	117
3.3.2.1 Monetäre Größen als Bestandteile der Nutzenfunktionen von Principal und Agent	118
3.3.2.2 Arbeitsleid und Arbeitsfreude als Bestandteile der Nutzenfunktion des Agent	121
3.3.2.3 Ungleichheitsaversion als Bestandteil der Nutzenfunktionen von Principal und Agent	123
3.3.2.4 Altruistische Präferenzen in der Nutzenfunktion von Principal und Agent	126
3.3.3 Analyse der Modellierungs- und Begründungsansätze hinsichtlich der Berücksichtigung von Zielen, Normen und Werten durch den Wegfall von Handlungsalternativen	129

4 Norm- und wertbezogene Analyse agencytheoretischer Forschungsergebnisse zur Ausgestaltung von Anreizsystemen	135
4.1 Bezüge zum Konsensprinzip und Gefahr des Missbrauchs agencytheoretischer Forschungsergebnisse	135
4.1.1 Überblick zu wesentlichen Erkenntnisinteressen agencytheoretischer Forschung bei der Erklärung und Gestaltung von Anreizsystemen	135
4.1.2 Spieltheoretische Gleichgewichtseigenschaft der Lösung agencytheoretischer Modelle und deren Bezug zum Konsensprinzip ethischer Konzepte.....	138
4.1.3 Beispielhafte Analyse der Missbrauchsgefahr agencytheoretischer Forschungsergebnisse anhand eines Adverse Selection-Modells mit typenspezifischen Teilnahmebedingungen.....	141
4.2 Konflikt zwischen Paretoeffizienz und Rationalitätsannahme im Rahmen agencytheoretischer Forschung und die Bedeutung unbedingter Norm- und Wertorientierung	148
4.2.1 Kennzeichnung und Analyse des Gefangenendilemma-Paradigmas als Ansatz zur Begründung von Normen und Werten	148
4.2.2 Dilemmaeigenschaften der Second Best-Lösungen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen	154
4.2.3 Konsequenzen für die normative agencytheoretische Forschung.....	160
 5 Zusammenfassende Einordnung und Beurteilung der normativen Principal-Agent-Theorie als Instrument zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen und Werten im Unternehmenskontext	 171
 Literaturverzeichnis.....	 175

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Aufbau der Untersuchung.....	11
Abb. 2: Zeitstruktur der Interaktion zwischen Principal und Agent bei Adverse Selection-Problemen ohne Wiederholung.....	15
Abb. 3: Zeitstruktur der Interaktion zwischen Principal und Agent bei Moral Hazard-Problemen im hidden action-Fall ohne Wiederholung.....	17
Abb. 4: Zusammenhang zwischen First Best-Anstrengungsniveau e^* und erwartetem Grenzertrag aus der Induzierung hoher Anstrengung	25
Abb. 5: Graphische Analyse der First Best- und Second Best-Kosten der Implementierung eines hohen Anstrengungsniveaus in Moral Hazard-Situationen mit risikoaversen Agent	28
Abb. 6: Ansatzpunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse und ethische Untersuchungsdimensionen der normativen Principal-Agent-Theorie.....	43
Abb. 7: Entscheidungstheoretische Basis der Interaktion von Principal und Agent	66
Abb. 8: Begründungsansätze für die Modellierung der Nutzenfunktionen von Principal und Agent und deren Einordnung in das Begründungsschema der normativen Principal-Agent-Theorie	113
Abb. 9: Gefangenendilemma.....	149
Abb. 10: Potentieller Kooperationsgewinn in Adverse Selection-Modellen	155

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie	13
Tab. 2: Gestaltungs- und Anwendungsbeispiele normativer Principal-Agent-Theorie und deren unternehmensethischer Bezug.....	45
Tab. 3: Wichtige Komponenten von Principal-Agent-Modellen und deren mögliche Ausprägungen	79
Tab. 4: Informationsstände von Principal und Agent im Adverse Selection-Grundmodell.....	82
Tab. 5: Komponenten der Normbegründung in Adverse Selection-Modellen und Ansatzpunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse.....	85
Tab. 6: Informationsstände von Principal und Agent im Moral Hazard-Grundmodell vom hidden action-Typ	88
Tab. 7: Komponenten der Normbegründung in Moral Hazard-Modellen vom hidden action-Typ und Ansatzpunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse	89
Tab. 8: Überblick zum Anfall von Informationsrenten bei Adverse Selection-Modellen mit typenabhängigen Teilnahmebedingungen	145
Tab. 9: First Best- und Second Best-Ergebnisse des Standard LEN-Modells.....	158

Abkürzungsverzeichnis

AB	Anreizbedingung
Abb.	Abbildung
A.d.V.	Anmerkung des Verfassers
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
bzw.	beziehungsweise
CARA	Constant Absolute Risk Aversion
CDFC	Convexity of the Distribution Function Condition
CI	countervailing incentives
d.h.	das heißt
DBW	Die Betriebswirtschaft
FOA	First Order Approach
FOSD	First Order Stochastic Dominance
GG	Grundgesetz
HB	Haftungsbeschränkung
hrsg. v.	herausgegeben von
Hrsg.	Herausgeber / in
Kap.	Kapitel
MHRP	Monotone Hazard Rate Property
MLRP	Monotone Likelihood Ratio Property
o.V.	ohne Verfasser
sbr	Schmalenbach Business Review
Tab.	Tabelle
TB	Teilnahmebedingung
u.a.	und andere
vgl.	vergleiche
vs.	versus
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium
z.B.	zum Beispiel
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft

Symbolverzeichnis

\cdot^*	First Best-Lösung
\cdot_{SB}	Second Best-Lösung
$A(e)$	Arbeitszufriedenheitsfunktion des Agent
$B(x, w(x))$	soziale Präferenzfunktion
$C(\cdot)$	Kostenfunktion, Funktion der Zahlungsbereitschaft, etc. des Agent
e	Anstrengungsniveau des Agent
E	Menge möglicher Anstrengungsniveaus e
E	Erwartungswertoperator
$f(\cdot)$	Wahrscheinlichkeitsfunktion oder Dichtefunktion einer Zufallsgröße
F	Fixkosten
$F(\cdot)$	Verteilungsfunktion einer Zufallsgröße
$G(\cdot)$	soziale Nutzen- bzw. Wohlfahrtsfunktion
$h(\cdot)$	Umkehrfunktion zu $u(\cdot)$
K	(erwartete) Kosten der Implementierung eines hohen Anstrengungsniveaus
KP	Kooperationsprämie
p	Wahrscheinlichkeit für einen Agenttypen mit niedrigen Stückkosten
q	Anzahl an Outputeinheiten eines Gutes oder einer Leistung
Q	Menge möglicher Outputeinheiten q
r	Risikoaversionsparameter des Agent
$R(x)$	vom (Produktions)ergebnis x abhängiges / erfolgsabhängiges Anreizsystem (Moral Hazard-Modelle)
s^*	Kombination aus den optimalen Strategien aller Spieler
s_i^*	optimale Strategie des Spielers i
s_{-i}^*	Kombination aus den optimalen Strategien aller Spieler mit Ausnahme von Spieler i
s_{ij}	Strategie j des Spielers i
\tilde{S}_A	Sicherheitsäquivalent des Agent
\tilde{S}_A^K	Sicherheitsäquivalent des Agent im Kooperationsfall
\tilde{S}_A^{\min}	Sicherheitsäquivalent des Reservationsnutzens des Agent
\tilde{S}_P	Sicherheitsäquivalent des Principal
\tilde{S}_P^K	Sicherheitsäquivalent des Principal im Kooperationsfall
S_i	Strategienmenge des Spielers i

$S(q)$	Nutzen des Principal aus der Outputmenge q
$S(x)$	Nutzen des Principal aus dem (Produktions)ergebnis x
t	Transferzahlung vom Principal an den Agent (Adverse Selection-Modelle)
t	Zeitindex
$u(R(x))$	Nutzen des Agent aus dem Anreizsystem $R(x)$
$u(w)$	Nutzen des Agent aus der Transferzahlung w
U_A	Nutzenfunktion des Agent
U_A^{RN}	Reservationsnutzen des Agent
U_i	Nutzenfunktion von Spieler i
U_P	Nutzenfunktion des Principal
U_P^e	Nutzenfunktion des Principal bei Anstrengungsniveau e des Agent
U_G	Gesamtnutzen
$w(\cdot)$	Transferzahlung vom Principal an den Agent (Moral Hazard-Modelle)
w_F	Fixlohn für den Agent
w_0	Grundgehalt für den Agent
w_1	Entlohnungsanteil am Ergebnis x
x	(Produktions)ergebnis aus der Aufgabendurchführung durch den Agent
X	Menge möglicher Ergebnisse x
z	Zufallsvariable, welche auf das Ergebnis x aus der Aufgabendurchführung durch den Agent einwirkt
θ	typenspezifische Stückkosten oder <u>allgemein</u> typenspezifische, auftragsrelevante Eigenschaft eines Agent / Agenttypen (= Zufallsvariable $\tilde{\theta}$)
Θ	Menge möglicher Typen θ
μ	Erwartungswert einer Zufallsvariablen
v	Wahrscheinlichkeit der Aufdeckung des wahren Agenttypen bei Einsatz eines Auditmechanismus
π_e	Wahrscheinlichkeit für die Realisierung eines hohen (Produktions)ergebnisses bei Anstrengungsniveau e
σ	Standardabweichung einer Zufallsvariablen
σ^2	Varianz einer Zufallsvariablen
$\psi(e)$	Disnutzen / Arbeitsleid für den Agent aus seinem Anstrengungsniveau e

1 Ausgangspunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse der normativen Principal-Agent-Theorie

1.1 Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie als Begründungsmuster für Normen der Anreizsystemgestaltung in Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen

Die normative Principal-Agent-Theorie hat als wissenschaftliche Forschungsmethodik eine weite Verbreitung in den verschiedensten Gebieten der Betriebswirtschaftslehre, wie beispielsweise Corporate Governance, Finanzierung, Rechnungslegung, Controlling oder Personalmanagement, gefunden.¹ Sie befasst sich mit der institutionellen Ausgestaltung der Auftragsbeziehung zwischen dem Agent als Auftragnehmer und dem Principal als Auftraggeber.² Hierbei geht sie davon aus, dass sich die Akteure als individuelle Nutzenmaximierer verhalten, Interessensdivergenzen bestehen und in der Regel Informationsasymmetrien zugunsten des Agent vorliegen. Aufgrund dieser Informationsasymmetrien ist es dem Agent möglich, unbeobachtet seinen Nutzen zu Lasten des Principal zu erhöhen. Um dem entgegen zu wirken, beabsichtigt der Principal, durch einen geeigneten Anreizvertrag bzw. ein geeignetes Anreizsystem das Verhalten des Agent zu beeinflussen.³

Der im Rahmen der Theorie „... verwendete Vertragsbegriff ist denkbar weit gefaßt und geht über den Vertrag im Rechtssinne hinaus. Als Vertrag werden nämlich sämtliche institutionellen Vorkehrungen gedeutet, welche die Möglichkeiten der strategischen Interaktion von individuellen Entscheidungsträgern definieren, beeinflussen und koordinieren.“⁴ Damit stellt sich die Frage nach der begrifflichen Konkretisierung von

¹ Vgl. für einen Überblick zu den vielfältigen Anwendungen der normativen Principal-Agent-Theorie in einzelnen Gebieten der Betriebswirtschaftslehre *Jost* (Betriebswirtschaftslehre 2001).

² Vgl. *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 1 und 64ff.; *Jost* (Prinzipal-Agenten-Theorie 2001), S. 11f. Grundlegende Arbeiten der normativen Principal-Agent-Theorie gehen zurück auf *Ross* (Agency 1973), *Harris/Raviv* (Incentive Contracts 1978), *Harris/Raviv* (Incentive Contracts 1979), *Holmström* (Moral hazard 1979) und *Grossman/Hart* (Principal-Agent Problem 1983) bezüglich der Moral Hazard-Modelle sowie auf *Mirrlees* (Income Taxation 1971) oder *Baron/Myerson* (Regulating 1982) hinsichtlich der Adverse Selection-Problematik. Für eine überblickgebende Skizzierung der grundlegenden Entwicklungslinien normativer Moral Hazard-Modelle vgl. *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 63-89.

³ Vgl. zur Kennzeichnung der Grundstruktur einer Principal-Agent-Beziehung beispielsweise *Jost* (Prinzipal-Agenten-Theorie 2001), S. 12-23. Im Laufe der letzten drei bis vier Jahrzehnte hat sich eine unüberschaubare Vielfalt an Principal-Agent-Modellen entwickelt. Es sei bereits an dieser Stelle angemerkt, dass es sowohl Modelle mit mehreren Principals und / oder Agents als auch Modelle mit beidseitigen Informationsasymmetrien, d.h. Informationsvorsprüngen auch zugunsten des Principal, gibt. Für eine umfassendere Darstellung der Modellvielfalt im Rahmen normativer Agency-Forschung vgl. Abschnitt 3.1.2.

⁴ *Schweizer* (Vertragstheorie 1999), S. 5.

Institutionen. Abermals findet sich in der Literatur ein weit ausgelegtes Begriffsverständnis. Beispielsweise werden hierunter Märkte, Eigentumssysteme, organisatorische Regelungen von Unternehmungen oder soziale Normen subsumiert.⁵ Die Modell- und Anwendungsvielfalt der normativen Principal-Agent-Theorie spiegelt diese inhaltliche Breite des zu analysierenden Anreizvertrages oder umfassender ausgedrückt des Anreizsystems wider. Im Zuge der Frage nach der Ausgestaltung des Anreizsystems bei Principal-Agent-Beziehungen im Unternehmenskontext geraten z.B. neben dem Personalführungssystem auch das Informations-, das Kontroll- oder das Organisationssystem einer Unternehmung in den Blickpunkt des Interesses. Diese Systeme prägen die Beziehung, insbesondere die Informationsasymmetrie, zwischen Principal und Agent und sind somit Ansatzpunkte für die institutionelle Beeinflussung und Koordination der Akteure.⁶ In einer ihrer jüngsten Arbeiten heben ROLAND BÉNABOU und JEAN TIROLE die inhaltliche Offenheit von Anreizsystemen anschaulich hervor. Im Rahmen ihrer Erforschung der Verdrängung intrinsischer Motivation formulieren sie ein Modell, bei welchem der Principal „... selects a policy ... prior to the agent's choice of action; this may be a wage or contingent reward, help, surveillance, delegation, disclosure of information, or any other „extrinsic motivator“ that can affect, directly or indirectly, the agent's behaviour.“⁷

Anreizsysteme bzw. Institutionen zur Gestaltung von Principal-Agent-Beziehungen sind als „... ein auf ein bestimmtes Zielbündel abgestelltes System von Normen ...“⁸ zu begreifen.⁹ Der Principal sucht vor dem Hintergrund seiner Ziel- und Nutzenfunktion sowie unter Berücksichtigung des Verhaltens des Agent nach Gestaltungsnormen bzw. -prinzipien für das Anreizsystem, also beispielsweise für die Gestaltung der Entlohnungssysteme oder einzusetzenden Controllinginstrumente. Die Theorie verfolgt

⁵ Vgl. *Picot* (Theorien 1991), S. 144; *Rawls* (Theorie 1993), S. 74f.; *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 25.

⁶ Vgl. zur Bedeutung der Führungsteilsysteme für die Kennzeichnung und Beeinflussung der Principal-Agent-Beziehung *Kah* (Profitcenter-Steuerung 1994), S. 15 und S. 57ff.; zur expliziten Hervorhebung des Kontrollsystems im Verhältnis zwischen Principal und Agent vgl. *Elschen* (Agency-Theorie 1988), S. 249.

⁷ *Bénabou/Tirole* (Motivation 2003), S. 493. Zu bemerken ist, dass eine wesentliche Besonderheit im Modell von ROLAND BÉNABOU und JEAN TIROLE darin besteht, dass der Principal einen Informationsvorsprung bezüglich Inhalt und Schwierigkeit der an den Agent delegierten Aufgabe besitzt. In diesem Zusammenhang untersucht der Beitrag, inwiefern das Führungsverhalten des Principal und die eingesetzten Anreizsysteme Informationen über das Wissen des Principal transportieren und so das Verhalten des Agent in mehrfacher Hinsicht beeinflussen. Einen Einblick in die Vielfalt an diskutierten Maßnahmen zur Überwindung von Anreizproblemen zwischen Principal und Agent geben z.B. *Rasmusen* (Games 2001), S. 190-193 oder *Milgrom/Roberts* (Economics 1992), S. 185-192.

⁸ *Richter* (Institutionen 1994), S. 2.

⁹ Vgl. zu dieser Sichtweise in Bezug auf Institutionen auch *Rawls* (Theorie 1993), S. 75; *Vanberg* (Institutionen 1983), S. 55f.; *Etzioni* (Soziologie 1978), S. 13 oder *Frey* (Institutionen 1990), S. 160.

hierbei sowohl den Forschungszweck der Erklärung von Normen für die Anreizsystemgestaltung als auch der Abgabe von Empfehlungen zur Struktur eines anreizsetzenden Normensystems.¹⁰ Hierbei arbeitet sie mit formalen Modellen, basierend auf Entscheidungs- und Spieltheorie,¹¹ um die zu erklärenden bzw. zu gestaltenden Normen zu begründen. Zusammenfassend betrachtet ist die normative Principal-Agent-Theorie somit eine Theorie, die zur Begründung von Normen bzw. Prinzipien der Ausgestaltung von Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen herangezogen werden kann.

Daher ist es zweckmäßig, im Folgenden das weit gefasste Verständnis des Norm- und Wertbegriffs dieser Arbeit kurz zu klären, bevor dann im Weiteren die Problemstellung und Motivation der vorliegenden Untersuchung näher charakterisiert wird. Auf eine breit angelegte Darstellung und Diskussion der Geschichte und vielfältigen Definitionsversuche hinsichtlich des Norm- und Wertbegriffs sowie hinsichtlich der Differenzierung von Normarten wird bewusst verzichtet,¹² da darin nicht die Problemstellung dieser Arbeit liegt und die Ausführungen somit an der eigentlichen Fragestellung vorbei führen würden.

1.2 Kennzeichnung des Norm- und Wertbegriffs

Die Breite des im Folgenden angewandten Begriffsverständnisses hinsichtlich Normen und Werten bringt WILHELM KORFF zum Ausdruck, indem er den Normbegriff unter anderem gesellschaftspolitischen Ordnungsformen (Verfassungen, Gesetzen, Verordnungen, Vorschriften), ökonomischen Rahmen- und Funktionsstrukturen (Wirtschaftsordnungen, Unternehmensverfassungen, ökonomischen Steuerungsinstrumenten), wissenschaftlichen Verfahren und Vorgehensweisen (Forschungsmethoden) oder religiösen Entfaltungsstrukturen (Riten, Glaubensbekenntnissen, Regeln religiöser Lebensformen) zuordnet. Der Normbegriff schließt in diesem Sinne sowohl kodifizierte/formelle als auch nicht kodifizierte oder kodifizierbare/informelle Normen ein und umfasst somit alle **Regelwerke menschlichen Handelns und Deutens**.¹³

¹⁰ Zu den Forschungszwecken der Erklärung und Gestaltung vgl. *Schanz* (Methodologie 1988), S. 56-81.

¹¹ Für einen Einblick in die entscheidungs- und spieltheoretischen Aspekte der normativen Principal-Agent-Theorie vgl. die Arbeit von *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996). Jüngere überblickgebende Arbeiten mit einem starken Fokus auf die Darstellung der formalen Strukturen in normativen Principal-Agent-Modellen stammen beispielsweise von *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002) oder *Schweizer* (Vertragstheorie 1999).

¹² Vgl. hierzu beispielsweise *Okruch* (Normen 1999), S. 22-59; *Simon* (Normentheorien 1987), S. 99-197; *Spittler* (Norm 1967), S. 9-27.

¹³ Vgl. *Korff* (Normen 1999), S. 257f.

Neben dem in einem Anreizsystem enthaltenen Normenbündel zur Verhaltenssteuerung in einer Principal-Agent-Beziehung¹⁴ fallen unter den Normbegriff damit insbesondere Forderungen an das Verhalten¹⁵ sowie an die noch nicht unmittelbar handlungsorientierten Werthaltungen¹⁶ von Menschen. Hierbei können Absender und Adressat dieser Forderungen auch in einer Person zusammenfallen.¹⁷ Wenn sich beispielsweise Principal und Agent jeweils Ziele setzen, das gewünschte Ausmaß der Zielerreichung bestimmen, Abwägungen zwischen verschiedenen Zielen vornehmen und daran ihr Verhalten ausrichten, so bilden unter anderem diese Ziele, einschließlich der Abwägungskriterien sowie der jeweiligen Vorgaben hinsichtlich des Zielerreichungsausmaßes, ihre das Verhalten bestimmende Norm- und Wertbasis.

Akzeptierte und tatsächlich handlungsleitende Normen besitzen die Eigenschaften, dass sie zum einen den Spielraum für Handlungen von Akteuren einschränken¹⁸ und zum anderen zuverlässige Vorhersagen hinsichtlich des Verhaltens anderer Handlungsträger ermöglichen.¹⁹ In diesem Zusammenhang wird die Frage nach der **Begründung** und letztlich der **Implementierung von Normen** aufgeworfen. Die Begründung von Normen stellt „...auf die diskursive, wissenschaftliche Argumentation für oder gegen Normen ab.“²⁰ Wissenschaftliche Disziplinen wie die Theologie, die Philosophie oder die Fachrichtungen der Sozialwissenschaften befassen sich seit Jahrhunderten mit dieser der Ethik zuzuordnenden Fragestellung, wobei in der Vielzahl an verschiedenen Ansätzen und Konzeptionen der Norm- und Wertbegründung philosophische, empirische und formale Methoden Verwendung finden. Die Begründung einer Norm soll hierbei ihren Geltungsanspruch einsichtig machen.²¹ KARL HOMANN weist in diesem Zusammenhang jedoch darauf hin, dass die Begründung des Sollens und sogar die Akzeptanz einer Norm als ‚gut‘, ‚sittlich gerechtfertigt‘ oder ‚sinnvoll‘ nicht notwendigerweise ausreicht, um dem Handlungsträger die Motivation bzw. den

¹⁴ Vgl. hierzu Abschnitt 1.1.

¹⁵ Vgl. *Küpper* (Normenanalyse 1999), S. 57.

¹⁶ Eine ähnliche Sichtweise zeigt sich bei *Korff* (Sittlichkeit 1985), S. 114, indem er Normen unter anderem als „Regulative menschlichen Deutens“ versteht oder bei *Ramsey* (Normen 1986), Sp. 1520, der den Normbegriff nicht nur in Beziehung zum Verhalten, sondern auch zur Haltung eines Menschen setzt.

¹⁷ Für die Verankerung von Normen und Werten in einer Person dürften hierbei entsprechend *Küpper* (Bestimmungsgrößen 1996), S. 493 „Veranlagung, gewachsene Prägung und bewußte Übernahme ... maßgebend sein ...“.

¹⁸ Vgl. *Brennan/Buchanan* (Begründung 1993), S. 7, wobei GEOFFREY BRENNAN und JAMES M. BUCHANAN jeweils auf Spielregeln Bezug nehmen.

¹⁹ Vgl. *Brennan/Buchanan* (Begründung 1993), S. 10; *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 111; KARL HOMANN und ANDREAS SUCHANEK stellen ihre Analysen ganz allgemein auf Institutionen im Sinne von Regelsystemen ab: vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 36f.; Normen stellen Verhaltens- und Werthaltungsregeln dar und fallen somit unter den bei KARL HOMANN und ANDREAS SUCHANEK verwendeten Institutionenbegriff.

²⁰ *Homann* (Entstehung 1989), S. 47.

²¹ Vgl. *Fackeldey* (Norm 1992), S. 15.

Anreiz zu liefern, auch tatsächlich in seinem Verhalten die Norm zu leben.²² Damit wird letztlich die Frage nach dem Anspruch bzw. der Möglichkeit norm- und wertbegründender Aussagen zur Lieferung einer **Letztbegründung** aufgeworfen. Hierzu werden unterschiedliche Positionen eingenommen. Im Rahmen dieser Arbeit wird unter Berücksichtigung der Differenzierung wissenschaftlicher Aussagenarten nach ihrem Prüfkriterium die Auffassung vertreten, dass normative Aussagen weder logisch wahr sein können noch empirisch falsifizierbar sind und somit eine Letztbegründung von Normen und Werten nicht erreichbar ist.²³

1.3 Problemstellung und Motivation der Untersuchung

Gegenstand der vorliegenden Arbeit sind die nähere Kennzeichnung sowie die kritische Analyse der normativen Principal-Agent-Theorie als Theorie zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen und Werten im Unternehmenskontext. Wie in Abschnitt 1.2 bereits angedeutet, bilden die wissenschaftliche Begründung und Analyse von Normen und Werten einen Gegenstand der Ethik.²⁴ Bezieht sich hierbei diese Begründung und Analyse auf normative Fragestellungen des wirtschaftlichen Handelns in sowie für Unternehmungen, ist der Gegenstandsbereich der Unternehmensethik angesprochen.²⁵ Konkreter formuliert befasst sich vorliegende Arbeit also damit, die normative Principal-Agent-Theorie in ihrer Funktion als methodengeleiteten und rationalitätsorientierten Ansatz zur Untersuchung unternehmensethischer Fragestellungen zu charakterisieren und kritisch zu beurteilen. Dazu sind die grundlegenden Fragestellungen, methodischen Entscheidungen sowie Komponenten der Normbegründungsstrukturen in den formalen Modellen der normativen Principal-Agent-Theorie einschließlich ihrer normativen Basis herauszuarbeiten. *Diese Problemstellung dient zum einen der Offenlegung sowie kritischen Grundlagenreflexion²⁶ hinsichtlich der in der normativen Principal-Agent-Theorie enthaltenen Norm- und Wertbasis.*

²² Vgl. Homann (Fortsetzung 2001), S. 85f.

²³ Vgl. hierzu beispielsweise Küpper (Konzept 2005), S. 835-837; Schulz (Grundprobleme 1989), S. 47 und 318 oder Korff (Sittlichkeit 1985), S. 41; hinsichtlich der Unmöglichkeit einer Letztbegründung in Bezug auf die Entwicklung einer inhaltlichen Theorie der Gerechtigkeit vgl. Rawls (Theorie 1993), insbesondere S. 70 und 119. Eine ganz gegensätzliche Position vertritt diesbezüglich z.B. Pieper (Einführung 2003), S. 49, die von der Ethik und damit von normbegründenden Aussagen fordert, dass sie „...auf ein Unbedingtes, Letztgültiges rekurren, das ihren normativen Anspruch verbürgt.“

²⁴ Vgl. Küpper (Separation 1995), S. 381.

²⁵ Vgl. Küpper/Picot (Unternehmensethik 1999), S. 135 und ausführlicher Abschnitt 2.2.1; zur Unmöglichkeit der Abgrenzung zwischen moralischen, ethischen und anderen Normen vgl. Küpper/Picot (Unternehmensethik 1999), S. 135f.

²⁶ Zur Notwendigkeit einer kritischen Grundlagenreflexion der ökonomischen Vernunft allgemein, wozu im Speziellen auch der methodologische Individualismus sowie die normative Logik des Vorteilstausches zählen, vgl. Ulrich (Wirtschaftsethik 2001), S. 116ff.

Zum anderen wird die Verwendbarkeit der normativen Principal-Agent-Theorie als Instrument im Rahmen unternehmensethischer Analysen explizit herausgestellt²⁷, was einen Beitrag zur Stärkung der Unternehmensethik innerhalb der Betriebswirtschaftslehre darstellt und die Notwendigkeit einer anhaltenden kritischen Reflexion durch den anwendenden Forscher noch deutlicher werden lässt.

Es stellt sich die Frage, warum eine fortwährende Offenlegung und Hinterfragung der normativen Basis eines gewählten Forschungsparadigmas wie beispielsweise der normativen Principal-Agent-Theorie notwendig ist. Die intensive Auseinandersetzung darüber, in welchen Zusammenhängen Normen und Werturteile im wissenschaftlichen Erkenntnisprozess zum Tragen kommen, ist durch die Diskussion um das Werturteilsproblem²⁸ ausgelöst worden.²⁹ Jeder Forscher muss anfangs Basisentscheidungen³⁰ darüber treffen, welchen Problembereich er wissenschaftlich analysieren möchte und welcher Forschungsmethoden er sich dabei bedienen will.³¹ Mit der Festlegung auf eine bestimmte Forschungstradition bindet sich der Forscher bzw. die gesamte Community, der er angehört, an ein Norm- und Wertsystem, das ihn bei der Strukturierung der zu erklärenden sowie zu gestaltenden Phänomene seines von ihm gewählten Problembereichs anleitet. Dieses Norm- und Wertsystem schlägt hierbei auf die angestrebten Erklärungen und Gestaltungsempfehlungen durch. Dies kann dann zu einem Problem werden, wenn die Norm- und Wertbasis der Forschungstradition nicht in ausreichender Weise offen gelegt und einer fortwährenden Diskussion unterzogen wird.³² Fehlt eine derartige Diskussion, besteht die Gefahr, dass die erzielten Forschungsergebnisse als allgemein gültige Gesetzmäßigkeiten anerkannt und die in diesen Ergebnissen nur mehr implizit enthaltenen Werturteile nicht erkannt und einer kritischen Abwägung unterzogen werden.³³ Dadurch können im Weiteren der Forschungsgegen-

²⁷ Für eine kurz gehaltene Diskussion der Frage, wie sich Agency-Theorie und ethische Ansätze gegenseitig bereichern können vgl. *DeGeorge* (Agency Theory 1992).

²⁸ Die Diskussion um das Werturteilsproblem geht originär auf das von dem Soziologen und Ökonomen MAX WEBER formulierte Werturteilsfreiheitspostulat zurück: vgl. *Weber* (Objektivität 1988), S. 148f.

²⁹ Vgl. hierzu beispielhaft Stellungnahmen und Überblicke bei *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 349 sowie *Küpper* (Mitbestimmung 1974), S. 52-84.

³⁰ Zum Begriff der ‚Basisentscheidungen‘ vgl. *Küpper* (Mitbestimmung 1974), S. 55.

³¹ Vgl. *Küpper* (Mitbestimmung 1974), S. 54f. sowie insbesondere *Albert* (Wertfreiheit 1963), S. 40ff.; *Albert* (Traktat 1991), S. 76 und *Schmidt* (Normen 1971), S. 358.

³² Zur Forderung nach einer kritischen Analyse der wissenschaftlichen Basisentscheidungen vgl. *Küpper* (Mitbestimmung 1974), S. 83f. und die dort angegebene Literatur sowie insbesondere *Schmidt* (Überlegungen 1972), S. 408ff.

³³ In diesen Kontext passt auch die Feststellung von *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 223, dass Problemtypen, wie sie beispielsweise im Rahmen agencytheoretischer Forschung mit der Kennzeichnung von Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemen formuliert werden, die Eigenschaft besitzen, „... zu ihrer eigenen Reproduktion beizutragen und sich damit gewissermaßen selbst am Leben zu erhalten. Sie fungieren nach ihrer Verselbständigung als Deutungsmuster und bewirken dabei, daß gleichen Situationen im Bewußtsein der Entscheidungssubjekte auch wieder der gleiche

stand und dessen Elemente selbst einer Veränderung unterworfen werden. In diesen Kontext gehört beispielsweise die Frage, ob die Vermittlung von ökonomischem Wissen, z.B. auf dem Gebiet der Spieltheorie³⁴ und hierbei im Speziellen der normativen Principal-Agent-Theorie³⁵, das Verhalten der Akteure beeinflusst. Experimentelle Untersuchungen liefern beispielsweise Anhaltspunkte dafür, dass Studenten der Wirtschaftswissenschaften ihre Entscheidungen stärker im Einklang mit der ökonomischen Eigennutzenhypothese fällen als Studenten anderer Fachrichtungen.³⁶ Wenngleich die empirischen Ergebnisse zu diesem Phänomen nicht eindeutig und übereinstimmend sind, zeigen sie dennoch auf, dass hier durchaus ein nicht zu verachtendes Problempotential besteht, dem ebenfalls durch eine offene Diskussion der normativen Basis von Forschungsparadigmen begegnet werden kann. *Hinsichtlich der normativen Principal-Agent-Theorie steht diesbezüglich die Notwendigkeit einer norm- und wertbezogenen Analyse der Problemdeutung agencytheoretischer Forschung sowie der entscheidungstheoretischen Grundlagen im Vordergrund.*

Die normative Entscheidungstheorie, welche den Ausgangspunkt für die Formulierung der Entscheidungsmodelle aus Sicht von Principal und Agent bildet, arbeitet unmittelbar mit Verhaltenspostulaten, denen nur teilweise hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger empirische Erkenntnisse vorausgehen. Vielfach basieren sie nicht auf der Erklärung realer Phänomene. Diesbezüglich ist der Bedarf nach einer Offenlegung, Begründung und somit ethischen Diskussion der enthaltenen Normen und Werte evident. Selbst wenn im Rahmen des Gestaltungszweckes agencytheoretischer Forschung die empfohlenen Normen bzw. Prinzipien zur Ausgestaltung der Beziehung zwischen Principal und Agent unter die hypothetische Annahme eines bestimmten Ziels der Akteure gestellt werden, um so die Verantwortung für die Nutzung der Gestaltungsempfehlungen auf den Anwender zu übertragen³⁷, bleibt die Frage nach der empirischen und normativen Basis dieser Ziele, Normen und Werte bestehen.

Problemgehalt zugewiesen wird. Wird diese Autoreproduktion einmal hergestellter Musterprobleme als solche nicht erkannt, so kann sich leicht das Mißverständnis einstellen, bei Problemtypen handle es sich um so etwas wie unabhängig beschreibbare Gattungen empirischer Phänomene mit einem Eigenleben außerhalb der Sphäre irgendeines Bewußtseins.“

³⁴ Vgl. hierzu beispielsweise folgende empirische Arbeiten zum Einfluss der Lehrinhalte der Spieltheorie auf das Kooperationsverhalten von Wirtschaftsstudenten: *Frank/Gilovich/Regan* (Studying 1993); *Frank/Gilovich/Regan* (Bad Citizens 1996); *Yezer/Goldfarb/Poppen* (Studying 1996).

³⁵ Vgl. beispielsweise *Dees* (Ethics 1992), S. 37ff. sowie *Wallace* (Education 1992). Für einen kritischen Überblick zu behaupteten ethischen Folgen normativer agencytheoretischer Forschung vgl. *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 166-170.

³⁶ Vgl. hierzu *Marwell/Ames* (Economists 1981), insbesondere S. 306f. oder *Carter/Irons* (Economists 1991). Des Weiteren ergibt sich als Ergebnis eines Solidaritätsexperiments, welches den Einfluss von Herkunft, Ausbildung und Geschlecht simultan untersucht, dass männliche Wirtschaftsstudenten signifikant eigennütziger handeln als alle anderen Typen im Experiment: vgl. *Ockenfels* (Fairneß 1999), S. 120ff.

³⁷ Vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 348.

Daher ist der Herausarbeitung der empirischen sowie normativen Basis in den Prämissen zu den Zielen, Normen und Werten der Entscheidungsträger in normativen Principal-Agent-Modellen ein gesonderter Abschnitt gewidmet.

Auf Basis der agencytheoretischen Modelle und der darin enthaltenen Normen und Werte werden mittels mathematischer Operationen die Gestaltungsvariablen für das Anreizsystem näher analysiert. Mittels semantischer Interpretation der formalen Ergebnisse werden somit die zu erklärenden oder zu empfehlenden Normen für das Anreizsystem im Verhältnis zwischen Principal und Agent begründet. Die Ergebnisse enthalten damit keine weiteren Informationen als das Ausgangsmodell, treten aber nach den mathematischen Transformationen³⁸ erst deutlich hervor. Dennoch kann eine norm- und wertbezogene Analyse von Ergebnissen normativer Principal-Agent-Modelle weitere Einblicke liefern; denn erst unter Einbeziehung der generierten Ergebnisse sind beispielsweise *der Konflikt zwischen Paretoeffizienz und Rationalitätsannahme im Rahmen agencytheoretischer Forschung und die Bedeutung unbedingter Norm- und Wertorientierung diskutierbar.*

Voranstehende Ausführungen machen deutlich, dass die Problemstellung vorliegender Arbeit sehr umfassend angelegt ist und neben den Forschungsarbeiten zur empirischen Hinterfragung der Prämissen und Ergebnisse normativer Agency-Forschung³⁹ einen relevanten Beitrag zur Principal-Agent-Theorie mit Fokus auf deren norm- und wertbezogene Analyse darstellt. Hierbei geht sie über kritisch reflektierende Beiträge zur Forschungsprogrammatisierung der normativen Principal-Agent-Theorie von HARALD MEINHÖVEL⁴⁰ und MATTHIAS MEYER⁴¹ hinaus. In der Arbeit von HARALD MEINHÖVEL liegt ein Schwerpunkt der Kritik in der Überbetonung von Nutzenverlusten durch die Principal-Agent-Theorie⁴² sowie in den bisherigen Defiziten bei der Einbeziehung von Marktaspekten in die Modellbildung⁴³. Seine Arbeit schließt mit einem Vorschlag zur „Einbeziehung institutioneller Einflüsse der Rechtsordnung in eine ökonomische Theorie des Auftragshandelns“⁴⁴. MATTHIAS MEYER fokussiert seine Analysen auf die

³⁸ Zur Vorteilhaftigkeit formaler Modelle und Transformationsregeln hinsichtlich einer kognitiven Entlastung des Anwenders vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 101f.

³⁹ Vgl. hierzu beispielsweise Winter (Managemententlohnung 2001); Königstein (Prinzipal-Agenten-Beziehungen 2001); Irlenbusch/Sliwka (Löhne 2003); Velthuis (Managemententlohnung 2003) oder Lazear (Performance 2000). Einen kritischen Überblick zu empirischen Überprüfungsversuchen der Prinzipal-Agent-Theorie gibt Meinhövel (Defizite 1999), S. 143-165.

⁴⁰ Vgl. Meinhövel (Defizite 1999).

⁴¹ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004).

⁴² Vgl. Meinhövel (Defizite 1999), S. 108ff.

⁴³ Vgl. Meinhövel (Defizite 1999), S. 119ff.

⁴⁴ Meinhövel (Defizite 1999), S. 171. Hierbei diskutiert er insbesondere die schuldrechtliche Charakterisierung von Auftragshandeln nach angelsächsischem und deutschem Recht sowie die Einflüsse von Zulassungsbeschränkungen und Vorschriften zur Verbandsbildung auf S. 175-212.

Herausarbeitung, Problematik sowie Konsequenzen der Verengung des Lösungsraumes zur Überwindung von Anreizproblemen durch die Orientierung am First Best als idealem Referenzzustand und durch die Konzeptualisierung als einseitigem Steuerungsproblem des Principal.⁴⁵ Des Weiteren diskutiert er die Bedeutung von Anreizproblemen hinsichtlich des Principal sowie von Informationsproblemen im Rahmen einer erweiterten Zeitdimension.⁴⁶ Einerseits werden wertvolle Aspekte dieser beiden Arbeiten im Folgenden wieder aufgegriffen, insbesondere, wenn es um die norm- und wertbezogene Analyse der First Best-Orientierung⁴⁷ sowie die Untersuchung der im Second Best enthaltenen Dilemmaproblematik⁴⁸ geht; andererseits wird jedoch gezeigt, dass die Theorie in einer andauernden, kaum überschaubaren Weiterentwicklung steht und bereits viele der erhobenen Forderungen aufgegriffen wurden. Dies macht die grundsätzliche Flexibilität des methodengeleiteten Principal-Agent-Ansatzes zur Begründung von Normen der Anreizsystemgestaltung deutlich. Daher ist die Kritik teils zu relativieren und teils zu verlagern. Weitreichender ist vor allem die explizite Deutung der normativen Principal-Agent-Theorie als ein Instrument zur wissenschaftlichen Begründung sowie Analyse von Normen und Werten, indem die Bezüge zu unternehmensethischen Fragen, die normativen Ausgangspunkte im Begründungsmuster sowie Beziehungen zu philosophischen Begründungskonzepten herausgearbeitet werden. Damit folgt vorliegende Arbeit der Konzeption von KARL HOMANN, welcher die Ökonomik allgemein als eine „... Fortsetzung der Ethik mit anderen ... Mitteln ...“⁴⁹ begreift. Anhand der folgenden Ausführungen soll deutlich werden, welche Vorteile, aber auch welche Probleme und Grenzen mit Begründungsmustern verbunden sind, die sich der ökonomisch-rationalitätsorientierten Methode bedienen.

1.4 Aufbau der Untersuchung

Gliederungspunkt 2 der Arbeit widmet sich zunächst einer norm- und wertbezogenen Analyse agencytheoretischer Problemdeutung, was eine Kennzeichnung der Problemtypen normativer Agency-Forschung sowie darauf aufbauend eine nähere Analyse der First Best-Orientierung bei der Suche nach einem geeigneten Anreizsystem einbezieht. Anschließend werden Bezüge zwischen Fragestellungen im Rahmen von Principal-Agent-Problemen und wichtigen unternehmensethischen Untersuchungsdimensionen und -gegenständen hergestellt sowie grundlegende Charakteristika unternehmensethi-

⁴⁵ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 119-147.

⁴⁶ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 160-191.

⁴⁷ Vgl. Abschnitt 2.1.3.

⁴⁸ Vgl. Abschnitt 4.2.

⁴⁹ Homann (Fortsetzung 2001), S. 92 (Hervorhebung im Original).

scher Begründungskonzeptionen gekennzeichnet. Letzteres ist erforderlich, um die normative Principal-Agent-Theorie als Instrument zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen und Werten einordnen sowie beurteilen zu können.

In **Kapitel 3** werden zunächst die grundlegenden Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen herausgearbeitet, um daran die weiteren Ansatzpunkte für eine norm- und wertbezogene Analyse der normativen Principal-Agent-Theorie systematisch aufzeigen zu können. Anschließend fokussiert Kapitel 3 zuerst auf eine norm- und wertbezogene Analyse der entscheidungstheoretischen Grundlagen des Begründungsmechanismus der normativen Principal-Agent-Theorie. Im Mittelpunkt steht hierbei die Herausarbeitung der empirischen und normativen Bedeutung von methodologischem Individualismus sowie der Rationalitäts- und Eigennutzenmaximierungsannahme. Danach werden die Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger in Agency-Modellen einer norm- und wertorientierten Analyse unterzogen, womit der Teilaspekt der Konkretisierung von Zielen, Normen und Werten im Rahmen der Modellkonstruktion durch den Forscher herausgegriffen und tiefgehend analysiert wird. In diesem Zusammenhang ist zu fragen, welche Komponenten in den Ziel- und Nutzenfunktionen von Principal und Agent eine bedeutende Rolle spielen und wie sich Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger im Wegfall von Handlungsalternativen niederschlagen. Es sind jeweils die empirischen und / oder normativen Aspekte bei der Problemkonkretisierung zu untersuchen.

Kapitel 4 betrachtet zuerst (1) den Bezug der spieltheoretischen Gleichgewichtseigenschaften von agencytheoretischen Modelllösungen zum Konsensprinzip ethischer Konzepte sowie (2) die Gefahr des Missbrauchs agencytheoretischer Forschungsergebnisse. Danach steht der Konflikt zwischen Paretoeffizienz und Rationalitätsannahme im Mittelpunkt der Analysen, um daran die Bedeutung unbedingter Norm- und Wertorientierung für die Agency-Beziehung deutlich zu machen.

Die Arbeit schließt in **Gliederungspunkt 5** mit einer zusammenfassenden Einordnung und Beurteilung der normativen Principal-Agent-Theorie als Instrument zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen der institutionellen Ausgestaltung von Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen. Folgende Abbildung veranschaulicht die Struktur der Arbeit graphisch.

Kapitel 1: Ausgangspunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse der normativen Principal-Agent-Theorie

- Kapitel 1.1:** Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie als Begründungsmuster für Normen der Anreizsystemgestaltung in Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen
- Kapitel 1.2:** Kennzeichnung des Norm- und Wertbegriffs
- Kapitel 1.3:** Problemstellung und Motivation der Untersuchung
- Offenlegung der Norm- und Wertbasis agencytheoretischer Forschung
 - Einordnung und kritische Beurteilung der normativen Principal-Agent-Theorie als Instrument zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen und Werten im Unternehmenskontext

Kapitel 2: Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie – norm- und wertbezogene Analyse agencytheoretischer Problemdeutung

- Kapitel 2.1:** Norm- und Wertbasis agencytheoretischer Problemdeutung
- Kapitel 2.2:** Normative Principal-Agent-Theorie und ihre Bezüge zu unternehmensethischen Fragestellungen

Kapitel 3: Modelltypen der normativen Principal-Agent-Theorie – norm- und wertbezogene Analyse ausgewählter Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Principal-Agent-Modellen

- Kapitel 3.1:** Kennzeichnung der grundlegenden Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen
- Kapitel 3.2:** Norm- und wertbezogene Analyse der entscheidungstheoretischen Grundlagen des Begründungsmechanismus der normativen Principal-Agent-Theorie
- Kapitel 3.3:** Norm- und wertbezogene Analyse hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger in normativen Principal-Agent-Modellen

Kapitel 4: Norm- und wertbezogene Analyse agencytheoretischer Forschungsergebnisse zur Ausgestaltung von Anreizsystemen

- Kapitel 4.1:** Bezüge zum Konsensprinzip und Gefahr des Missbrauchs agencytheoretischer Forschungsergebnisse
- Kapitel 4.2:** Konflikt zwischen Paretoeffizienz und Rationalitätsannahme im Rahmen agencytheoretischer Forschung und die Bedeutung unbedingter Norm- und Wertorientierung

- Kapitel 5:** Zusammenfassende Einordnung und Beurteilung der normativen Principal-Agent-Theorie als Instrument zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen und Werten im Unternehmenskontext

Abb. 1: Aufbau der Untersuchung

2 Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie – norm- und wertbezogene Analyse agencytheoretischer Problemdeutung

2.1 Norm- und Wertbasis agencytheoretischer Problemdeutung

2.1.1 Formen an Informationsasymmetrien und daraus resultierende Problemtypen normativer agencytheoretischer Forschung

Die im Rahmen der normativen Principal-Agent-Theorie unterschiedenen **Problemtypen** resultieren aus einer Klassifizierung der Informationsasymmetrie zwischen Principal und Agent nach dem Gegenstand sowie Entstehungszeitpunkt ungleicher Information. So gelangt man zu Adverse Selection-, Moral Hazard- sowie Hold up-Problemen. Wenn in dieser Arbeit von **Modelltypen** gesprochen wird, sind damit die unterschiedlichen Ausgestaltungen bei der Konstruktion von Adverse Selection- bzw. Moral Hazard-Modellen hinsichtlich Anzahl der Akteure, deren Risikoeinstellung, der vom Agent verwendeten Technologie zur Auftragsausführung, etc. gemeint. In Abschnitt 3.1.2 wird ein Überblick zu den Ansatzpunkten der Modellkonkretisierung gegeben, um daran die Vielfalt an Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen zu verdeutlichen.

Folgende Tabelle kennzeichnet die Problemtypen normativer Principal-Agent-Theorie vergleichend anhand des Gegenstandes und Entstehungszeitpunktes der Informationsasymmetrie sowie den daraus resultierenden Problemen und Konflikten für den Principal.⁵⁰ Hierbei werden in der Übersichtstabelle jeweils nur die ursprünglich und vorrangig diskutierten Konflikte bzw. Trade offs genannt. Weitere in der Forschung herausgearbeitete Konflikte wie z.B. Effizienz-Gleichverteilungs-Konflikte⁵¹ oder Trade offs

⁵⁰ In der Literatur unterscheiden sich die Klassifizierungen der Problemtypen in kleinen Details. Die in Tab. 1 gewählte Strukturierung orientiert sich größtenteils an jener, wie sie sich beispielsweise bei *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002) oder bei *Hart/Holmström* (Contracts 1987), S. 76 findet. Insbesondere im deutschsprachigen Raum geht die Systematisierung häufig nicht vom Problem und insbesondere vom entstehenden Konflikt aus, sondern vom Gegenstand der Informationsasymmetrie. So können die Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie auch in hidden characteristics, hidden information und hidden action eingeteilt werden. Bei Berücksichtigung der Hold up-Gefahr wird zusätzlich die hidden intension-Problematik ausgewiesen. Vgl. hierzu beispielsweise *Breid* (Erfolgspotentialrechnung 1994), S. 238 und die dort angegebene Literatur; *Picot* (Theorien 1991), S. 151f.; *Küpper* (Controlling 2005), S. 66ff.; *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001). Wie der Tabelle zu entnehmen ist, entsprechen beide Klassifizierungsmöglichkeiten den zwei Seiten einer Medaille.

⁵¹ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 130-134 für ein Adverse Selection-Modell mit Umverteilungszielen seitens des Principal. Diese Problematik spielt im Rahmen der

bei gleichzeitiger Effizienz-, Informationsrenten- sowie Überprüfungskostenoptimierung⁵² sind nicht explizit aufgeführt.

Ver- gleichs- kriterium	Problem- typ	Kombinationen der Problemtypen		
		Adverse Selection	Moral Hazard	
Gegenstand der Informationsasymmetrie	hidden characteristics	hidden information	hidden action	hidden intension
Entstehungszeitpunkt der Informationsasymmetrie	vor Vertragsabschluss	nach Vertragsabschluss		vor oder nach Vertragsabschluss
Probleme	Beurteilung wichtiger Eigenschaften des Agent, Anreizsystemgestaltung zur wahrheitsgemäßen Separierung der verschiedenen Agenttypen	Beurteilung des Informations- standes des Agent, Anreizsystem- gestaltung zur wahrheitsgemäßen Berichterstattung durch den Agent	Beurteilung des Verhaltens des Agent, Anreizsystem- gestaltung zur Steigerung des Anstrengungs- niveaus des Agent	Nicht-Verifizierbarkeit beziehungsspezifischer Investitionen und Unmöglichkeit lang- fristiger oder nachverhandlungs- sicherer Verträge, Anreizsystemgestaltung zur Vermeidung ineffizienter Investition
Konflikte (Trade off)	Effizienzoptimierung vs. Informationsrenten- minimierung	Effizienzoptimierung vs. Risikoprämien- bzw. Haftungsrentenminimierung		./.

Tab. 1: Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie

Letztlich ist der zu lösende Konflikt ein Ausfluss der Modellannahmen, beispielsweise bezüglich der Gestalt und Komponenten der Nutzenfunktionen oder hinsichtlich einer eventuell zu berücksichtigenden Haftungsbeschränkung seitens des Agent. Damit wird deutlich, dass der Modellkonstrukteur mit Festlegung der Modellprämissen den spezifischen Konflikt bereits zu Beginn bestimmt. Aber erst durch weitere mathematische Operationen bzw. Transformationen tritt der Konflikt deutlich hervor, so dass er und seine Handhabung näher analysiert werden können. Die verschiedenen **Konflikttypen**, welche die normative Agency-Theorie thematisiert, werden somit durch die Modellprämissen und die darin enthaltene normative und empirische Basis konstituiert. Die ethische Frage nach einer Begründung und Analyse von Normen und Werten beinhaltet die Forderung nach einer norm- und wertbezogenen Konfliktanalyse.⁵³ Der diesbe-

agencytheoretischen Erforschung der Ausgestaltung von Steuersystemen eine wichtige Rolle. Als wichtige Basisarbeit ist der Beitrag von *Mirrlees* (Income Taxation 1971) zu betrachten.

⁵² Vgl. für eine knappe Einführung in die Problematik *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S 121-126. Diesem Konflikt liegt ein Adverse Selection-Modell zugrunde, bei welchem der Principal über einen Auditmechanismus zur Aufdeckung des wahren Agententypen mit Wahrscheinlichkeit v verfügt und somit zusätzlich über dessen kostenverursachenden Einsatz entscheidet. Die Höhe der verursachten Kosten ist hierbei von der Aufdeckwahrscheinlichkeit v abhängig.

⁵³ Vgl. *Küpper* (Konzept 2005), S. 846f.

zügliche Beitrag normativer Agency-Forschung ist offenbar, da sie im Zuge der Erklärung und Gestaltung eines Anreizsystems zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer eben auch auf die Analyse und Handhabung verschiedenster Konflikte eingeht, welche sich teilweise als Verteilungskonflikte zwischen Principal und Agent darstellen.

2.1.1.1 Kennzeichnung von Adverse Selection-Problemen

Im Falle von **Adverse Selection-Problemen** kennt der Principal den Typen des Agent in Bezug auf eine oder mehrere für die Auftragsbeziehung wichtige Eigenschaften vor Vertragsabschluss nicht. Er ist jedoch darüber informiert, welche unterschiedlichen Agenttypen hinsichtlich dieser Eigenschaft/en existieren und wie sie über die Grundgesamtheit verteilt sind.⁵⁴ Für den Principal stellt sich somit das Problem, ob er überhaupt eine Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung mit bestimmten Agenttypen eingeht⁵⁵ und wie er durch Gestaltung von Anreizverträgen eine wahrheitsgemäße Separierung unterschiedlicher Typen erreichen kann⁵⁶. Diese Fragestellung ist dem Bereich der Screening-Modelle zur Adverse Selection-Problematik zuzuordnen. Daneben werden in Signalling-Modellen Mechanismen diskutiert, welche es dem informierten Agent ermöglichen, seine privaten Informationen dem Principal glaubhaft anzuzeigen.⁵⁷ Der Fokus der vorliegenden Arbeit liegt auf Screening-Modellen als Lösungsansatz für die Adverse Selection-Problematik. Hierbei steht der Principal in einem Großteil der Modelltypen vor dem Konflikt, einerseits eine effiziente Aufgabenerfüllung⁵⁸ zu erreichen und andererseits etwaige Informationsrenten an bestimmte Agent-

⁵⁴ Vgl. z.B. *Picot* (Theorien 1991), S. 152 oder *Küpper* (Controlling 2005), S. 68; grundlegende Arbeiten zur Adverse Selection-Problematik gehen beispielsweise auf *Mirrlees* (Income Taxation 1971) sowie *Baron/Myerson* (Regulating 1982) zurück. Für die Struktur der formalen Darstellung und Analyse von Adverse Selection-Modellen einschließlich der Informationsstände von Principal und Agent vgl. Abschnitt 3.1.3.

⁵⁵ Man spricht von ‚shutdown‘ eines Agenttypen, wenn der Principal das Vertragsangebot derart gestaltet, dass dieser Agenttyp den Vertrag nicht akzeptiert und mit ihm keine Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung zustande kommt; vgl. hierzu beispielsweise *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 38.

⁵⁶ Bei den modellbasierten Analysen zur typenseparierenden Vertragsgestaltung zeigt sich, dass in Abhängigkeit des Prämissensets sowohl Menüs aus typenspezifischen Verträgen als auch so genannte Pooling-Verträge als Ergebnis resultieren; vgl. für eine kurze Kennzeichnung von Pooling-Verträgen *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 38.

⁵⁷ Vgl. zur Unterscheidung zwischen Screening und Signalling beispielsweise *Jost* (Prinzipal-Agenten-Theorie 2001), S. 28-30. Signalling-Modelle gehen auf *Spence* (Signaling 1973) zurück, welcher die Bedeutung unterschiedlicher beobachtbarer Ausbildungsniveaus als Signale analysiert.

⁵⁸ Die Definition dessen, was als effizient zu betrachten ist, ergibt sich aus der Kennzeichnung der First Best-Situation sowie -Lösung und wird in Abschnitt 2.1.3 einer norm- und wertorientierten Analyse unterzogen.

typen möglichst gering zu halten. Die zeitliche Struktur des Adverse Selection-Standardfalls ohne Wiederholung ist folgender Abbildung zu entnehmen:⁵⁹

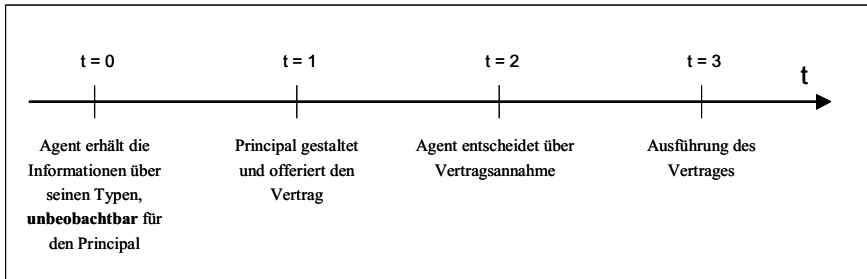


Abb. 2: Zeitstruktur der Interaktion zwischen Principal und Agent bei Adverse Selection-Problemen ohne Wiederholung

2.1.1.2 Kennzeichnung von Moral Hazard-Problemen

Unter das **Moral Hazard-Problem** werden sowohl hidden information- als auch hidden action-Situationen subsumiert.⁶⁰ In der Literatur wird der **hidden information-Fall** jedoch vielfach auch unter der Adverse Selection-Problematik diskutiert, da sich sowohl die Modellstrukturierung als auch die Frage nach einer Vertragsgestaltung, welche den Agent zur Offenbarung seiner Informationen veranlasst, bei hidden characteristics- und hidden information-Situationen gleichen. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass im hidden information-Fall die Informationsasymmetrie hinsichtlich eines wichtigen, die Ergebnisfunktion beeinflussenden Zustands erst nach Vertragsabschluss entsteht. Die Informationsausstattung des Agent charakterisiert hierbei seinen Typen, wobei der Principal abermals die Wahrscheinlichkeiten kennt, mit welchen dem Agent die unterschiedlichen Informationen zufließen.⁶¹ Die Kennzeichnung der mit unterschiedlichen Informationen ausgestatteten Agents als verschiedene Agenttypen lässt die Parallelen zur Adverse Selection-Problematik erkennen. Daher diskutieren JEAN-JACQUES LAFFONT und DAVID MARTIMORT diese Fälle im Rahmen ihrer überblickgebenden Monographie zum Principal-Agent-Ansatz als Adverse Selection-Problem mit ex ante-Vertragsabschluss, d.h. mit vertraglicher Einigung über das

⁵⁹ Vgl. z.B. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 33; *Jost* (Prinzipal-Agenten-Theorie 2001), S. 28 oder *Küpper* (Controlling 2005), S. 70.

⁶⁰ Vgl. *Hart/Holmström* (Contracts 1987), S. 76; zur Einführung der Begriffe ‚hidden information‘ sowie ‚hidden action‘ vgl. *Arrow* (Agency 1985), S. 38ff.

⁶¹ Vgl. für eine allgemeine Kennzeichnung des Grundmodells und Vertragsproblems im hidden information-Fall *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 77-80 oder grundlegend *Hart* (Contracts 1983).

Eingehen der Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung vor Entstehung der Informationsasymmetrie.⁶² Die folgenden Analysen greifen die hidden information-Situation nicht weiter auf, da sich Problemstellung sowie Modellstruktur des hidden information-Falles und der hidden characteristics- bzw. Adverse Selection-Problematik gleichen.

Wenn im Folgenden auf Moral Hazard-Probleme bzw. -Modelle Bezug genommen wird, ist damit stets der **hidden action-Fall** gemeint. Hierbei kann der Principal die auftragsbezogenen Handlungen des Agent nach Vertragsabschluss nicht beobachten. Problematisch wird dies dadurch, dass der Aufgabenerfolg nicht nur vom Anstrengungsniveau des Agent, sondern zusätzlich von einer externen Zufallsvariable beeinflusst wird. Somit kann der Principal nicht vom Ergebnis auf die Anstrengung des Agent schließen. Durch die Gestaltung und den Einsatz eines Anreizsystems soll der Gefahr entgegen gewirkt werden, dass der Agent seinen Informationsvorsprung zu Lasten des Principal ausnutzt.⁶³ Hinsichtlich des Anreizsystems ist, wie bereits in Kapitel 1.1 erläutert, von einer großen inhaltlichen Breite auszugehen. So ist nicht nur die häufig gestellte Frage nach der anreizverträglichen Strukturierung eines erfolgsabhängigen Entlohnungssystems betroffen, sondern z.B. auch die Problematik einer anreizorientierten Ausgestaltung des Informations- oder Kontrollsystems. In einem Großteil der formulierten Moral Hazard-Modelle vom hidden action-Typ steht der Principal bei der Ausgestaltung des Anreizsystems vor dem Konflikt, einerseits den Agent zu einer effizienten Aufgabenerfüllung anzureizen und andererseits eine eventuell zu leistende Risikoprämie oder Haftungsrente für den Agent möglichst gering zu halten. Abb. 3 veranschaulicht graphisch den Standardfall eines Moral Hazard-Problems im hidden action-Fall ohne Wiederholung.⁶⁴ Wenn in der Abbildung von einem Vertrag gesprochen wird, so ist damit ganz allgemein das vom Principal zu gestaltende Anreizsystem gemeint.

⁶² Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 57-63 und 118-121.

⁶³ Vgl. für eine Kurzkenzeichnung des hidden action-Falles z.B. *Picot* (Theorien 1991), S. 151f.; *Küpper* (Controlling 2005), S. 69 oder *Jost* (Prinzipal-Agenten-Theorie 2001), S. 25-27. Für die Struktur der formalen Darstellung und Analyse von Moral Hazard-Modellen einschließlich der Informationsstände von Principal und Agent vgl. Abschnitt 3.1.4.

⁶⁴ Vgl. z.B. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 151; *Jost* (Prinzipal-Agenten-Theorie 2001), S. 26 oder *Küpper* (Controlling 2005), S. 70.

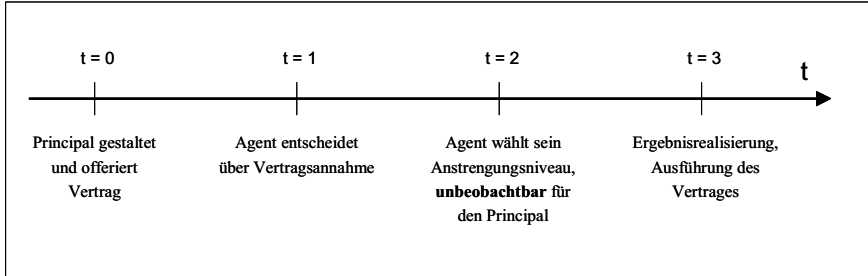


Abb. 3: Zeitstruktur der Interaktion zwischen Principal und Agent bei Moral Hazard-Problemen im hidden action-Fall ohne Wiederholung

2.1.1.3 Kennzeichnung von Hold up-Problemen

Hold up-Probleme entstehen, wenn (1) beziehungsspezifische Investitionen, welche den künftigen Nutzen der Akteure beeinflussen, zwar beobachtbar, aber nicht gegenüber Dritten wie beispielsweise Gerichten verifizierbar sind, und (2) langfristige⁶⁵ oder nachverhandlungssichere Verträge⁶⁶ nicht geschlossen werden können. Der Begriff ‚hidden intension‘ kennzeichnet hierbei das Informationsdefizit hinsichtlich der Absichten eines Vertragspartners in Bezug auf das Nachverhandeln bereits getroffener Vereinbarungen oder hinsichtlich einer etwaigen Ausnutzung von Abhängigkeitsverhältnissen, welche aufgrund beziehungsspezifischer Investitionen entstehen. Hieraus resultiert die Gefahr, dass die Akteure keine effizienten Investitionsentscheidungen treffen. Im Rahmen der **Theorie unvollständiger Verträge**⁶⁷ wird thematisiert, wie diesem Problem durch eine geeignete institutionelle Ausgestaltung der Beziehung zwischen den Vertragspartnern begegnet werden kann. Hierbei stehen insbesondere Fragen der Allokation von Eigentumsrechten sowie der Grenzen von Unternehmungen im Mittelpunkt der Analysen.⁶⁸ Dabei zeigt sich, dass im Rahmen der Theorie unvollständiger Verträge Trade off-Probleme keine herausgestellte Rolle spielen. Die Analysen machen vielmehr deutlich, dass entweder mit einem geeigneten Anreizsystem die effiziente Lösung erreicht werden kann oder durch kein institutionelles Arrangement das

⁶⁵ Vgl. z.B. die grundlegende Arbeit von *Grossman/Hart* (Ownership 1986).

⁶⁶ Vgl. beispielsweise die Arbeiten von *Hart/Moore* (Renegotiation 1988) oder *Nöldeke/Schmidt* (Option Contracts 1995).

⁶⁷ Vgl. für einen Überblick *Tirole* (Incomplete Contracts 1999).

⁶⁸ Vgl. z.B. *Hart/Moore* (Property Rights 1990). Hinsichtlich der Frage nach Verteilung von Eigentum wird der Bezug zu ethischen Aspekten deutlich, denn gerade die Begründung von Eigentum und Eigentumsordnungen ist eine Thematik, welche im Rahmen ethischer Diskussionen traditionell einen wichtigen Platz einnimmt. Für einen Überblick zum Verständnis sowie zur Begründung von Eigentum und Eigentumsordnungen vgl. *Anzenbacher* (Aspekte 1999); *Kirchner* (Aspekte 1999).

Ineffizienzproblem zu lösen ist. Die theoretischen Grundlagen der Theorie unvollständiger Verträge sind einer anhaltenden Diskussion ausgesetzt, wobei es in erster Linie um die Begründung für die Unvollständigkeit von Verträgen geht.⁶⁹ Daher ist insbesondere auch eine modellendogene Herleitung von Vertragsunvollständigkeiten Ziel der Forschungsbemühungen.⁷⁰ Hold up-Probleme und -Modelle stehen nicht im Fokus vorliegender Untersuchung.

Neben der isolierten Betrachtung von Adverse Selection-, Moral Hazard- und Hold up-Problemen gibt es auch Modelle, in denen diese Problemtypen kombiniert auftreten.⁷¹ Im Folgenden werden jedoch schwerpunktmäßig die Normbegründungsstrukturen in Moral Hazard-Modellen des hidden action-Typs sowie in Adverse Selection-Modellen herausgearbeitet und einer norm- sowie wertbezogenen Analyse und kritischen Beurteilung unterzogen. Der Grund hierfür liegt darin, dass sich Moral Hazard- und Adverse Selection-Probleme sowie -Modelle durch einen gleich bleibenden Strukturkern in der Problemdeutung und Modellbildung auszeichnen, wodurch die Ableitung theorieübergreifender Aussagen ermöglicht wird.

2.1.2 Problemtypen normativer Principal-Agent-Theorie als Deutungsmuster mit problemerschließender und -verschließender Wirkung?

Die soeben dargestellten Problemtypen sind unter Heranziehung der Überlegungen von WOLF-RÜDIGER BRETZKE als **Deutungsmuster** zu verstehen. „Ein Deutungsmuster ist eine *bestimmte Art und Weise, die Dinge zu sehen*.“⁷² „Sie können von ihrer Wirkung her begriffen werden als diejenige kognitive Instanz, die unverbundene Einzelwahrnehmungen zu einem sinnhaften Ganzen verbindet und damit aus der überkomplexen Flut der Sinneseindrücke Ordnung („Sinn“) entstehen läßt.“⁷³ Es ist jedoch zu betonen, dass die hierbei entwickelte Interpretation von Problemsachverhalten nicht als eine wertneutrale und objektive Rekonstruktion von eindeutigen empirischen Tatsachen gesehen werden kann.⁷⁴ Vielmehr sind Deutungsmuster dadurch geprägt, dass in ihnen „... Sach- und Wertgesichtspunkte untrennbar zu einer ganzheitlichen Einstellung gegenüber dem jeweiligen Objekt der Deutung verknüpft sind.“⁷⁵

⁶⁹ Vgl. z.B. *Schweizer* (Vertragstheorie 1999), S. 239.

⁷⁰ Vgl. z.B. die Beiträge von *Spier* (Incomplete Contracts 1992) oder *Anderlini/Felli* (Nature 1994).

⁷¹ Vgl. für einen Überblick zu gemischten Problemtypen *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 265ff. oder *Hofmann* (Controllingsysteme 2001), S. 111-113 für eine Verknüpfung von Adverse Selection- und Moral Hazard-Problematisierung.

⁷² *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 42 (Hervorhebung im Original).

⁷³ *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 43.

⁷⁴ Vgl. *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 39.

⁷⁵ *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 46.

Die im Rahmen der normativen Principal-Agent-Theorie unterschiedenen Problemtypen tragen zu einer Vermittlung von Wirklichkeitsvorstellungen bei.⁷⁶ Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen sowie deren institutionelle Ausgestaltung über Anreizsysteme unterschiedlichster Prägung sind real zu beobachtende Phänomene, welche durch die Theorie und deren Problemtypen einer Systematisierung unterzogen werden. Diese Systematisierung setzt zunächst an den unterschiedlichen Formen von Informationsasymmetrien an, zeigt sich letztlich jedoch an den zu bewältigenden Konflikten bzw. Trade offs. Damit haben die Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie durch die explizite Betrachtung von Informationsasymmetrien das Problembewusstsein⁷⁷ in eine ganz bestimmte Richtung gelenkt und auf die ökonomische Analyse von daraus resultierenden spezifischen Konflikten kanalisiert. Mit der Vermittlung von Problembewusstsein durch ein Deutungsmuster sind zweierlei Wirkungen verbunden. Deutungsmuster bzw. im Rahmen agencytheoretischer Forschung Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemtypen „...erschließen einzelne Aspekte des betrachteten Sachverhaltes einer differenzierten Analyse und blenden gleichzeitig andere Aspekte aus der Analyse aus.“⁷⁸ Somit haben die Problemtypen der normativen Principal-Agent-Theorie auf den ersten Blick sowohl eine problemerschließende als auch problemverschließende Bedeutung. Im Folgenden soll dies beispielhaft veranschaulicht werden, indem die problemorientierte Deutung von Vorgesetzten-Mitarbeiter-Beziehungen im Rahmen der führungsethischen Perspektive von PETER ULRICH⁷⁹ mit jener auf Basis einer agencytheoretischen Betrachtung kurz verglichen wird.

Nach PETER ULRICH befasst sich die Führungsethik „... mit den ethischen Fragen der Legitimation (Berechtigung), der Begrenzung und der verantwortungsvollen Ausübung der Weisungsbefugnisse (Verfügungsmacht) von Führungskräften im Lichte der unantastbaren personalen Würde und der berechtigten Ansprüche der Geführten.“⁸⁰ Das führungsethische Grundproblem besteht hierbei in der Herausarbeitung jener Voraussetzungen, welche es ermöglichen, dass sich Vorgesetzter und Mitarbeiter trotz der asymmetrischen und hierarchischen Rollenverteilung als „Wesen gleicher Würde“ achten. Der Problemfokus ist auf die Gefahr der Missachtung der Menschenwürde durch den Vorgesetzten gerichtet.⁸¹ Die Gewährleistung unantastbarer Mitarbeiterrechte sowie Konzepte einer identitätsorientierten Arbeits- und Beziehungsgestaltung stellen die grundlegenden Bausteine dar, welche zur wechselseitigen Anerkennung der

⁷⁶ Zur Bedeutung von Deutungsmustern als Mittel zur Vermittlung von Wirklichkeitsvorstellungen vgl. Bretzke (Problembezug 1980), S. 41-51.

⁷⁷ Zur Bedeutung von Deutungsmustern als Mittel zur Vermittlung von Problembewusstsein vgl. Bretzke (Problembezug 1980), S. 51-55.

⁷⁸ Bretzke (Problembezug 1980), S. 53.

⁷⁹ Vgl. Ulrich (Führungsethik 1999).

⁸⁰ Ulrich (Führungsethik 1999), S. 230.

⁸¹ Vgl. Ulrich (Führungsethik 1999), S. 234.

Menschenwürde und zur Wahrung des humanen Eigenwerts eines jeden Mitarbeiters beitragen sollen.⁸²

In der agencytheoretischen Problemdeutung scheint die soeben beschriebene Problematik geradezu auf den Kopf gestellt, indem sie die Gefahren einer Ausnutzung von Informationsvorteilen für den Mitarbeiter (Agent) zu Lasten des Vorgesetzten (Principal) in den Mittelpunkt der Betrachtung rückt. Im Hinblick auf die Handhabung dieses Problems ist der Vorgesetzte bzw. Principal gefordert, ein für sich nutzenmaximierendes Anreizsystem zu gestalten. MATTHIAS MEYER betont im Rahmen seiner Arbeit mehrmals die diesbezügliche Konzeptualisierung als einseitiges Verhaltenssteuerungsproblem des Principal.⁸³ Gleichsam erscheint so der Mitarbeiter bzw. Agent als ein begrenztes Mittel zum Zwecke der Erreichung der Ziele des Principal und erhält dadurch einen Objektcharakter in der Vorgesetzten-Mitarbeiter-Beziehung.⁸⁴ Beide soeben kurz beschriebenen Perspektiven lassen jeweils nur einen Teilbereich des Gesamtproblems erkennen. Im Rahmen agencytheoretischer Problemdeutung hat der Principal allerdings bei Gestaltung des Anreizsystems die Ziele und die Nutzenfunktion des Agent über die Anreiz- und Teilnahmebedingung⁸⁵ zu berücksichtigen. In der Ausstattung des Agent bzw. Mitarbeiters mit eigenen Zielen und eigener Nutzenfunktion wird dessen Subjektcharakter betont.⁸⁶

In diesem Zusammenhang eröffnet sich des Weiteren die Frage, ob in der normativen Principal-Agent-Theorie durch ihre methodengeleitete entscheidungstheoretische Basis und den damit verbundenen inhaltlich zunächst offenen Grundbegriffen wie ‚Nutzen‘ oder ‚Anreizsystem‘ das Potential zur Aufnahme vielfältiger Handlungsmotive der Akteure oder Gestaltungsvariablen angelegt ist. Es ist im Folgenden tiefer zu analysieren, inwiefern die Problemdeutung und die methodischen Grundlagen normativer

⁸² Vgl. Ulrich (Führungsethik 1999), S. 236ff.

⁸³ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 3, 63, 106ff., 135; für eine Charakterisierung des hierarchisch-teleologischen Steuerungsdenkens der Mechanism-Design-Theorie, zu welcher nach Binmore (Game Theory 1998), S. 497 auch die normative Principal-Agent-Theorie zu rechnen ist, vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 149ff.

⁸⁴ Im Sinne von PETER ULRICH kann man der normativen Principal-Agent-Theorie daher eine führungstechnische Orientierung zuweisen; vgl. zur führungstechnischen Perspektive der Mitarbeiterführung Ulrich (Führungsethik 1999), S. 234.

⁸⁵ Zur formalen Modellbildung vgl. ausführlich die Kapitel 3.1.3 und 3.1.4.

⁸⁶ Im Rahmen ökonomischer und entscheidungstheoretischer Modellierung kann im Zusammenspiel zwischen den Zielen, deren Verknüpfung in den Nutzenfunktionen sowie den Machtverhältnissen der Akteure zwar berücksichtigt werden, dass sich Mitarbeiter eventuell als Objekte behandelt fühlen und daraus einen Disnutzen erleiden. Dies stellt jedoch nach Entscheidungsfindung der Akteure insofern kein Problem dar, als im Rahmen rationaler Entscheidungsfindung nachträgliche Ansprüche oder das Scheitern des Wahlhandlungsaktes nicht thematisierbar sind. Vgl. für eine kritische Diskussion des Verhältnisses zwischen Rationalität, Verantwortlichkeit sowie Enttäuschung und Scheitern Priddat (Moral 1998) sowie ausführlicher Abschnitt 3.2.2.2.

Principal-Agent-Theorie flexibel und damit offen für eine Ausdehnung des Problemfokus sind. Im Rahmen der Beurteilung von Deutungsmustern⁸⁷ ist deren Flexibilität als ein Kriterium für ihre Fruchtbarkeit⁸⁸, d.h. ihre Fähigkeit, sinnvolle Fragen zu stellen und Lösungsräume aufzuzeigen, zu betrachten.

Die Deutung und Typologisierung von Problemsachverhalten sowie die Festlegung der methodischen Basis, mit welcher die Probleme analysiert werden, bilden die ersten Schritte im Gesamtprozess der Problemdefinition und Modellbildung. Hinsichtlich der normativen Principal-Agent-Theorie gehören hierzu zum einen die Typologisierung in Adverse Selection- und Moral Hazard-Probleme und zum zweiten die Festlegung von Entscheidungs- und Spieltheorie als Modellierungs- und Analyseinstrumentarium. Die zuvor beschriebene Problemtypenbildung bzw. die Entstehung der Trade offs erfolgt vor dem Hintergrund eines Vergleichs zwischen einer Modellwelt mit und ohne Informationsasymmetrien. Ohne Informationsasymmetrien kann der Principal den Agent zur Erbringung der so genannten First Best- bzw. effizienten Leistung veranlassen. Hierbei ist Effizienz in einem ganz bestimmten Sinne definiert und daher normativ bestimmt.⁸⁹ Eine nähere Kennzeichnung sowie eine norm- und wertbezogene Analyse der First Best-Orientierung wird im folgenden Kapitel vorgenommen. Im anschließenden Abschnitt 2.2 werden die Bezüge von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen zu unternehmensethischen Fragestellungen sowie die Dimensionen der Kennzeichnung unternehmensethischer Begründungskonzeptionen knapp aufgezeigt. Erst in Gliederungspunkt 3.1 erfolgt eine grundlegende Kennzeichnung der entscheidungstheoretischen Komponenten in den Normbegründungsstrukturen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen, um daran den Fokus für die folgenden Analysen bestimmen zu können.

⁸⁷ Zu den methodologischen Problemen sowie Möglichkeiten der Beurteilung von Deutungsmustern im Rahmen der Konstruktion von Entscheidungsmodellen vgl. *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 55ff. und 194ff.

⁸⁸ Zum Begriff der ‚Fruchtbarkeit‘ eines Deutungsmusters bzw. Problemtyps vgl. *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 55ff. und 196.

⁸⁹ Vgl. zur inhaltlichen Offenheit des theoretischen Effizienzbegriffs *Küpper* (Gegensätze 1995), S. 245.

2.1.3 Kennzeichnung sowie norm- und wertbezogene Analyse der First Best-Orientierung agencytheoretischer Problemdeutung und -lösung

2.1.3.1 Kennzeichnung sowie norm- und wertbezogene Analyse des Effizienzverständnisses im First Best der normativen Principal-Agent-Theorie

In **First Best-Situationen** bestehen keine Informationsasymmetrien zwischen Principal und Agent. Unter Berücksichtigung der Teilnahmebedingung des Agent kann der Principal (1) typenspezifische Verträge gestalten, welche den vom Agent zu erbringenden Output sowie die vom Principal zu leistende Transferzahlung regeln, oder (2) explizite Vorgaben hinsichtlich des Anstrengungsniveaus gegenüber dem Agent formulieren, deren Einhaltung überprüfen und mittels eines so genannten ‚forcing contracts‘ durchsetzen.⁹⁰ ‚Forcing contract‘ bedeutet, dass der Principal die Nichtumsetzung des vorgegebenen Anstrengungsniveaus mit sehr hohen Strafen für den Agent belegt, so dass dessen geforderter Mindestnutzen unterschritten werden würde.⁹¹

Der Principal wählt die Vorgaben bzw. die Vertragsgestaltung jeweils so, dass er seinen eigenen Nutzen unter Berücksichtigung des Entscheidungsverhaltens des Agent maximiert. Die im First Best als optimal ermittelten Outputmengen beziehungsweise Anstrengungsniveaus der Agents werden als effizient bezeichnet bzw. definiert. Diese Definition von **Effizienz** ergibt sich aus dem Zusammenspiel zwischen dem Nutzen für den Principal aus der Aufgabendurchführung seitens des Agent und den Kosten, welche mit der Implementierung bestimmter Outputmengen oder Anstrengungsniveaus verbunden sind. Dies soll im Folgenden anhand sehr einfacher Modelle⁹² veranschaulicht werden, indem die Bestimmungsgleichungen für die optimalen Outputmengen sowie Transferzahlungen und für die Induzierung von Anstrengung analysiert werden.

In einem ersten *First Best-Modell als Basis von Adverse Selection-Modellen* wird davon ausgegangen, dass der Principal einen Agent beauftragt, q Einheiten eines Gutes bzw. einer Leistung zu erbringen. Dafür erhält der Agent vom Principal eine Transferzahlung t . Dem Agent steht eine Technologie zur Leistungserstellung zur Verfügung, welche folgende Kosten C bei der Leistungserbringung verursacht:

⁹⁰ Vgl. beispielsweise *Harris/Raviv* (Incentive Contracts 1979), S. 246; *Rees* (Theory 1985), S. 10f. oder *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 32-36 und 151f.

⁹¹ Vgl. *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 34.

⁹² Vgl. hierzu ebenfalls *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 32-36 und 148-152; zu beachten ist, dass die Notation im Folgenden teilweise von jener bei *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002) abweicht.

$$(1) \quad C(q, \theta) = \theta \cdot q + F$$

Die Kosten setzen sich hierbei aus einem variablen und von der erbrachten Menge q abhängigen Anteil sowie einem Fixkostenbestandteil F zusammen. Die Stückkosten θ haben eine typenabhängige Ausprägung. Sie nehmen entweder den Wert $\bar{\theta}$ oder $\underline{\theta}$ an, wobei $\bar{\theta} > \underline{\theta}$ gilt. Sowohl Principal als auch Agent sind in vollem Umfang über die konkrete Ausprägung der Kostenfunktion informiert. Es besteht somit keine Informationsasymmetrie. Aus Vereinfachungsgründen sei angenommen, dass die Fixkosten gleich Null seien. Des Weiteren wird der vom Agent geforderte Mindestnutzen als Ausdruck seiner anderweitigen Alternativen ebenfalls auf Null normiert. Daher muss die Transferzahlung t an den Agent die Höhe seiner variablen Kosten umfassen und beträgt $\theta \cdot q$. Es stellt sich nun die Frage, wie hoch die von den unterschiedlichen Agenttypen jeweils zu produzierende Menge sein soll. Der Principal zieht aus der erbrachten Outputmenge q einen Nutzen $S(q)$, wofür $S' > 0, S'' < 0$ und $S(0) = 0$ gilt. Er maximiert folgende typenspezifische Ziel- bzw. Nutzenfunktionen \bar{U}_p bzw. \underline{U}_p in Bezug auf die jeweilige typenbezogene Outputmenge.

$$(2) \quad \max_{\bar{q}} \bar{U}_p = \max_{\bar{q}} S(\bar{q}) - \bar{\theta} \cdot \bar{q}$$

$$(3) \quad \max_{\underline{q}} \underline{U}_p = \max_{\underline{q}} S(\underline{q}) - \underline{\theta} \cdot \underline{q}$$

Daraus ergeben sich folgende Bestimmungsgleichungen für die First Best-Outputmengen $(\bar{q}^*, \underline{q}^*)$ sowie die First Best-Transferzahlungen $(\bar{t}^*, \underline{t}^*)$:

$$(4) \quad S'(\bar{q}^*) = \bar{\theta}$$

$$(5) \quad S'(\underline{q}^*) = \underline{\theta}$$

$$(6) \quad \bar{t}^* = \bar{\theta} \cdot \bar{q}^*$$

$$(7) \quad \underline{t}^* = \underline{\theta} \cdot \underline{q}^*$$

Anhand von Gleichung (4) und (5) wird deutlich, dass als Optimumsbedingung im First Best der Grenzertrag S' aus der erbrachten Leistung gleich den Grenzkosten dieser Leistung sein muss. Die Transferzahlungen an den Agent umfassen bei einem auf Null normierten Mindestnutzen des Agent die Kosten, hier als Produktionskosten zu

verstehen, welche vom Agent zur Erstellung von q Einheiten des Gutes oder der Leistung aufzuwenden sind. Zu berücksichtigen ist außerdem, dass ein Vertragsangebot (\bar{q}^*, \bar{t}^*) an den Agententypen mit hohen Stückkosten bzw. (q^*, t^*) an jenen Agent mit den niedrigen Stückkosten nur erfolgt, wenn jeweils $U_p \geq 0$ erfüllt ist.

Das zweite zu kennzeichnende und sehr einfach gehaltene *First Best-Modell*, welches die Basis für Moral Hazard-Modelle bildet, geht davon aus, dass dem Agent für die Aufgabendurchführung im Auftrag des Principal eine Technologie bzw. Produktionsfunktion gegeben ist, bei welcher neben dem – für alle beobachtbaren – Anstrengungsniveau e des Agent auch eine Zufallsgröße auf das Produktionsergebnis x einwirkt. Hierbei kann das Produktionsergebnis die beiden Ausprägungen \bar{x} oder \underline{x} annehmen, wobei $\bar{x} > \underline{x}$ gilt. Der Agent hat die Wahl zwischen einem hohen Anstrengungsniveau, welches auf den Wert 1 normiert ist, und einem niedrigen Anstrengungsniveau, das mit einem Wert von 0 angesetzt wird. Anstrengung verursacht beim Agent Kosten bzw. einen Disnutzen in Höhe von $\psi(e)$, wobei $\psi(0) = \psi_0 = 0$ und $\psi(1) = \psi_1 = \psi$ gelten soll. Die Nutzenfunktion U_A des Agent hat folgende Struktur, wobei w die Transferzahlung vom Principal an den Agent für die Aufgabendurchführung ist.

$$(8) \quad U_A = u(w) - \psi(e) \quad \text{mit } u' > 0, u'' < 0$$

Die Wahrscheinlichkeiten, mit welchen sich das hohe Produktionsergebnis \bar{x} bei den beiden Anstrengungsniveaus realisiert, werden mit $\pi_0 = P(x = \bar{x} | e = 0)$ bzw. $\pi_1 = P(x = \bar{x} | e = 1)$ bezeichnet. Da das hohe Produktionsergebnis mit höherer Wahrscheinlichkeit auf Basis eines hohen Anstrengungsniveaus erreicht wird als mit einem niedrigen Anstrengungsniveau, gilt: $\pi_1 > \pi_0$. Im Falle eines für den Principal verifizierbaren Anstrengungsniveaus e , eines auf Null normierten Mindestnutzens in der Teilnahmebedingung des Agent und einer gewünschten Implementierung des hohen Anstrengungsniveaus leistet der Principal bei einer Beobachtung von $e = 1$ eine fixe Transferzahlung $w = u^{-1}(\psi) = h(\psi)$ an den Agent. Beobachtet der Principal in einem solchen Fall jedoch $e = 0$, belegt er den Agent mit einer hohen Strafzahlung. Der erwartete Nutzen, der sich aus einem hohen Anstrengungsniveau für den Principal ergibt, stellt sich wie folgt dar:

$$(9) \quad E[U_p^1] = \pi_1 \cdot S(\bar{x}) + (1 - \pi_1) \cdot S(\underline{x}) - h(\psi)$$

Entscheidet sich der Principal dafür, kein hohes Anstrengungsniveau durch entsprechende Transferzahlung zu induzieren, kann er folgenden Erwartungsnutzen erreichen:

$$(10) \quad E[U_p^0] = \pi_0 \cdot S(\bar{x}) + (1 - \pi_0) \cdot S(\underline{x})$$

Die Induzierung eines hohen Anstrengungsniveaus $e = 1$ ist für den Principal also dann optimal, wenn gilt:

$$(11) \quad E[U_p^1] = \pi_1 \cdot S(\bar{x}) + (1 - \pi_1) \cdot S(\underline{x}) - h(\psi) \geq E[U_p^0] = \pi_0 \cdot S(\bar{x}) + (1 - \pi_0) \cdot S(\underline{x})$$

Nach einfachen Umformungen kann folgende kürzer gefasste Entscheidungsregel zugunsten einer Induzierung von hoher Anstrengung seitens des Agent formuliert werden:

$$(12) \quad \underbrace{\Delta\pi \cdot \Delta S}_{\text{erwarteter Grenz-ertrag aus der Implementierung eines hohen An-strengungsniveaus}} \geq \underbrace{h(\psi)}_{\substack{\text{Grenzkosten der} \\ \text{Implementierung} \\ \text{eines hohen An-} \\ \text{strengungsniveaus} \\ \text{= First Best-Kosten} \\ \text{der Induzierung} \\ \text{hoher Anstrengung} \\ (K^{FB})}} \quad \text{mit } \Delta\pi = \pi_1 - \pi_0 \text{ und } \Delta S = S(\bar{x}) - S(\underline{x})$$

Folgende Abbildung veranschaulicht die Zusammenhänge aus Formel (12) zusätzlich graphisch.

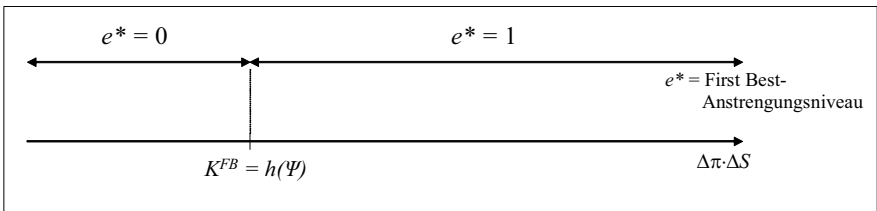


Abb. 4: Zusammenhang zwischen First Best-Anstrengungsniveau e^* und erwartetem Grenz-ertrag aus der Induzierung hoher Anstrengung⁹³

Ein hohes Anstrengungsniveau erweist sich in First Best-Situationen also immer dann als effizient, wenn die First Best-Kosten der Induzierung hoher Anstrengung höchstens dem erwarteten Ertrag aus einer Erhöhung des Anstrengungsniveaus von $e = 0$ auf $e = 1$ entsprechen.

⁹³ Vgl. Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 152.

Der wesentliche Unterschied zwischen Situationen mit und jenen ohne Informationsasymmetrie liegt darin, dass im First Best die gekennzeichneten Kosten der Implementierung bestimmter Outputmengen oder Anstrengungsniveaus zumeist⁹⁴ geringer sind. In **Second Best-Situationen**⁹⁵ mit Informationsasymmetrien zwischen dem häufig als risikoneutral angenommenen Principal und dem Agent sind nämlich neben den Kosten der Leistungserbringung, wozu das häufig thematisierte Arbeitsleid⁹⁶ des Agent zählt, beispielsweise auch Informationsrenten⁹⁷, Haftungsrenten⁹⁸, Risikoprämien⁹⁹ oder entsprechend neuerer Modelle Renten bzw. Prämien aufgrund von Ungleichheitsaversion der Agents¹⁰⁰ zu berücksichtigen. So haben die Bestimmungsgleichungen für die Second Best-Outputmengen sowie die Transferzahlungen an die beiden Agenttypen des ersten beschriebenen First Best-Modells im Adverse Selection-Fall folgende Struktur¹⁰¹:

⁹⁴ Es gibt durchaus Modelltypen, bei welchen trotz Informationsasymmetrie die First Best-Ergebnisse resultieren oder zumindest beliebig angenähert werden können; vgl. hierzu beispielsweise Moral Hazard-Modelle mit Risikoneutralität des Agent (*Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 153-155; *Shavell* (Incentives 1979), S. 59), Modelle mit Haftungsbeschränkung des risikoneutralen Agent, bei welchen die Haftungsgrenze bzw. der maximal in Kauf zu nehmende Verlust „- L^* “ seitens des Agent einen sehr kleinen Wert annimmt (*Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 155f.) oder dynamische Moral Hazard-Modelle mit unendlichem Zeithorizont (*Radner* (Agreements 1981)).

⁹⁵ Zum Begriff ‚Second Best‘ vgl. *Lipsey/Lancaster* (Second Best 1956), insbesondere S. 11-17 sowie *Holmström* (Moral hazard 1979), S. 74.

⁹⁶ Zur erstmaligen Berücksichtigung von Arbeitsaversion bzw. Arbeitsleid seitens des Agent vgl. *Harris/Raviv* (Incentive Contracts 1978), S. 20.

⁹⁷ Informationsrenten fallen im Rahmen der wahrheitsgemäßen Separierung der verschiedenen Agenttypen in Adverse Selection-Modellen an; vgl. beispielsweise *Fudenberg/Tirole* (Game Theory 1992), S. 257-268 oder abermals *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 41-46 im Zwei-Typen-Modell, S. 86-93 im diskreten Mehr-Typen-Modell oder S. 134-143 im Modell mit einem Kontinuum an Typen.

⁹⁸ Die Problematik von Haftungsrenten ergibt sich in Moral Hazard-Modellen mit risikoneutralem Agent, welcher durch eine Haftungsbeschränkung geschützt ist; vgl. beispielhaft zum Limited Liability Rent Extraction – Efficiency – Trade off *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 155-157 sowie 163-165.

⁹⁹ In Moral Hazard-Modellen mit einem risikoaversen Agent hat der Principal bei Anreizsetzung durch ein erfolgsabhängiges Entlohnungssystem aufgrund der Übernahme von Risiko durch den Agent eine Risikoprämie in den Second Best-Kosten zur Implementierung einer gewünschten Anstrengung durch den Agent zu berücksichtigen; vgl. grundlegend *Shavell* (Incentives 1979), insbesondere S. 59ff.; siehe auch *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 55ff. oder *Kräkel/Sliwka* (Aufgabenverteilung 2001), S. 333-336.

¹⁰⁰ Vgl. beispielsweise *Siemens* (Inequity 2004), S. 34-66 oder *Bartling/Siemens* (Inequity 2005); *Bartling/Siemens* (Inequity 2005), S. 6 bezeichnen die Kostenfunktion zur Implementierung eines bestimmten Anstrengungsniveaus e unter Berücksichtigung von Ungleichheitsaversion der Agents als Third Best-Kostenfunktion, um wohl sprachlich zu unterstreichen, dass aufgrund der Ungleichheitsaversion neben der Risikoprämie noch weitere Kosten durch den Principal zu berücksichtigen sind.

¹⁰¹ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 43; p kennzeichnet die Wahrscheinlichkeit mit welcher der Principal auf einen Agenttyp mit niedrigen Stückkosten trifft. Eine grundlegende Kennzeichnung der Strukturen in den Entscheidungsmodellen zur Adverse Selection-Problematik erfolgt erst in Abschnitt 3.1.3.

$$(4a) \quad \underbrace{S'(\bar{q}^{SB})}_{\text{Grenzertrag aus der Leistungserbringung für den Principal}} = \underbrace{\bar{\theta}}_{\text{Grenzkosten der Leistungserstellung}} + \underbrace{\frac{p}{1-p} \cdot \Delta\theta}_{\text{+ Informationskosten}} \quad \text{mit } \Delta\theta = \bar{\theta} - \underline{\theta}$$

$$(5a) \quad S'(\underline{q}^{SB}) = \underline{\theta} = S'(\underline{q}^*)$$

$$(6a) \quad \bar{t}^{SB} = \bar{\theta} \cdot \bar{q}^{SB}$$

$$(7a) \quad \underline{t}^{SB} = \underline{\theta} \cdot \underline{q}^* + \Delta\theta \cdot \bar{q}^{SB} \\ = \text{Kosten der Leistungserstellung} + \text{Informationsrente}$$

Im Moral Hazard-Fall mit risikoaverssem Agent, welcher auf dem zweiten vorgestellten First Best-Modell basiert, ergeben sich im Zuge der Implementierung eines hohen Anstrengungsniveaus folgende ergebnisabhängige Transferzahlungen ($\bar{w}^{SB}(\bar{x})$, $\underline{w}^{SB}(\underline{x})$) sowie Second Best-Kosten $K^{SB,102}$:

$$(13) \quad \bar{w}^{SB}(\bar{x}) = h\left(\psi + (1 - \pi_1) \cdot \frac{\psi}{\Delta\pi}\right)$$

$$(14) \quad \underline{w}^{SB}(\underline{x}) = h\left(\psi - \pi_1 \cdot \frac{\psi}{\Delta\pi}\right)$$

$$(15) \quad K^{SB} = \pi_1 \cdot h\left(\psi + (1 - \pi_1) \cdot \frac{\psi}{\Delta\pi}\right) + (1 - \pi_1) \cdot h\left(\psi - \pi_1 \cdot \frac{\psi}{\Delta\pi}\right)$$

Die Second Best-Kosten K^{SB} der Induzierung eines hohen Anstrengungsniveaus sind hierbei aufgrund der strengen Konvexität von $h(\cdot)$ als Umkehrfunktion zu $u(\cdot)$ größer als die entsprechenden First Best-Kosten $K^{FB,103}$. Der Principal muss nämlich bei Gestaltung der anreizsetzenden ergebnisabhängigen Entlohnung eine Risikoprämie für

¹⁰² Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 160. Eine grundlegende Kennzeichnung der Strukturen in den Entscheidungsmodellen zur Moral Hazard-Problematik erfolgt erst in Abschnitt 3.1.4.

¹⁰³ Vgl. hierzu *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 160f.

den risikoscheuen Agent berücksichtigen, um dessen Teilnahme zu sichern. Der Agent erreicht somit im Erwartungswert weiterhin seinen Mindestnutzen, während aufgrund der höheren Kosten der Nutzen des Principal im Second Best sinkt. Folgende Abbildung veranschaulicht die First Best- und Second Best-Kosten der Induzierung eines hohen Anstrengungsniveaus graphisch. Hierbei ergeben sich aus der Differenz von First Best- und Second Best-Kosten die so genannten Agency-Kosten¹⁰⁴ aufgrund der Informationsasymmetrie zu Lasten des Principal.

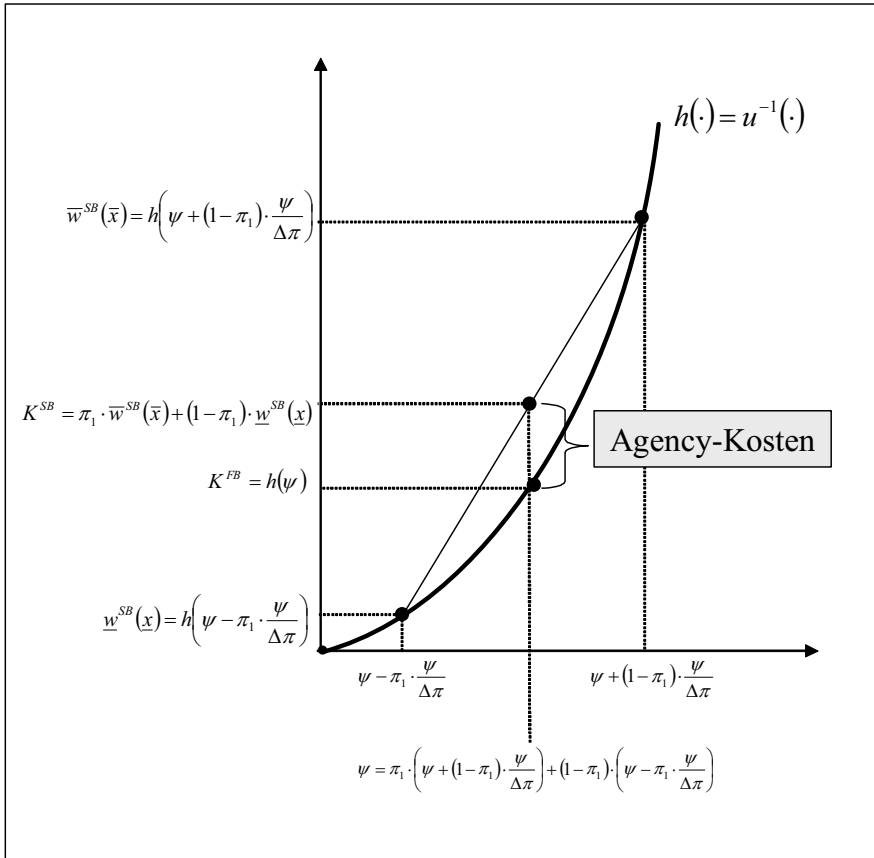


Abb. 5: Graphische Analyse der First Best- und Second Best-Kosten der Implementierung eines hohen Anstrengungsniveaus in Moral Hazard-Situationen mit risikoaverm Agent

¹⁰⁴ Der Begriff der ‚Agency-Kosten‘, welche den Wohlfahrtsverlust aus der Existenz von Informationsasymmetrie im Vergleich zu First Best-Situationen erfassen, geht auf *Jensen/Meckling* (Agency Costs 1976), S. 308ff. zurück.

Das Prinzip, dass im Optimum Grenzertrag gleich Grenzkosten gilt, bleibt im Second Best erhalten. Obige Ergebnisse aus den Gleichungen (4a) bis (7a) lassen allerdings zusätzlich erkennen, dass in Adverse Selection-Problemen nicht für jeden Agententypen die Second Best-Outputmengen mit jenen im First Best-Fall übereinstimmen, da im obigen Modell beispielsweise die hohen Grenzkosten $\bar{\theta}$ der Leistungserstellung um Informationskosten¹⁰⁵ für die wahrheitsgemäße Typenseparierung ergänzt werden müssen. In Moral Hazard-Situationen wird unter Umständen nicht mehr das First Best-Anstrengungsniveau implementiert, weil der erwartete Grenzertrag aus der Implementierung eines hohen Anstrengungsniveaus $\Delta\pi \cdot \Delta S$ die nun höheren Second Best-Kosten nicht mehr kompensiert. Sollte sich auch im Second Best die Induzierung eines Anstrengungsniveaus von $e = 1$ als optimal erweisen, so hat der Principal hierfür jedoch höhere Kosten zu berücksichtigen. Veranschaulicht anhand von Abb. 4 bedeutet dies, dass die Second Best-Kosten K^{SB} der Implementierung eines hohen Anstrengungsniveaus rechts von den diesbezüglichen First Best-Kosten liegen und somit in einem kleineren Bereich als im First Best-Fall ein Anstrengungsniveau in Höhe von 1 optimal ist.¹⁰⁶ Im Second Best gehen dem Principal also Nutzenbeiträge aus nicht realisierten Outputmengen verloren, und / oder die Implementierung der First Best-Leistung ist nur zu höheren Kosten möglich. Im First Best hingegen führen die Ergebnisse zu einem maximalen erwarteten Gesamtnutzen $E[U_G]^*$. Damit wird die Effizienz von First Best-Situationen als **Allokationseffizienz**¹⁰⁷ charakterisiert, womit zugleich **Paretoeffizienz**¹⁰⁸ der First Best-Ergebnisse gegeben ist. Voraussetzung für die Bestimmung eines Gesamtnutzens ist die Annahme, dass die vom Principal und vom Agent jeweils erreichten Nutzen, die aus den verschiedensten Zielen gezogen werden, auf der gleichen kardinalen Skala gemessen werden. Eine individuelle ordinale Nutzenmessung ist nicht ausreichend. Für eine einfache Aggregation müssen die Nutzenausprägungen somit auch interpersonell vergleichbar sein.¹⁰⁹ Eine solche Vorgehensweise steht allerdings im Widerspruch bzw. Konflikt zur subjektivistischen Orientierung¹¹⁰ des methodologischen Individualismus, welcher konzeptimmanente Grenzen des Nutzenvergleichs beinhaltet. Der methodologische Individualismus stellt unter

¹⁰⁵ Vgl. zur Kennzeichnung von „ $\frac{p}{1-p} \cdot \Delta\theta$ “ als Informationskosten *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 48.

¹⁰⁶ Vgl. auch *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 161.

¹⁰⁷ Vgl. beispielsweise *Parkin/King* (Economics 1992), S. 288.

¹⁰⁸ *Morgenstern* (Pareto-Optimum 1964), S. 574 definiert einen paretoeffizienten Zustand als Situation, in welcher „...no reallocation of resources can take place without deteriorating the position of at least one single person...“; vgl. für eine knappe Kennzeichnung von Paretoeffizienz bzw. Paretooptimalität beispielsweise auch *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 446; für einen umfassenden, auch historischen Überblick bezüglich des Begriffs ‚Pareto-Optimum‘ vgl. *Manstetten* (Menschenbild 2002), S. 158-162.

¹⁰⁹ Vgl. *Manstetten* (Menschenbild 2002), S. 74.

¹¹⁰ Vgl. hierzu einen Überblick bei *Manstetten* (Menschenbild 2002), S. 72-74.

gewissen Annahmen eine der entscheidungstheoretischen Basisgrundlagen der normativen Principal-Agent-Theorie dar und wird in Abschnitt 3.2.1 einer näheren Analyse hinsichtlich seiner empirischen und normativen Bedeutung unterzogen.

Der Allokationseffizienz kommt insofern eine normative Bedeutung zu, als bei effizienter Allokation keine Verschwendung oder Nichtnutzung von knappen Ressourcen vorliegt.¹¹¹ Das Streben nach **Vermeidung ‚unnützer‘ Verschwendung** ist als Norm zu betrachten, welche in der Regel auf breite Zustimmung stoßen dürfte. So werden beispielsweise, wie aus Gleichung (4a) ersichtlich, die nutzenstiftenden Potentiale des Agententypen mit den hohen Stückkosten nicht in vollem Umfang ausgeschöpft, da sich im Adverse Selection-Fall $\bar{q}^{SB} < \bar{q}^*$ ergibt. Eine formale Analyse des Gesamtnutzenentgangs und der damit verbundenen Gefangenendilemma-Eigenschaft von Second Best-Lösungen in Adverse Selection-Situationen erfolgt ausführlicher in Abschnitt 4.2.2. Zunächst ist in Bezug auf agencytheoretische Analysen festzustellen, dass die Differenz aus $E[U_G]^*$ und $E[U_G]^{SB}$ in der First Best-Situation nur dem Principal zugute kommt. Somit ist die Allokationseffizienz des First Best bzw. die Vermeidung von Verschwendung ausschließlich aus Sicht des Principal wünschenswert. Daran wird insbesondere deutlich, dass im Effizienzbegriff des First Best neben dem Allokationsgesichtspunkt noch ein Verteilungsaspekt enthalten ist, welcher das Effizienzverständnis der normativen Principal-Agent-Theorie zusätzlich prägt.¹¹²

Während im Second Best der erwartete Nutzen für den Principal im Vergleich zum First Best geschmälert wird, erhält der Agent im Second Best bei Anfall von Informations- oder Haftungsrenten einen Nutzen, der über seinen geforderten Mindestnutzen hinausgeht. Mit der am First Best orientierten Effizienzdefinition ist somit auch eine ganz bestimmte Nutzenverteilung zwischen Principal und Agent verbunden. Im Hinblick auf die Allokationseffizienz ist das First Best-Ergebnis dem Second Best-Ergebnis vorzuziehen. Die Frage nach der Rangordnung der Nutzenverteilungen zwischen Principal und Agent im First Best einerseits und im Second Best andererseits ist allerdings nicht geklärt. Dies gilt in besonderem Maße für den Fall, dass im Second Best Informations- oder Haftungsrenten zugunsten des Agent anfallen. Obwohl die agencytheoretische Forschung die vergleichende Beurteilung unterschiedlicher Verteilungen nicht thematisiert, ergibt sich aufgrund der Orientierung am First Best als Benchmark¹¹³ die Gefahr, den Eindruck zu erwecken, dass der im First Best enthaltene Verteilung ein Vorrang vor anderen Verteilungen eingeräumt wird. In diesem Zu-

¹¹¹ Vgl. *Parkin/King* (Economics 1992), S. 288.

¹¹² Bei *Elschen* (Agency-Theorie 1988), S. 249 ist die Verknüpfung von Verteilungs- und Allokationsgesichtspunkten lediglich kurz erwähnt.

¹¹³ Für eine norm- und wertbezogene Analyse der Orientierung am First Best als Benchmark agencytheoretischer Forschung vgl. folgendes Kapitel 2.1.3.2.

sammenhang ist jedoch festzustellen, dass die Höhe des geforderten Mindestnutzens in der Teilnahmebedingung des Agent über die Nutzenverteilung zwischen Principal und Agent entscheidet. In der Teilnahmebedingung des Agent kommen daher Machtgesichtspunkte zum Tragen, welche letztlich die Nutzenverteilung beeinflussen. Der Umstand, dass der Übergang vom Second Best zum First Best für den Agent unter Umständen eine Verschlechterung bedeutet, bleibt von den in der Teilnahmebedingung abgebildeten Machtaspekten allerdings unberührt.

2.1.3.2 Problematik der Orientierung am First Best als regulative Leitidee agencytheoretischer Problemdeutung und -lösung

Zweck der Vertrags- bzw. Anreizsystemgestaltung seitens des Principal ist die bestmögliche Erreichung der First Best-Ergebnisse,¹¹⁴ wobei zwischen effizienter Leistungserbringung im Sinne des First Best und der Gewährung von Informationsrenten oder Risikoprämien angesichts des Vorliegens von Informationsasymmetrien abzuwägen ist. Die First Best-Ergebnisse werden somit zum Maßstab, an dem sich die Second Best-Ergebnisse messen lassen müssen. In diesem Benchmarking kommt zum Ausdruck, dass die First Best-Situation einschließlich des in ihr enthaltenen Effizienzverständnisses die **regulative Leitidee**¹¹⁵ darstellt, welche die Erklärung und Gestaltung von Anreizsystemen zur institutionellen Ausgestaltung von Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen treibt.

Die First Best-Orientierung und -Deutung agencytheoretischer Forschung beinhaltet neben der zuvor beschriebenen Gefahr, darin eine Ausrichtung an den Nutzeninteressen des Principal zu sehen,¹¹⁶ weitere mögliche Wertungen. So kann die First Best-Orientierung (1) zu einer Bewertung von Informationsasymmetrien als Bedrohung, (2) zu einer Überbetonung von Nutzenverlusten und (3) zu einer Verengung des Möglichkeitsraumes für das zu lösende Anreizproblem der Zusammenarbeit zwischen Principal und Agent beitragen.

Ad (1): Agencytheoretische Analysen beginnen in der Regel mit einer Ermittlung der First Best-Ergebnisse. Anschließend wird das Modell um die als realistischer einzuschätzende Annahme des Vorliegens von Informationsasymmetrien erweitert. Im Vergleich zum First Best ergeben sich dann in vielen Agency-Modellen unter Berücksich-

¹¹⁴ Vgl. zu dieser Sichtweise auch Meyer (Prinzipale 2004), S. 107f.

¹¹⁵ Der Begriff der ‚regulativen Leitidee‘ wurde von WOLF-RÜDIGER BRETZKE in Bezug auf Simultanmodelle und deren Funktion im Rahmen des Operations Research verwendet: vgl. Bretzke (Problembezug 1980), S. 128.

¹¹⁶ Vgl. hierzu den vorherigen Abschnitt 2.1.3.1.

tigung weiterer Annahmen – insbesondere hinsichtlich der Ziele, Risikoeinstellungen und Verhaltensweisen der Akteure – Ineffizienzen sowie Nutzenschmälerungen für den Principal als zwingende Konsequenzen. Als zwingend erweisen sich diese Konsequenzen deshalb, weil die Situation für den Principal ausgehend vom First Best-Fall, welcher sich für ihn als Idealzustand darstellt, verschlechtert wird. Daraus resultiert, dass sich **Informationsasymmetrien als Bedrohung** für den Principal darstellen.¹¹⁷ Diese Beurteilung von Informationsasymmetrien geht mit der Wahrnehmung des Verhaltens des Agent als potentiell den Principalnutzen gefährdend bzw. bedrohend einher, woraus dem Principal eine besondere Schutzbedürftigkeit¹¹⁸ zugewiesen werden kann.

Im Rahmen der Herausarbeitung der Dilemmaeigenschaft von Second Best-Lösungen in Kapitel 4.2.2 wird allerdings gezeigt, dass entgegen der alleinigen Wahrnehmung von Informationsasymmetrien als Bedrohung für den Principal diese gleichermaßen als Bedrohung für den Agent gesehen werden können. In dieser zweifach bedrohenden Bedeutung von Informationsasymmetrien offenbart sich eindrücklich, dass es sich bei Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemen um gemeinsame Probleme von Principal und Agent handelt. Auch MATTHIAS MEYER betont die Notwendigkeit, das Principal-Agent-Problem als ein **gemeinsames Problem von Principal und Agent** wahrzunehmen.¹¹⁹ Er leitet dies jedoch nicht aus einer Analyse der Second Best-Situationen her, sondern nimmt Bezug auf einen Naturzustand¹²⁰, welcher letztlich eine Kombina-

¹¹⁷ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 103.

¹¹⁸ Zur besonderen Hervorhebung des Schutzinteresses von Geschädigten im Rahmen der Problematik externer Effekte in der Wohlfahrtsökonomik vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S.132; zur Schutzbedürftigkeit des Principal vor opportunistischer Übervorteilung durch den Agent vgl. Wolff (Organisationsökonomik 1999), S. 122.

¹¹⁹ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 168f. Meyer (Prinzipale 2004), S. 132-137 folgt hierbei insbesondere der Anregung von Coase (Problem 1960), der in Bezug auf das Problem von wohlfahrtssenkenden externen Effekten eine Abkehr von der Konzeptualisierung als einseitiges Problem des Geschädigten hin zu einer Wahrnehmung als „...problem of a reciprocal nature.“ (Coase (Problem 1960), S. 2) fordert.

¹²⁰ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 163-168. An späterer Stelle in seiner Arbeit entwirft Meyer (Prinzipale 2004), S. 191-212 ein weiteres Beispiel, in welchem er die Dilemmaproblematik in der Interaktion von einer Unternehmensberatung und ihrem Klienten herausarbeitet. Hierbei geht er entsprechend dem Status quo davon aus, dass die Unternehmensberatung auf Basis von Tagessätzen oder Festpreisen erfolgsunabhängig entlohnt wird und eine wechselseitige Abhängigkeit gegeben ist. In einem solchen Rahmen wird die Unternehmensberatung ihre Anstrengungen und damit Kosten möglichst gering halten und der Klient wird seine Handlungsoptionen derart ausüben, dass er seinen Nutzen zu Lasten der Beratung erhöht. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um eine Moral Hazard- oder Hold up-Problematik hinsichtlich der Leistungserbringung beider Akteure handelt. Die unkooperative Strategie bildet jeweils für beide Akteure die dominante Strategie, was dann letztlich zu einem pareto-inferioren Gleichgewichtszustand führt. Darauf aufbauend argumentiert MATTHIAS MEYER weiter, dass erfolgsabhängige Entlohnungssysteme keinen Ausweg aus dem Dilemma bieten. Dies wird insbesondere damit begründet, dass der Bestimmung von operationalisier- sowie verifizierbaren Bemessungsgrundlagen mit Ziel- und Entscheidungsbezug als Basis des erfolgsabhängigen Entlohnungssystems vielfach Grenzen gesetzt sind. Hierbei handelt es sich um ei-

tion aus einem Moral Hazard- und einem Hold up-Problem darstellt. Während hierbei für den Principal das Anstrengungsniveau des Agent nicht beobachtbar ist und letzterer somit seinen Arbeitseinsatz nicht glaubhaft machen kann, hat auch der Principal ein Glaubwürdigkeitsproblem, da die von ihm zu leistenden Entlohnungszahlungen nicht von einer externen Instanz durchsetzbar sind. Der Principal hat daher nach Realisierung des Ergebnisses die Möglichkeit, anstatt der angekündigten hohen Entlohnung bei einem hohen Ergebnis nur eine geringe Lohnzahlung an den Agent zu leisten. Die Problematik der Durchsetzbarkeit von Verträgen, wie in diesem Beispiel die Nichtdurchsetzbarkeit der Entlohnungsvereinbarung, hat die Forschung erkannt und im Rahmen der Theorie unvollständiger Verträge aufgegriffen.¹²¹ Insofern hat die agencytheoretische Problemdeutung den Blick auf ein Glaubwürdigkeitsproblem des Principal nicht verschlossen, zumal es auch Modelle gibt, in denen beispielsweise doppel-seitige Moral Hazard-Probleme thematisiert werden.¹²² Dennoch ist es nicht von der Hand zu weisen, dass die Principal-Agent-Theorie das Interaktionsproblem zwischen Principal und Agent überwiegend als einseitiges Problem des Principal deutet, welcher aufgrund von Informationsasymmetrien in seiner Nutzenmaximierung bedroht ist und somit verhaltenssteuernd auf den Agent einwirken möchte.¹²³

Die Bewertung von Informationsasymmetrien als Bedrohung für den Principal hat ihren Ursprung im Vergleich einer als realistischer einzuschätzenden Second Best-Situation mit einem unrealistischen und damit gleichsam außerhalb der Problemstellung der Principal-Agent-Theorie stehenden Idealzustand. Es stellt sich somit die Frage, wodurch ein solcher Vergleich als gerechtfertigt zu betrachten ist, zumal des Weiteren festzustellen ist, dass dem First Best- und Second Best-Fall unterschiedliche Spielstrukturen¹²⁴ zugrunde liegen. Die Infragestellung der First Best-Situation als Ausgangs- und Referenzpunkt verlangt nach einer Diskussion alternativer Vorgehens-

ne Problematik, die unter anderem den Kern agencytheoretischer Forschung bildet und somit ebenfalls von der Theorie erkannt wird. Zu einem dem Unternehmensberatungs- und Klientenbeispiel strukturähnlichem Dilemmaproblem vgl. die spieltheoretische Rekonstruktion der Investitionsmittelverteilung zwischen Konzernmutter und Tochterunternehmung bei *Roiger* (Beteiligungs-Controlling 1996), S. 59-66.

¹²¹ Siehe hierzu auch *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 173f.

¹²² Vgl. z.B. die Arbeiten von *Bhattacharyya/Lafontaine* (Moral Hazard 1995), *Gupta/Romano* (Monitoring 1998); *Suzuki* (Bilateral Moral Hazard 2003).

¹²³ Als besonders eindrückliches Beispiel für die einseitig verhaltenssteuernde Orientierung der normativen Principal-Agent-Theorie verweist *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 109 auf den Buchdeckel von *Pratt/Zeckhauser* (Principals 1985), auf welchem der Principal als Marionettenspieler abgebildet ist, welcher den Agent wie ein Marionette nach seinen Vorstellungen zu steuern versucht.

¹²⁴ Vgl. hierzu die Analysen von *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 131-146, der die spieltheoretischen Aspekte in den Modellen der normativen Principal-Agent-Theorie herausarbeitet; vgl. insbesondere *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 131 und 146. Während Principal-Agent-Beziehungen unter Informationsasymmetrie Gegenstand der nichtkooperativen Spieltheorie sind, könnte der First Best-Fall nach ANDREAS KLEINE der kooperativen Spieltheorie zugeordnet werden.

weisen in der Theoriestrukturierung, welche die Wahrnehmung als einseitiges Problem des Principal vermeidet, um so einen breiteren Zugang zur Erklärung und Gestaltung der Zusammenarbeit von Principal und Agent zu gewährleisten.

MATTHIAS MEYER schlägt vor, den Ausgangspunkt der agencytheoretischen Analysen nicht im First Best, sondern im institutionellen Status quo zu nehmen¹²⁵ und „... nach im institutionellen Status quo angelegten institutionellen Verbesserungsmöglichkeiten zu suchen.“¹²⁶ Hierbei geht es darum, den Blick für die Möglichkeiten einer wechselseitigen Besserstellung aller Beteiligten zu öffnen.¹²⁷ Die **Orientierung am institutionellen Status quo** und dessen Verbesserung ist unter Beachtung der Kritik an der First Best-Orientierung als der problemnähere und -adäquater Zugang zu beurteilen, da man so die Gefahr einseitiger Wertungen, die mit dem First Best verbunden sein können, umgeht und näher am empirisch Gegebenen ansetzt. Aber zugleich ergibt sich die Frage nach der Legitimation der Verteilung im Status quo und der davon ausgehenden Richtungen einer Verbesserung. Damit verbundene Fragen nach Gerechtigkeit, Machtverhältnissen und nach der Begründetheit des Pareto-Prinzips als Definition dessen, was als Verbesserung zu betrachten ist, bilden somit den Gegenstand vieler Diskussionen.¹²⁸

Ad (2): HARALD MEINHÖVEL kritisiert an der vergleichenden Orientierung am First Best, welche er als „Nirwana-Konzeption“¹²⁹ bezeichnet, die damit verbundene **Überbetonung von Nutzenverlusten**. Stattdessen sei ins Blickfeld zu rücken, dass die Principal-Agent-Beziehung eine wohlfahrtssteigernde Arbeitsteilung bewirkt.¹³⁰ MATTHIAS MEYER arbeitet in diesem Zusammenhang heraus, dass das Tätigwerden des Agent im Auftrag des Principal vielmehr als positiver externer Effekt zu werten sei, der aufgrund der vorhandenen Informationsasymmetrien lediglich nicht in vollem Umfang ausgeschöpft wird.¹³¹ Arbeitsteilung und Aufgabendelegation sind somit nicht zu „verteufeln“¹³², sondern als „kulturelle Errungenschaft ersten Ranges“¹³³ zu be-

¹²⁵ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 142-147.

¹²⁶ Meyer (Prinzipale 2004), S. 144.

¹²⁷ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 146.

¹²⁸ Vgl. zum so genannten Status-quo-Problem und der damit verbundenen kritischen Würdigung des in Anlehnung an *Buchanan* (Moral Philosophy 1987), S. 4 als ethisches Legitimationskriterium charakterisierten Pareto-Prinzips *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 191-194. *Rawls* (Theorie 1993), S. 86-104, insbesondere S. 100, lehnt im Rahmen seiner Theorie der Gerechtigkeit eine ausschließliche Orientierung am Pareto-Prinzip ab. Er fordert vielmehr, dass Gerechtigkeitsprinzipien der Pareto-Optimalität vorausgehen.

¹²⁹ *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 107.

¹³⁰ Vgl. *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 107-118.

¹³¹ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 120-129 zur Veranschaulichung des positiven externen Effekts durch das Auftragshandeln des Agent.

¹³² Vgl. *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 107.

trachten. Wird man sich dessen bewusst, so kann eine grundsätzlich positive Wertung von Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen zu Lasten einer Einordnung als nutzenmindernd bzw. -bedrohend gestärkt werden.

Ad (3): Die inhaltliche Konkretisierung des First Best-Falles als Situation ohne Informationsasymmetrien zwischen Principal und Agent oder als Situation mit Informationsasymmetrien und speziellen Anforderungen an die Risikoeinstellung der Akteure, die Dauer der Beziehung oder die Technik, mit welcher der Agent für den Principal tätig wird, beeinflusst den Raum an Lösungsmöglichkeiten für die Ausgestaltung der Zusammenarbeit von Principal und Agent zur Annäherung des First Best-Ergebnisses maßgeblich. Dies kann beispielhaft anhand einer anderen inhaltlichen Konkretisierung des First Best-Falles veranschaulicht werden. Alternativ zu den oben beschriebenen First Best-Situationen könnte das First Best auch als Situation definiert werden, in welcher die risikoaversen Akteure unter Informationsasymmetrie tätig werden und sich hierbei entsprechend der Normen Loyalität, Ehrlichkeit, Pflichtbewusstsein und Fairness verhalten. Der ehrliche Agent würde hierbei seinen Typen wahrheitsgemäß gegenüber dem Principal offenbaren oder pflichtbewusst das vom Principal geforderte First Best-Anstrengungsniveau erbringen, während der fairnessbewusste Principal den Agent an der Nutzendifferenz $\Delta E[U_G] = E[U_G]^* - E[U_G]^{SB}$ beteiligen und ihn nicht schlechter als im Second Best stellen würde. In einer solchen Welt würde sich Allokationseffizienz ergeben, wäre jedoch mit einer anderen Nutzenverteilung als im herkömmlich diskutierten First Best-Fall verbunden. Nun kann man zu Recht einwenden, dass die soeben gekennzeichnete ‚heile‘ Welt wohl kaum realistisch sei und daher keine empirische Benchmark darstelle. Aber von einem Zustand ohne Informationsasymmetrien, wie er traditionell im First Best gedacht wird, kann in gleicher Weise wohl kaum behauptet werden, dass er ein empirischer Referenzpunkt sei.

An diesem Beispiel wird sichtbar, dass mit der inhaltlichen Konkretisierung des First Best und den darin enthaltenen Prämissen und Werten **Möglichkeitsräume der institutionellen Ausgestaltung** von Principal-Agent-Beziehungen geschlossen oder geöffnet werden. Während mit einer Orientierung an der beschriebenen ‚heilen‘ Welt insbesondere Normen der Ehrlichkeit oder Fairness als Lösungen für das Principal-Agent-Problem diskutierbar werden, sind traditionell beispielsweise erfolgsabhängige Entlohnungssysteme oder Kontrollsysteme im Blickpunkt des Interesses. Je mehr inhaltliche Deutungen mit dem First Best zugelassen werden, umso mehr Möglichkeitsräume zur Gestaltung der Zusammenarbeit von Principal und Agent öffnen sich. Die Entscheidung für eine bestimmte inhaltliche Konkretisierung der Referenzsituation agen-

¹³³ Meyer (Prinzipale 2004), S. 65. Vgl. zu den Vorteilen, aber auch Verteilungsfragen von Arbeitsteilung und Zusammenarbeit beispielsweise auch Ramb (Logik 1993), S. 25f.

cytheoretischer Forschung bewirkt somit, dass der Lösungsraum für das zu analysierende Problem bereits vorstrukturiert wird.

2.2 Normative Principal-Agent-Theorie und ihre Bezüge zu unternehmensethischen Fragestellungen

2.2.1 Normen und Werturteile als Gegenstand von Ethik sowie Wirtschafts- und Unternehmensethik

Die **Ethik** „... befasst sich wissenschaftlich mit Normen und Werturteilen, mit denen sich das Handeln (von Individuen sowie korporativen Akteuren¹³⁴, A.d.V.) bewerten lässt.“¹³⁵ Normen und Werturteile¹³⁶ bilden somit den Betrachtungsgegenstand der Ethik und ihrer Aussagensysteme.¹³⁷ Die zentralen Aufgaben der Ethik bestehen hierbei in der Analyse und Begründung von Normen und Werturteilen, wozu auch die wissenschaftliche Diskussion um deren Anwendung und die daraus resultierenden Folgen gehört.¹³⁸ Verschiedenste wissenschaftliche Disziplinen wie die Theologie, die Philosophie oder die Fachrichtungen der Sozialwissenschaften befassen sich seit Jahrhunderten mit diesen Fragestellungen, so dass aufgrund der Vielzahl von verschiedenen Ansätzen und Konzeptionen der Normbegründung und -analyse sowohl philosophische als auch empirische und formale Methoden Verwendung finden. Durch die umfassende Ausdifferenzierung von Kultursachbereichen in der modernen Welt¹³⁹ haben sich **Bereichsethiken** herausgebildet. Die Gegenstände einzelner Bereichsethiken, wie beispielsweise der medizinischen Ethik, Medienethik oder Sportethik, ergeben sich hierbei aus den grundsätzlichen Fragestellungen der Ethik im Zusammenspiel mit den wissenschaftlichen Erkenntnissen der jeweiligen Kultursachbereiche.¹⁴⁰ Auf diese

¹³⁴ Beispielsweise werden Unternehmen im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik als korporative Akteure verstanden; vgl. hierzu *Haase* (Betriebswirtschaftstheorie 2000), S. 184-198. Hierbei ist zu beachten, dass sich das Handeln korporativer Akteure letztlich jedoch aus dem Verhalten der in ihnen und für sie tätigen Individuen ergibt, indem deren Handeln nach bestimmten Regeln dem korporativen Akteur zugerechnet wird; vgl. zum Zurechnungsschema korporativer Akteure die Ausführungen bei *Homann/Meyer/Waldkirch* (Ethik 2002), Sp. 498f.

¹³⁵ *Küpper* (Konzept 2005), S. 837.

¹³⁶ Für eine grundlegende Kennzeichnung des Norm- und Wertbegriffs vgl. Abschnitt 1.2.

¹³⁷ Vgl. hierzu beispielsweise *Küpper* (Separation 1995), S. 379f.; *Korff* (Sittlichkeit 1985), S. 41; *Steinmann/Löhr* (Unternehmensethik 1994), S. 8ff.; *Kreikebaum* (Unternehmensethik 1996), S. 9f.; *Pieper* (Einführung 2003), S. 17ff.

¹³⁸ Vgl. *Küpper* (Separation 1995), S. 381 und *Küpper/Picot* (Unternehmensethik 1999), S. 135.

¹³⁹ Zur funktionalen Ausdifferenzierung gesellschaftlicher Subsysteme bzw. Kultursachbereiche moderner Gesellschaften vgl. *Homann/Blome-Drees* (Unternehmensethik 1992), S. 10-13; der Begriff ‚Kultursachbereich‘ findet sich bei *Korff* (Individualethik 1999), S. 208.

¹⁴⁰ Vgl. *Korff* (Individualethik 1999), S. 208f.

Weise können auch die Wirtschaftsethik und als Teilbereich davon die Unternehmensethik als spezifische Bereichsethiken identifiziert werden.

In Anbetracht der Vielfältigkeit an behandelten Problemen und Gegenständen, wie sie beispielsweise in dem sehr umfassend angelegten Handbuch der Wirtschaftsethik¹⁴¹ aufgegriffen werden, fällt eine eindeutige Abgrenzung oder gar Definition dessen, was die Wirtschaftsethik als ethische Teildisziplin kennzeichnet, schwer und bildet zudem nicht den Gegenstand vorliegender Arbeit. Daher sollen im Folgenden lediglich ein kurz gehaltener Einblick in die Fragen der Wirtschaftsethik sowie ein knapper Überblick zu unternehmensethischen Problemstellungen gegeben werden.

Einen breiten Raum im Rahmen der **Wirtschaftsethik** nehmen Fragen der Wirtschaftsordnung und der Unternehmensethik ein.¹⁴² Vorgelagert behandeln wirtschaftsethische Analysen auch Fragen, die ganz grundsätzlich auf die Verhältnisbestimmung zwischen Wirtschaft und Ethik¹⁴³ gerichtet sind. Insbesondere die Beiträge von JOCHEN GERLACH¹⁴⁴ und SUSANNE EDEL¹⁴⁵ im ersten Band des Handbuches der Wirtschaftsethik zeugen von dem herrschenden Dissens hinsichtlich der Frage, ob die Ökonomik oder die Ethik das Ausgangsparadigma für eine Wirtschaftsethik bildet. Letztlich lassen sich die Beantwortung dieser Frage und deren Begründung auf Basiswertungen des Forschers in Bezug auf das Verständnis von Ethik und Ökonomik zurückführen,¹⁴⁶ welche weder einem logischen noch faktischen Prüfkriterium genügen können, so dass eine Letztbegründung für jegliche Position hinsichtlich des Verhältnisses von Wirtschaft und Ethik nicht erreichbar ist.

Wirtschaftsethische Analysen hinsichtlich wirtschaftspolitischer Ordnungssysteme¹⁴⁷ stellen sowohl auf nationale Volkswirtschaften als auch auf die Entwicklung einer internationalen Wirtschaftsordnung ab. Hierbei sind insbesondere die verschiedensten wirtschaftspolitischen Aufgabenfelder von Interesse. So werden z.B. die Grundprinzipien bzw. -normen von Wirtschaftssystemen sowie in Bezug auf soziale Marktwirtschaften normative Fragen der Ausgestaltung von Sozialsicherungssystemen, Wettbe-

¹⁴¹ Vgl. *Korff u.a.* (Wirtschaftsethik 1999).

¹⁴² Vgl. zu dieser Ansicht *Küpper* (Verantwortung 1988), S. 328; *Korff* (Baulemente 1999), S. 30 oder *Homann* (Relevanz 1999), S. 330.

¹⁴³ Vgl. hierzu *Korff u.a.* (Verhältnisbestimmung 1999), welcher mit nahezu 900 Seiten den ersten und umfassendsten Band des Handbuches der Wirtschaftsethik darstellt.

¹⁴⁴ Vgl. *Gerlach* (Zuordnungsverhältnis 1999).

¹⁴⁵ Vgl. *Edel* (Arthur Rich 1999).

¹⁴⁶ Vgl. *Gerlach* (Zuordnungsverhältnis 1999), S. 834f.

¹⁴⁷ Vgl. zum Folgenden die Beiträge in *Korff u.a.* (Ordnungen 1999) sowie teilweise in *Korff u.a.* (Handlungsfelder 1999).

werbsordnungen, Arbeitsmarkt-, Struktur-, Außenwirtschafts-, Finanz- und Geldpolitik diskutiert.

Die **Unternehmensethik** befasst sich als Teilbereich der Wirtschaftsethik mit normativen Fragestellungen des wirtschaftlichen Handelns in sowie für Unternehmungen. Hierbei stehen sowohl privat- also auch öffentlich-rechtliche sowie erwerbs- und nichterwerbswirtschaftliche Unternehmungen bzw. Einrichtungen im Zentrum des Interesses. Es stellt sich abermals die Aufgabe der Analyse und Begründung von Normen und Werten, nach welchen in und für Unternehmungen entschieden bzw. gehandelt wird, werden soll oder könnte.¹⁴⁸

Unternehmensethische **Untersuchungsgegenstände** bzw. Ansatzpunkte für unternehmensbezogene normative Fragestellungen sind insbesondere

- das wirtschaftsbezogene Handeln von Interessensverbänden wie Gewerkschaften oder Unternehmensverbänden,¹⁴⁹
- die Gestaltung der Unternehmensbesteuerung,¹⁵⁰
- spezifische Regelungen für regulierte Unternehmungen,
- die Regelungen zur Corporate Governance, worunter auch der Bereich der Wirtschaftsprüfung zu fassen ist,¹⁵¹ sowie
- die Ausgestaltung des Führungs- und Leistungssystems von Unternehmungen¹⁵², was deren Normen-, Werte- und Zielsystem und das ihrer Mitarbeiter sowie die Normen zur Verteilung von Weisungs-, Entscheidungs- und Handlungsbefugnissen und damit von Verantwortlichkeiten einschließt.¹⁵³

¹⁴⁸ Vgl. *Küpper/Picot* (Unternehmensethik 1999), S. 135.

¹⁴⁹ Vgl. beispielsweise *Genosko* (Gewerkschaften 1999) sowie *Groser* (Unternehmerverbände 1999).

¹⁵⁰ Vgl. z.B. *Siegel* (Steuern 1999).

¹⁵¹ Vgl. anstelle vieler *Gerum* (Unternehmensverfassung 1999); *Ballwieser/Clemm* (Wirtschaftsprüfung 1999). Vgl. zur Zuordnung von Wirtschaftsprüfungsfragen zum Problembereich der Corporate Governance beispielsweise *Werder* (Grundsätze 1996), welcher im Rahmen seiner Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensführung auch Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung thematisiert.

¹⁵² Zu den Teilsystemen von Führungs- und Leistungssystem einer Unternehmung vgl. *Küpper* (Controlling 2005), S. 28ff. und 433.

¹⁵³ Vgl. für eine umfassende Berücksichtigung des Führungs- und Leistungssystems einer Unternehmung im Rahmen unternehmensethischer Analysen *Küpper* (Unternehmensethik 2006), S. 152-155 und S. 181ff.; vgl. z.B. auch die Beiträge zum Absatz- und Beschaffungsmarketing, zu Forschung und Entwicklung, zur Produktion oder zu den Informationsstrukturen im Unternehmenskontext in *Korff u.a.* (Ethik 1999), dem dritten Band des Handbuchs der Wirtschaftsethik. In Bezug auf das Führungssystem eines Unternehmens ist neben dem Zielsystem in besonderem Maße das Personalführungssystem Ansatzpunkt normativer Fragestellung bzw. unternehmensethischer Analysen; vgl. hierzu beispielsweise *Krell* (Personal 1999), *Ulrich* (Führungsethik 1999) oder *Küpper* (Personalführung 2005).

Besonders hinsichtlich der normativen Fragen in Bezug auf spezifische Regulierungsmaßnahmen oder die Ausgestaltung der Unternehmensbesteuerung fällt eine eindeutige Zuordnung entweder zur Unternehmensethik oder zur Ethik wirtschaftspolitischer Ordnungen schwer. Beide Bereiche werden sowohl in der Volkswirtschaftslehre als auch in der Betriebswirtschaftslehre diskutiert. Da Fragen der Unternehmensbesteuerung traditionell einen wichtigen Teilbereich der Betriebswirtschaftslehre einnehmen¹⁵⁴ und der Problembereich der Regulierung angesichts der Aktualität der Thematik zunehmend Interesse im Rahmen betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre findet¹⁵⁵, werden beide Problemkomplexe hinsichtlich ihrer norm- und wertbezogenen Aspekte der Unternehmensethik zugeordnet.

Die **Untersuchungsdimensionen sowie -methoden** im Hinblick auf die verschiedenen zuvor genannten unternehmensethischen Untersuchungsgegenstände sind geprägt von der unternehmensethischen Konzeption des jeweiligen Vertreters.¹⁵⁶ Als Untersuchungsdimensionen können

- (1) die Entwicklung, Begründung und Empfehlung von Norm- und Wertsystemen,
- (2) die empirische Erforschung der Existenz, Entstehung sowie Wirkung von Normen und Werten,
- (3) die Analyse der logischen und empirischen Beziehungen zwischen Normen und Werten sowie
- (4) die Offenlegung und kritische Grundlagenreflexion der Strukturen in Norm- und Wertbegründungsverfahren

¹⁵⁴ Vgl. hierzu *Wöhe* (Steuerlehre 1988) oder *Schneider* (Unternehmensbesteuerung 1994).

¹⁵⁵ Vgl. z.B. *Busse von Colbe* (Kapitalkosten 2002); *Küpper* (Preisbestimmung 2002); *Pedell* (Rate Regulation 2006).

¹⁵⁶ Unternehmensethikkonzeptionen im deutschsprachigen Raum sind beispielsweise die ‚Interaktionsökonomische Ethikkonzeption‘ von KARL HOMANN und Schülern (vgl. *Homann/Blome-Drees* (Unternehmensethik 1992); *Homann* (Relevanz 1999)), die ‚Entscheidungsethik‘ von HARTMUT KREIKEBAUM (vgl. *Kreikebaum* (Unternehmensethik 1996), S. 162ff.), die ‚Analytische Unternehmensethik‘ von HANS-ULRICH KÜPPER (vgl. *Küpper* (Konzept 2005); *Küpper* (Unternehmensethik 2006), S. 143ff.), die ‚Republikanische Dialogethik‘ von HORST STEINMANN und Schülern (vgl. *Steinmann/Oppenrieder* (Unternehmensethik 1985); *Steinmann/Löhr* (Unternehmensethik 1994); *Steinmann/Löhr* (Ordnungselement 1995)) sowie die ‚Integrative Unternehmensethik‘ von PETER ULRICH (vgl. *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), insbesondere S. 397ff.); für eine vergleichende Analyse ethischer Ansätze in der deutschsprachigen Betriebswirtschaftslehre vgl. *Neugebauer* (Unternehmensethik 1998), welcher in seiner Arbeit neben den Ansätzen von HORST STEINMANN sowie PETER ULRICH auch die Arbeiten von HEINRICH NICKLISCH und WILHELM KALVERAM aufgreift. Zu einer umfassenderen Nennung von Kriterien der Kennzeichnung bzw. Charakterisierung unternehmensethischer Begründungs- und Analysekonzeptionen vgl. Abschnitt 2.2.4.

unterschieden werden.¹⁵⁷ Hierbei ist zu beachten, dass bei der Entwicklung, Begründung und Empfehlung von Norm- und Wertsystemen die Untersuchungsdimensionen (2) bis (4) eine mehr oder weniger starke Rolle in der Begründungsargumentation spielen. Während Untersuchungsdimension (1) formal- oder material-normativ orientiert ist, verfolgt die empirische Erforschung von Normen und Werten deskriptive Zwecke. Die Untersuchungsdimensionen (3) und (4) sind analytisch ausgerichtet.¹⁵⁸ Formal-normativ bedeutet, dass es um die Entwicklung, Begründung und Empfehlung von Normen und Werten für den Prozess der Normenfindung selbst geht.¹⁵⁹ Material-normative Unternehmensethikansätze „...befassen sich mit dem *Inhalt* ethischer Normen, die von Unternehmungen (und den in und für sie tätigen Menschen, A.d.V.) als Ziele verfolgt bzw. als Beschränkungen ihres Handelns beachtet werden sollten.“¹⁶⁰ Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die genannten ethischen Untersuchungsdimensionen deskriptiv-ethisch, normativ-ethisch mit formaler oder materialer Ausprägung und / oder analytisch-ethisch ausgerichtet sind. Dabei kommen im Rahmen unternehmensethischer Begründungs- und Analyse Zwecke sowohl philosophische als auch empirische und formale Methoden zum Einsatz.

2.2.2 Zusammenhang zwischen einer norm- sowie wertbezogenen Analyse und den ethischen Untersuchungsdimensionen der normativen Principal-Agent-Theorie

Die normative Principal-Agent-Theorie erklärt und empfiehlt auf Basis rationalitäts-orientierter, entscheidungs- und spieltheoretischer Begründungsmuster Normen der Anreizsystemgestaltung.¹⁶¹ Hierbei werden neben den normativ fundierten Verhaltensprämissen der Entscheidungs- und Spieltheorie empirische Informationen zu den Normen, Werten und Zielen von Principal und Agent genutzt, um dann mit Hilfe mathematischer Operationen die logischen Beziehungen zwischen den Normen, Werten und Zielen der Entscheidungs- und Handlungsträger im Ausgangsentscheidungsmodell und den abgeleiteten Normen zur Anreizsystemgestaltung näher analysieren zu können. Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemtypen werden hierbei auf Fragen der Unternehmensbesteuerung, Unternehmensregulierung, Corporate Governance sowie insbesondere der Ausgestaltung von Personalführungs-, Informations- und Kon-

¹⁵⁷ Vgl. Küpper (Unternehmensethik 2006), insbesondere S. 95f. und S. 148-152 sowie Küpper (Konzept 2005), S. 842-849.

¹⁵⁸ Vgl. für einen Überblick zu den deskriptiven, normativen und analytischen Fragestellungen der Unternehmensethik Küpper/Picot (Unternehmensethik 1999), S. 137-145.

¹⁵⁹ Vgl. Küpper/Picot (Unternehmensethik 1999), S. 139.

¹⁶⁰ Küpper/Picot (Unternehmensethik 1999), S. 140f. (Hervorhebung im Original).

¹⁶¹ Vgl. Abschnitt 1.1.

trollsystem von Unternehmungen angewendet.¹⁶² Im Rahmen agencytheoretischer Analysen werden Normen- bzw. Zielbeziehungen zum Teil explizit herausgearbeitet und analysiert;¹⁶³ zum Teil lassen sie sich jedoch nur implizit erkennen.¹⁶⁴

Als Begründungsmuster für die Empfehlung von Normen bzw. Prinzipien der Anreizsystemgestaltung verfolgt die normative Principal-Agent-Theorie entsprechend **Untersuchungsdimension (1)**¹⁶⁵ offensichtlich einen normativen Zweck. Im Rahmen der Erklärung der institutionellen Ausgestaltung von Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen dient das agencytheoretische Begründungsmuster – einschließlich der in ihm enthaltenen Normen und Werte – der Bildung von Hypothesen über empirische Normen bzw. Prinzipien der Anreizsystemgestaltung. Diesbezüglich ist die Agency-Forschung darauf gerichtet, einen Beitrag zur empirischen Erforschung von Normen der Anreizsystemgestaltung zu leisten (**Untersuchungsdimension (2)**), wengleich die empirische Überprüfung der Hypothesen mit vielen Problemen verbunden ist.¹⁶⁶ Die der Erklärung dienenden Hypothesen sind hierbei durch das im Begründungsmuster enthaltene Norm- und Wertsystem vorstrukturiert und können unter Umständen Einfluss auf den Forschungsgegenstand und dessen Elemente ausüben.¹⁶⁷ Über die Basisentscheidungen und -wertungen der Agency-Forscher haftet damit auch jenen Forschungsbemühungen ein normatives Element an, welche auf das Wissenschaftsziel der Erklärung gerichtet sind. Einen expliziten Beitrag hinsichtlich der Analyse von Norm- und Wertbeziehungen leistet die Agency-Theorie über die Offenlegung der logischen Beziehungen zwischen den Normen, Werten und Zielen der Entscheidungs- und Handlungsträger im Ausgangsentscheidungsmodell und den abgeleiteten Normen zur Anreizsystemgestaltung sowie über die Thematisierung von Konflikttypen (**Untersuchungsdimension (3)**). So werden als Konflikttypen beispielsweise Effizienz-Informationsrenten-, Effizienz-Risikoprämien- oder Effizienz-Gleichverteilungs-Konflikte explizit diskutiert.¹⁶⁸ Andere Norm- und Wertbeziehungen, wie etwa der Konflikt zwischen Paretoeffizienz und Rationalitätsannahme, treten erst durch eine

¹⁶² Vgl. zu den Bezügen der normativen Principal-Agent-Theorie zu wichtigen unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen ausführlicher Folgekapitel 2.2.3.

¹⁶³ Vgl. Abschnitt 2.1.1, in welchem die mit den Problemtypen agencytheoretischer Forschung thematisierten Konflikttypen gekennzeichnet wurden.

¹⁶⁴ Vgl. hierzu beispielsweise Kapitel 3.3.3 oder Abschnitt 4.2.

¹⁶⁵ Vgl. zu den Untersuchungsdimensionen unternehmensethischer Konzeptionen Kapitel 2.2.1.

¹⁶⁶ Zur begrenzten Eignung agencytheoretischer Grundmodelle zur Generierung empirisch testbarer Hypothesen vgl. *Winter* (Managemententlohnung 2001), insbesondere S. 493-506; zur Problematik von Feldstudien sowie von Laborexperimenten mit abstrakter Anstrengungswahl hinsichtlich der Erforschung von Wirkungen monetärer Anreize vgl. *Slivka* (Anreize 2003), S. 294f. und 299; umfassende kritische Überblicke zur empirischen Erforschung der Wirkungen von Anreizsystemen stammen beispielsweise von *Prendergast* (Incentives 1999) oder *Chiappori/Salanié* (Testing 2003).

¹⁶⁷ Vgl. hierzu bereits Kapitel 1.3.

¹⁶⁸ Vgl. ausführlicher Abschnitt 2.1.1.

norm- und wertbezogene Analyse bzw. kritische Grundlagenreflexion der normativen Principal-Agent-Theorie deutlicher hervor.

Diese Arbeit ist auf eine Offenlegung und kritische Grundlagenreflexion hinsichtlich der im Begründungsmuster der normativen Principal-Agent-Theorie enthaltenen Norm- und Wertebasis und damit auf **Untersuchungsdimension (4)** gerichtet. Während sich die Kapitel 2.1, 3 sowie 4 vorrangig dieser Aufgabenstellung widmen, zeigt das aktuelle Kapitel 2.2 die Bezüge der normativen Principal-Agent-Theorie zu wichtigen unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen (Kapitel 2.2.3) sowie ethischen Untersuchungsdimensionen (Kapitel 2.2.2) auf. Damit kann zusätzlich verdeutlicht werden, dass die normative Principal-Agent-Theorie Beiträge zu unternehmensethischen Fragestellungen liefert und somit als Instrument unternehmensethischer wissenschaftlicher Analyse und Begründung genutzt werden kann. Folgende Abbildung stellt die Zusammenhänge zwischen einer norm- und wertbezogenen Analyse sowie den ethischen Untersuchungsdimensionen der normativen Principal-Agent-Theorie graphisch dar. Daran können zusätzlich die Struktur sowie die Betrachtungsebenen der Arbeit veranschaulicht werden. Auf Ebene 1 ist die norm- und wertbezogene Analyse der auf Ebene 2 als unternehmensethisches Begründungs- und Analyseinstrument charakterisierten normativen Principal-Agent-Theorie angesiedelt.

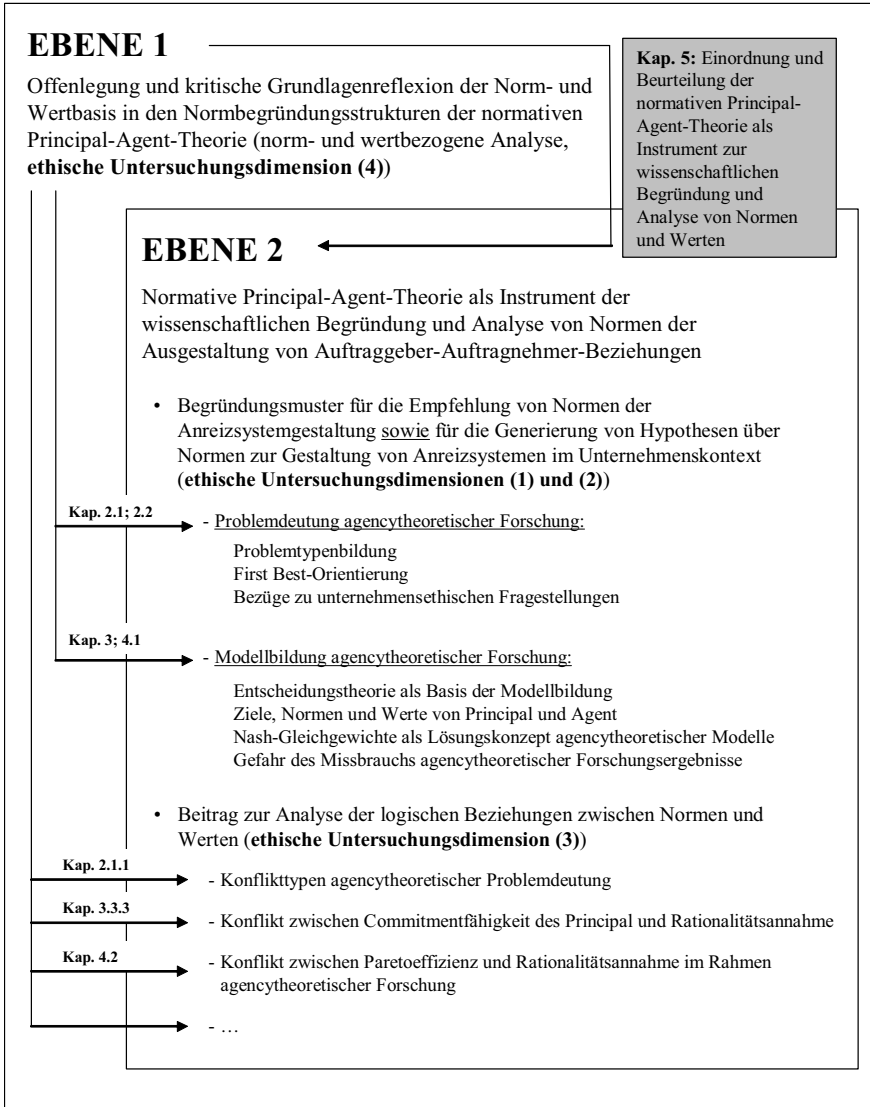


Abb. 6: Ansatzpunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse und ethische Untersuchungsdimensionen der normativen Principal-Agent-Theorie

2.2.3 Adverse Selection- sowie Moral Hazard-Probleme und Bezüge zu wichtigen unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen

Folgende Ausführungen geben einen Einblick in die Bezüge zwischen Fragestellungen im Rahmen von Adverse Selection- sowie Moral Hazard-Problemen und wichtigen unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen¹⁶⁹. Hierbei sind die Darstellungen nicht auf eine umfassende Auflistung von agencytheoretisch behandelten Gestaltungsfragen gerichtet. Sie können lediglich beispielhaft die Fülle der analysierten Gestaltungsfragen bzw. Anwendungen der normativen Principal-Agent-Theorie und deren unternehmensethische Bezüge aufzeigen.

Die in den Unterkapiteln 2.2.3.1 und 2.2.3.2 eingehend zu erläuternde nachfolgende Tab. 2 nennt zunächst in Hinblick auf Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemtypen eine Auswahl an Gestaltungs- bzw. Anwendungsproblemen. Es wird dann in Spalte drei und vier jeweils eine Auswahl an Quellen zugeordnet und der unternehmensethische Bezug deutlich gemacht. Unter der Quellenauswahl finden sich in erster Linie überblickgebende Beiträge, zum Teil einschlägige Grundlagenarbeiten sowie eine Auswahl an aktuellen Arbeiten, welche explizit Fairness- und Loyalitätsaspekte in der Nutzenfunktion der Agents berücksichtigen. Die Kennzeichnung des unternehmensethischen Bezuges erfolgt *primär* anhand der Zuordnung der agencytheoretischen Problemstellung zu den in Kapitel 2.2.1 aufgelisteten unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen. Darüber hinaus werden soziale Normen und Werte genannt, zu welchen die ausgewiesenen agencytheoretischen Gestaltungs- und Anwendungsprobleme einen Zusammenhang aufweisen, und es werden wichtige Konflikttypen aufgelistet, die mit den jeweiligen Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemen verbunden sind.

¹⁶⁹ Vgl. zu unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen Abschnitt 2.2.1.

Problemtyp	Gestaltungs- bzw. Anwendungsproblem	Quellenauswahl	Unternehmensethischer Bezug - Untersuchungsgegenstand - Bezug zu sozialen Normen und Werten - Konflikt-/Trade off-Typen
Adverse Selection-Probleme	Gestaltung von Steuersystemen bei Umverteilungsziele des Principal (= Regierung, tax authority)	<i>Mirrlees</i> (Income Taxation 1971); <i>Lohrer/Rocher</i> (Tax Theory 1983); <i>Stiglitz</i> (Optimal Taxation 1987); <i>Laffont/Martinort</i> (Principal-Agent Model 2002), S. 130-134	- Begründung und Analyse von Normen/Prinzipien der Gestaltung von Steuersystemen (betrifft in gleicher Weise Fragen der Unternehmensbesteuerung) - Gleichverteilung, Gerechtigkeit (betrifft in gleichem Maße Fragen der Besitzstands-, Leistungs- oder Chancengerechtigkeit) - Effizienz-Gleichverteilungskonflikt
	Gestaltung von wahrheitsfindenden Entlohnungsverträgen bei der Personalauswahl (betrachtete Agententypen; z.B. Budgetierungs- und/oder Verrechnungssysteme) zur Induzierung einer wahrheitsgemäßen Berichterstattung oder Offenlegung des Agententypen	<i>Kahn</i> (Profitcenter-Steuerung 1994), S. 126-130; <i>Backes-Gellner/Wolff</i> (Personalmanagement 2001), S. 395-403; <i>Laffont/Martinort</i> (Principal-Agent Model 2002), S. 36-46; <i>Siemens</i> (Inequity 2004), S. 34-66; <i>Alger/Renault</i> (Honest Agents 2004)	- Begründung und Analyse von Normen/Prinzipien der Gestaltung von Entlohnungsverträgen, welche eine wahrheitsgemäße Mitarbeiterauswahl ermöglichen (betrifft das Personalführungssystem einer Unternehmung) - Wahrheit/Ehrlichkeit, Loyalität, Fairness - Effizienz-Informationsrenten-Konflikt, Konflikt zwischen Effizienz und Kompensation von Ungleichheiten
	Gestaltung und Nutzung von Überwachungssystemen zur Erkenntnisgewinnung über den Agententypen	<i>Wagenhofer</i> (Verrechnungspreise 1992); <i>Voysman</i> (Transfer Pricing 1996); <i>Pfaffl/Pfeiffer</i> (Controlling 2001), S. 375-388	- Begründung und Analyse von Normen/Prinzipien der Gestaltung von Controllinginstrumenten, welche eine wahrheitsgemäße Berichterstattung oder Typenoffenbarung durch die Mitarbeiter bewirken (betrifft in besonderem Maße das Personalführungs- und Informationssystem einer Unternehmung) - Wahrheit/Ehrlichkeit - Effizienz-Informationsrenten-Konflikt
Moral Hazard-Probleme	Gestaltung von Entlohnungsverträgen zur Induzierung eines vorsorgenden und gewissenhaften Verhaltens des Versicherungsnehmers	<i>Moohrjee/Png</i> (Auditing 1989); <i>Khull</i> (Auditing 1997); <i>Laffont/Martinort</i> (Principal-Agent Model 2002), S. 121-126	- Begründung und Analyse von Normen/Prinzipien der Gestaltung und des Einsatzes von Überwachungssystemen (betrifft die Informations- und Kontrollsystem einer Unternehmung) - Informationelle Selbstbestimmung - Effizienz-Informationsrenten-Überwachungskosten-Konflikt
	Gestaltung von Entlohnungsverträgen zur Induzierung eines vorsorgenden und gewissenhaften Verhaltens des Versicherungsnehmers	<i>Shavell</i> (Insurance 1979); <i>Laffont/Martinort</i> (Principal-Agent Model 2002), S. 181-184	- Begründung und Analyse von Normen/Prinzipien der Gestaltung und des Angebots von Versicherungsverträgen (betrifft das Leistungssystem eines Versicherungsdienstleisters) - Sorgfaltspflichten, Tragfähigkeitsprinzipien - Effizienz-Risikoprämien-Konflikt
Moral Hazard-Probleme	Gestaltung von Entlohnungsverträgen zur Induzierung eines Anstrengungsoptimalen des Agenten, das den Prinzipal maximiert	<i>Lazear/Rosen</i> (Tournaments 1981); <i>Ho Insohn</i> (Teams 1982); <i>Grossman/Hart</i> (Principal-Agent Problem 1983); <i>Itoh</i> (Cooperation 1992); <i>Slivka</i> (Team-Entlohnung 2001); <i>Králci/Slivka</i> (Aufgabenverteilung 2001); <i>Backes-Gellner/Wolff</i> (Personalmanagement 2001), S. 411-426; <i>Slivka</i> (Incentive Schemes 2003); <i>Pfeiffer</i> (Unternehmenssteuerung 2003)	- Begründung und Analyse von Normen/Prinzipien der Gestaltung von Informationsystemen (betrifft in besonderem Maße das Personalführungs- und Informationssystem einer Unternehmung) - Leistungsorientierung, Leistungsgerechtigkeit, Chancengerechtigkeit, Pflichtbewusstsein, Loyalität - Effizienz-Risikoprämien-Konflikt, Effizienz-Haftungsrenten-Konflikt

Tab. 2: Gestaltungs- und Anwendungsbeispiele normativer Principal-Agent-Theorie und deren unternehmensethischer Bezug

2.2.3.1 Abgrenzung und Verwendung der Begriffe ‚ethisch‘, ‚moralisch‘ und ‚sozial‘

Bevor die Tabelle im Folgekapitel inhaltlich näher erläutert wird, ist zunächst kurz die Verwendung des Begriffes ‚soziale Norm‘ bzw. ‚sozialer Wert‘ zu klären. Es stellt sich diesbezüglich die Frage, warum im Rahmen dieser Arbeit die ausschließliche Zuordnung des Adjektivs ‚ethisch‘ zu Normen und Werten wie beispielsweise Ehrlichkeit, Fairness, Loyalität oder Gerechtigkeit vermieden wird. Aus der Kennzeichnung von Ethik als Wissenschaft zur Begründung und Analyse von Normen und Werturteilen ergibt sich bereits, dass der Gegenstandsbereich ethischer Aussagensysteme nicht auf eine Teilmenge aller möglichen Normen, Werte und Ziele beschränkt wird. Alle denkbaren Normen und Werturteile können somit im Rahmen ethischer Aussagensysteme Gegenstand der wissenschaftlichen Diskussion sein. Das Adjektiv ‚ethisch‘ wird hierbei in zweifacher Weise verwendet. Zum einen wird es auf Aussagensysteme bezogen, welche sich mit der wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen und Werturteilen befassen; zum anderen wird es unmittelbar zur näheren Charakterisierung von Normen und Werten eingesetzt. Wird das Adjektiv ‚ethisch‘ unmittelbar auf Normen und Werte bezogen, zeigt sich darin, dass diese Normen und Werte in einem normativ ausgerichteten wissenschaftlichen Begründungs- und Analyseprozess mit dem Ziel erarbeitet wurden, dass sie der Forderung nach allgemeiner oder zumindest breiter Akzeptanz gerecht werden können.¹⁷⁰ Zugleich transportiert das Wort ‚ethisch‘ in einem solchen Zusammenhang die Beurteilung von derart bezeichneten Normen und Werten als gut und vorzuziehenswert. In diesem Sinne können sowohl Fairness-, Loyalitäts-, Gerechtigkeitsnormen, etc. als auch ökonomische Normen, Werte und Ziele im Rahmen eines wissenschaftlichen / ethischen Begründungskonzeptes als ‚ethisch‘ charakterisiert werden. Verdeutlichen lassen sich die soeben dargelegten Zusammenhänge, wenn man an das bekannte Metzger-, Brauer- und Bäcker-Beispiel von ADAM SMITH denkt, in welchem er die als ethisch einzuordnende Bedeutung des Eigeninteresses von Individuen herausarbeitet, denn „[n]icht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen- sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“¹⁷¹

¹⁷⁰ Unberührt von dieser Forderung nach allgemeiner oder zumindest breiter Akzeptanz der im Rahmen ethischer Norm- und Wertbegründungsansätze entwickelten Norm- und Wertsysteme bleibt hierbei die vertretene Auffassung von der Unmöglichkeit einer Letztbegründung von Normen und Werten; vgl. diesbezüglich bereits Abschnitt 1.2.

¹⁷¹ *Smith* (Wohlstand 1993), S. 17.

Zum Zwecke einer vollständigen begrifflichen Klärung sei an dieser Stelle auch auf die inhaltliche Bedeutung der Worte ‚**Moral**‘ und ‚**moralisch**‘ hingewiesen. Unter *Moral* wird vielfach „...der Bestand an **faktisch herrschenden Normen** eines abgegrenzten Kulturkreises...“¹⁷² verstanden.¹⁷³ Dementsprechend wird von moralischen Normen häufig dann gesprochen, wenn auf tatsächlich herrschende Normen abgestellt wird. Vorliegende Arbeit schließt sich diesem Sprachgebrauch der Worte ‚*Moral*‘ und ‚*moralisch*‘ an. Die weiteren Ausführungen werden zu Teilen auch auf empirische Kenntnisse zum Wert- und Normverhalten von Handlungs- und Entscheidungsträgern zurückgreifen; die diesbezügliche abgrenzende Verwendung des Adjektivs ‚*moralisch*‘ wird für die Herausstellung des empirischen Bezugs allerdings nicht durchweg erforderlich sein, da sich dies aus dem Verweis auf die jeweiligen empirischen Forschungsarbeiten unmittelbar ergibt.

Der in Tab. 2 verwendete Begriff ‚**sozial**‘ zielt nicht darauf ab, eine eindeutig abgrenzbare Klasse von Normen und Werten zu definieren. Dies ist nicht das Anliegen vorliegender Arbeit. Die Verwendung des Adjektivs ‚*sozial*‘ soll lediglich anzeigen, dass es sich hierbei um Normen und Werte handelt, die losgelöst von einem Unternehmenskontext ganz allgemein auf den Umgang von Individuen miteinander gerichtet sind. Es geht somit nicht um Ziele, Normen und Werte, die vorrangig als ökonomisch zu charakterisieren sind, was beispielsweise für die Shareholder Value-Orientierung oder die Norm jederzeitiger Liquiditätssicherung kaum bestritten werden dürfte. Wenn man sich nun aber z.B. vergegenwärtigt, dass die Norm der Liquiditätssicherung ein Grundbaustein für die Existenzsicherung einer Unternehmung ist und damit wiederum zum Erhalt von Arbeitsplätzen beiträgt, eröffnet sich ihre soziale und ethische Dimension. Dieses Beispiel kann sehr gut veranschaulichen, in welchem mehrdeutigem sprachlichen Umfeld sich norm- und wertbezogene Analysen bewegen, was sich durch Definitions- und Abgrenzungsversuche nicht vollständig überwinden lässt. Grund dafür ist die bereits oben herausgearbeitete Problematik, dass ethische Aussagensysteme nicht auf bestimmte Normkategorien beschränkt sind. Insofern ist es im Rahmen vorliegender Arbeit mit Ausnahme von Tab. 2 weder zweckmäßig noch notwendig, die diskutierten Normen und Werte klassifizierenden Kategorien zuzuordnen.

Sowohl in Wissenschaft als auch lebensweltlicher Praxis wird den in Tab. 2 als ‚*sozial*‘ ausgewiesenen Normen und Werten häufig das Adjektiv ‚*ethisch*‘ zugeordnet, weil sie vielfach Gegenstand ethischer Analysen und mit dem Anspruch auf allseitige Zustimmung versehen sind sowie positiv bewertet werden. Daher werden die Berüh-

¹⁷² Steinmann/Löhr (Unternehmensethik 1994), S. 8 (Hervorhebung im Original).

¹⁷³ Vgl. auch Lorenzen (Fundierungsprobleme 1991), S. 37; Kreikebaum (Unternehmensethik 1996), S. 10; Pieper (Einführung 2003), S. 26.

rungspunkte agencytheoretischer Problemtypen mit diesen Normen und Werten gesondert hervorgehoben, um den Blick dafür zu öffnen, dass sich die normative Principal-Agent-Theorie nicht nur mit Normen und Werten befasst, welche in erster Linie als ökonomisch eingestuft werden, sondern auch umfassende Bezüge zu sozialen, häufig als ‚ethisch‘ ausgezeichneten Normen und Werten hat.

2.2.3.2 Gestaltungs- und Anwendungsbeispiele normativer Principal-Agent-Theorie und deren unternehmensethischer Bezug

Modelle im Rahmen der **Adverse Selection-Problematik** liefern beispielsweise Begründungs- und Analysemuster für Normen der Gestaltung

- von Steuersystemen,
- von typenseparierenden und damit wahrheitsinduzierenden Entlohnungsverträgen zur Mitarbeiterauswahl,
- von Controllinginstrumenten, welche eine wahrheitsgemäße Berichterstattung oder Typenoffenbarung durch die Mitarbeiter bewirken sowie
- von Überwachungssystemen, welche zur Erkenntnisgewinnung über den Agenttypen beitragen.

Damit leistet die normative Principal-Agent-Theorie einen unternehmensethischen Beitrag im Hinblick auf normative Fragestellungen der Unternehmensbesteuerung sowie in Bezug auf das Personalführungs-, Informations- und Kontrollsystem einer Unternehmung.¹⁷⁴ In Tab. 2 findet sich nicht zu allen unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen gemäß Abschnitt 2.2.1 ein Hinweis auf entsprechende Adverse Selection-Modelle. So gibt es z.B. besonders in Bezug auf Fragen der staatlichen Regulierung eine Vielzahl agencytheoretischer Analysen auf Basis der Adverse Selection-Problematik, welche sich mit normativen Fragen der Anreizsystemgestaltung in diesem Bereich befassen, aber in der Tabelle nicht aufgeführt sind.¹⁷⁵

Hinsichtlich jener Adverse Selection-Probleme, welche sich mit *Normen bzw. Prinzipien der Gestaltung von Steuersystemen* befassen, stellt sich in besonderem Maße die normative Frage der diesbezüglichen Ziele des Principal bzw. des Steuergesetzgebers.

¹⁷⁴ Das Personalführungs-, Informations- und Kontrollsystem einer Unternehmung sind Teilsysteme von dessen Führungssystem; vgl. hierzu *Küpper* (Controlling 2005), S. 30.

¹⁷⁵ Hierzu gehören beispielsweise die Arbeiten von *Baron/Myerson* (Regulating 1982) zur Regulierung von Monopolisten oder von *Friedl/Ott* (Krankenhäuser 2002) zur anreizkompatiblen Gestaltung von Entgeltsystemen für Krankenhäuser; für einen breiten Zugang zur Problematik der Anreizsetzung im Regulierungsbereich, insbesondere auch unter Adverse Selection-Bedingungen, vgl. *Laffont/Tirole* (Regulation 1993).

In dem von JEAN-JACQUES LAFFONT und DAVID MARTIMORT beschriebenen Modell¹⁷⁶ strebt der Principal unter Beachtung seiner Budgetrestriktion, nach welcher nicht mehr umverteilt werden kann als erwirtschaftet wird, eine die gesamte Wohlfahrt maximierende Umverteilung zwischen den Mitgliedern einer Gesellschaft an. Hierbei werden deren Nutzen wiederum mit einer sozialen Nutzen- bzw. Wohlfahrtsfunktion $G(U_A)$ bewertet. Mit der Konkretisierung der Ziele sowie der sozialen Nutzenfunktion des Steuergesetzgebers sind insbesondere Fragen nach dem Gerechtigkeitsverständnis verbunden. Gerade diese Diskussion ist angesichts der Vielschichtigkeit des Gerechtigkeitsbegriffs nicht eindeutig zu entscheiden. So stellt sich für den Gesetzgeber die Frage, inwiefern er im Rahmen seiner Steuergesetzgebung den Ansprüchen nach Besitzstands-, Leistungs- und / oder Chancengerechtigkeit Rechnung trägt.¹⁷⁷ Für den Fall von Informationssymmetrie hinsichtlich der Produktivität der verschiedenen Agenttypen bzw. Gesellschaftsmitglieder, wozu auch Unternehmen als korporative Akteure gehören, ergibt sich als Ergebnis des First Best-Modells eine effiziente Leistungserbringung bei gleichzeitiger vollständiger Umverteilung, so dass jeder Agent den gleichen Nutzenbeitrag erhält (Gleichverteilung hinsichtlich des Nutzens über die Gesellschaftsmitglieder hinweg). Im Falle von Informationsasymmetrie sind Effizienz und Gleichverteilung im zuvor gekennzeichneten Sinne nicht mehr kompatibel, sondern stehen in einem Konflikt zueinander. Damit ergibt sich unter der Voraussetzung einer steigenden und strikt konkaven sozialen Wohlfahrtsfunktion $G(\cdot)$, dass im Sinne einer effizienzsteigernden Anreizsetzung Unterschiede in dem Nutzen nach Steuern für unterschiedliche Agenttypen in Kauf genommen werden müssen. Die produktiveren Agents erreichen im Second Best einen größeren Nutzen nach Steuern als jene Agenttypen mit geringerer Produktivität. Insofern liefert die normative Principal-Agent-Theorie einen Begründungsbeitrag für die an der Leistungsfähigkeit orientierten Unterschiede in den Nutzenniveaus von Gesellschaftsmitgliedern. Das gekennzeichnete Modell ist jedoch vor dem Hintergrund der komplexen Realität äußerst einfach

¹⁷⁶ Vgl. hierzu und zum Folgenden *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 130-134.

¹⁷⁷ Vgl. für einen Überblick zur Vielschichtigkeit des Gerechtigkeitsbegriffs *Kerber* (Gerechtigkeit 1989). Besitzstandsgerechtigkeit ist auf die Stabilisierung der gegebenen gesellschaftlichen Ordnung und damit auf die Sicherung des Besitzes bzw. des Eigentums gerichtet. Bei einer Orientierung an Leistungsgerechtigkeit bemisst sich das, was dem Einzelnen an Rechten zusteht bzw. an Pflichten auferlegt wird, nach dessen persönlicher Leistung. Im Sinne der Herstellung einer Chancengerechtigkeit ist dafür Sorge zu tragen, dass die Mitglieder einer Gesellschaft trotz unterschiedlicher finanzieller oder gesellschaftlicher Ausgangslagen die gleichen Ausgangschancen erhalten, um durch eigene Leistung im Leben voranzukommen. Daneben unterscheidet WALTER KERBER noch den Begriff der ‚Bedürfnisgerechtigkeit‘ als eine Möglichkeit zur Konkretisierung dessen, was sozial gerecht ist. Die Bedürfnisgerechtigkeit orientiert sich am „... gleichen Anspruch aller auf eine Grundausstattung mit bestimmten materiellen und immateriellen Gütern, deren jeder für ein menschenwürdiges Dasein bedarf.“ (*Kerber* (Gerechtigkeit 1989), S. 9; vgl. ansonsten zu den verschiedenen Gerechtigkeitsbegriffen insbesondere S. 7-9 bei *Kerber* (Gerechtigkeit 1989)).

strukturiert. Zudem sind auf dem Gebiet der agencytheoretischen Steuerliteratur explizite Lösungen vielfach nicht verfügbar.¹⁷⁸

Bei der *wahrheitsinduzierenden Gestaltung von Entlohnungsverträgen sowie Controllinginstrumenten* ist ganz offensichtlich ein Bezug zu Werten wie Ehrlichkeit und Wahrheit im Umgang miteinander gegeben. Die agencytheoretische Problemdeutung macht es sich hierbei zur Aufgabe, Normen der Gestaltung von Anreizsystemen zu begründen, welche vor dem Hintergrund des Vorliegens von Informationsasymmetrien einen Beitrag zur Wahrheitsfindung leisten. Entgegen einer bloßen normativen Postulierung von ehrlichem, wahrheitsgemäßem Verhalten wird also danach gefragt, wie ein solches Verhalten durch Gestaltung der Situationsbedingungen implementiert werden kann.¹⁷⁹ Mit der zunehmenden Berücksichtigung von ehrlichen, loyalen und fairen¹⁸⁰ Agenttypen in der aktuellen Agency-Forschung¹⁸¹ gelangt die Analyse der Bedeutung von Werten wie Loyalität oder Fairness für die Ausgestaltung von Principal-Agent-Beziehungen ganz explizit in die Diskussion. Dann wird die Orientierung an diesen Werten jedoch nicht als Ergebnis aus der Gestaltung von Anreizsystemen betrachtet, sondern sie stellen einen Teil jener Basiswerte in den agencytheoretischen Modellen dar, auf denen die agencytheoretische Begründung von Normen bzw. Prinzipien der Anreizsystemgestaltung aufbaut.¹⁸² Es handelt sich hierbei um Werte und Normen, die im Rahmen ethischer Analysen zweifelsohne häufig fundamentale Basiswerte im Rahmen von Normbegründungen darstellen. Mit der Berücksichtigung von Ungleichheitsaversion in den Nutzenfunktionen der Agents tritt der Konflikt zwischen Effizienz und Kompensation von Ungleichheitsleid zu Tage.¹⁸³ Die Anreicherung der Motivstruktur des Agent konstituiert damit einen weiteren Konflikttyp agencytheoretischer Forschung.¹⁸⁴

¹⁷⁸ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 134.

¹⁷⁹ So kennzeichnet beispielsweise *Wolff* (Organisationsökonomik 1999), S. 112 die Organisationsökonomik, wozu auch der Agency-Ansatz zu zählen ist, als „...das funktionale Äquivalent für eine Moralkasuistik...“. Im Rahmen organisationsökonomischer Analysen „... wird (nämlich, A.d.V.) über die Gestaltung von Anreizstrukturen »moralisches« Verhalten generiert, d.h. modell-endogen begründet.“ (*Wolff* (Organisationsökonomik 1999), S. 125).

¹⁸⁰ Fair wird hierbei im Sinne von ungleichheitsavers interpretiert; vgl. *Siemens* (Inequity 2004), S. 40-43, welcher bei seiner Modellierung von Ungleichheitsaversion auf *Fehr/Schmidt* (Fairness 1999) zurückgreift.

¹⁸¹ Vgl. hierzu beispielsweise die Arbeiten von *Siemens* (Inequity 2004), S. 34-66 oder *Alger/Renault* (Honest Agents 2006).

¹⁸² Für eine tiefergehende norm- und wertbezogene Analyse ausgewählter Komponenten bzw. Basiswerte der Normbegründungsstrukturen in Principal-Agent-Modellen vgl. Abschnitt 3.

¹⁸³ Vgl. *Siemens* (Inequity 2004), S. 49 und 54-61.

¹⁸⁴ Vgl. zur Konstituierung von Konflikttypen agencytheoretischer Forschung durch die Modellprämissen und die darin enthaltene normative und empirische Basis bereits Kapitel 2.1.1.

Im Rahmen der Begründung und Analyse von *Normen bzw. Prinzipien der Gestaltung sowie des Einsatzes von Überwachungssystemen* zur Überwindung der Informationsasymmetrie bei Adverse Selection-Problemen ergibt sich zugleich ein Bezug zur Problematik der informationellen Selbstbestimmung. Informationsverhalten und Informationsstrukturen sind sowohl gesamtgesellschaftlich als auch im Unternehmenskontext¹⁸⁵ Gegenstand ethischer Diskussion. Die agencytheoretische Problemdeutung fokussiert in diesem Zusammenhang auf das Schutzinteresse der uninformierten Partei vor der schädigenden Ausnutzung des Informationsvorteils durch die informierte Partei und arbeitet heraus, wie ein Überwachungssystem auszugestalten ist. Somit wird den Schutzinteressen des Principal Vorrang vor den Interessen auf informationelle Selbstbestimmung, Privatsphäre sowie Datenschutz des Agent eingeräumt. Damit entscheidet die normative Principal-Agent-Theorie, sicherlich auf Basis breiter Zustimmung, einen grundlegenden Wertekonflikt zwischen Principal und Agent zugunsten des Principal. An dieser Stelle sei jedoch bereits auf Kapitel 4.2 verwiesen, in welchem mit Hilfe des Gefangenendilemma-Paradigmas herausgearbeitet wird, dass der Wunsch nach Kontrolle und Überwachung auch im ursprünglichen Interesse des Agent liegt. Damit wird sich der zuvor beschriebene Konflikt zwischen Schutz des Principal vor Ausnutzung und Schutz der informationellen Selbstbestimmung des Agent auflösen.

Modelle im Rahmen der **Moral Hazard-Problematik** liefern beispielsweise Begründungs- und Analysemuster für

- Normen der Gestaltung und des Angebots von Versicherungsverträgen sowie für
- Normen der Ausgestaltung von Entlohnungssystemen, wobei sowohl deren Grundstruktur (fixe / variable Entlohnungsanteile, Monotonieverhalten variabler Entlohnungsanteile, relative Leistungsbeurteilung versus Teamentlohnung, etc.) als auch die Frage nach geeigneten Bemessungsgrundlagen für variable Entlohnungskomponenten einer intensiven wissenschaftlichen Diskussion unterliegen.

Damit leistet die normative Principal-Agent-Theorie einen unternehmensethischen Beitrag im Hinblick auf normative Fragestellungen des Leistungssystems eines Versicherungsdienstleisters sowie in besonderem Maße in Bezug auf das Personalführungs- und Informationssystem einer Unternehmung.¹⁸⁶

¹⁸⁵ Für einen Einblick in die ethischen Herausforderungen an das Informationsmanagement in und von Unternehmungen, insbesondere hinsichtlich der Themenkomplexe „Information, Manipulation und Macht“ sowie „Privatsphäre und Datenschutz“ vgl. *Klein/Teubner* (Informationsverhalten 1999), S. 427-430.

¹⁸⁶ Wiederum findet sich in Tab. 2 nicht zu allen unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen gemäß Abschnitt 2.2.1 ein Hinweis auf entsprechende Moral Hazard-Modelle. Auf Basis der Moral Hazard-Problemtypisierung werden beispielsweise auch normative Fragen in Bezug auf Regelun-

Die Moral Hazard-Problematik im Rahmen der *Gestaltung von Versicherungsverträgen* besteht darin, dass der Versicherungsnehmer (Agent) aufgrund der versicherungsvertraglichen Absicherung sein nicht beobachtbares Anstrengungsniveau zur Schadensvermeidung zu Lasten des Versicherungsgebers (Principal) reduziert oder sogar auf „Null“ setzt. In diesem Zusammenhang stellt sich für den Principal als Versicherungsgeber die Frage, wie er den Versicherungsvertrag hinsichtlich der Prämienzahlungen sowie Selbstbehalte gestaltet, um den Agent zur Schadensvermeidung im Sinne eines vorsorgenden und gewissenhaften Verhaltens anzureizen.¹⁸⁷ Wie bereits in Bezug auf die Gestaltung wahrheitsinduzierender Anreizsysteme festgestellt wurde, geht es abermals nicht darum, die nicht beobacht- und sanktionierbare Einhaltung von Sorgfaltspflichten nur normativ zu fordern, sondern ein solches Verhalten durch Gestaltung der versicherungsvertraglichen Bedingungen zu implementieren. Ein Zusammenhang zu Tragfähigkeitsprinzipien ergibt sich insofern, als beispielsweise im einfach gehaltenen Moral Hazard-Modell von JEAN-JACQUES LAFFONT und DAVID MARTIMORT zur Gestaltung von Versicherungsverträgen im Falle eines Versicherungsmonopols die Entscheidung des Versicherungsunternehmens für die Implementierung von vorsichtigem und vorsorgendem Verhalten¹⁸⁸ maßgeblich vom Ausgangsvermögen des Agent abhängt. Je höher dieses Vermögen ist, umso größer sind die Agency-Kosten der Induzierung eines hohen Vorsichts- bzw. Vorsorgeniveaus und umso stärker ist damit die Entscheidung des Versicherers im Vergleich zum First Best verzerrt.¹⁸⁹ Das Angebot eines Vertrages mit Anreizen zur Induzierung eines hohen Vorsichts- bzw. Vorsorgeniveaus sowie eines Vertrages ohne Anreizsetzung¹⁹⁰ oder der Verzicht auf das Angebot eines Versicherungsvertrages hängen also entscheidend vom Ausgangsvermögen des potentiellen Versicherungsnehmers ab. In dem Zusammenhang zwischen Ausgestaltung und Angebot eines Versicherungsvertrages und dem Vermögen

gen der Corporate Governance diskutiert, sind aber in der Tabelle nicht mit aufgeführt; vgl. diesbezüglich z.B. Witt (Corporate Governance 2001) oder Ewert/Stefani (Wirtschaftsprüfung 2001).

¹⁸⁷ Vgl. für eine sehr einfach strukturierte Moral Hazard-Problematik in Bezug auf die Ausgestaltung von Versicherungsverträgen beispielsweise Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 181-184. Im Übrigen sei an dieser Stelle angemerkt, dass der Begriff ‚Moral Hazard‘ originär aus dem Versicherungswesen stammt und für eine fahrlässige sowie opportunistische Verhaltensweise des Versicherungsnehmers steht, durch welche er die Eintrittswahrscheinlichkeit für den Schadensfall erhöht und somit den Versicherer schädigt; vgl. hierzu Kleine (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 38f.

¹⁸⁸ Im Modell von Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 181 wird das Anstrengungsniveau e in diesem Zusammenhang als Vorsichts- bzw. Vorsorgeniveau interpretiert, kann die Ausprägungen 0 und 1 annehmen und nimmt Einfluss auf die Schadenswahrscheinlichkeit in der Weise, dass die Wahrscheinlichkeit für den Eintritt eines Schadens bei $e = 0$ größer ist als bei $e = 1$.

¹⁸⁹ Vgl. Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 182.

¹⁹⁰ Der Verzicht auf Anreizsetzung bedeutet, dass die Leistungen des Versicherungsnehmers an die Versicherung derart bestimmt werden, dass dieser unabhängig vom Eintreten oder Nichteintreten des Schadensfalles über ein gleich bleibendes und damit sicheres Vermögen verfügt.

des Versicherten offenbart sich der Bezug zu Begründungs- und Analyseansätzen mit Blick auf Tragfähigkeitsprinzipien.

Bei der *leistungsinduzierenden Gestaltung von Entlohnungsverträgen* ist ein Bezug zu Werten wie Leistungsorientierung sowie leistungsgerechte Entlohnung gegeben. Die agencytheoretische Problemdeutung macht es sich hierbei zur Aufgabe, Normen der Gestaltung von anreizorientierten Entlohnungssystemen zu begründen, welche vor dem Hintergrund des Vorliegens von Informationsasymmetrien die Leistungsbereitschaft und -erbringung des Agent sichern. Insbesondere die Diskussion um geeignete Bemessungsgrundlagen für variable Entlohnungsanteile nimmt einen breiten Raum in der agencytheoretischen Forschung ein.¹⁹¹ Dabei werden Forderungen wie beispielsweise Zielbezug¹⁹², Entscheidungsbezug¹⁹³ oder Manipulationsfreiheit¹⁹⁴ an diese Bemessungsgrundlagen gestellt,¹⁹⁵ und es wird analysiert, inwieweit diese von potentiellen Bemessungsgrundlagen erfüllt werden. Ziel- und Entscheidungsbezug als bedeutende Anforderungen an Bemessungsgrundlagen zur Sicherung der Anreizwirkung gehen in erster Linie darauf zurück, dass unternehmenszielbezogene Leistungsorientierung und -erbringung nur dann induziert wird, wenn mit der Bemessungsgrundlage die auf das Unternehmensziel gerichtete Leistungserbringung des Agent auch wirklich gemessen werden kann. Dafür muss die Bemessungsgrundlage eine Verknüpfung zum übergeordneten Unternehmensziel aufweisen, und der Agent muss durch sein Entscheiden und Handeln tatsächlich Einfluss auf sie nehmen können. Die Anforderungen Ziel- und Entscheidungsbezug zielen dann zugleich auf eine leistungs- und chancengerechte Entlohnung ab. Wenn nämlich das Gehalt mit höherer Leistung im Hinblick auf die Erreichung des Unternehmensziels steigt und wenn der Betroffene auch eine Chance hat, unabhängig Einfluss auf die entlohnungs- bzw. gehaltsbestimmende Größe zu nehmen, dann können darin Gründe erkannt werden, welche dafür sprechen, ein derart gestaltetes Entlohnungssystem als leistungs- und chancengerecht zu charakterisieren. Im Zuge der aktuell zunehmenden Kritik an hohen Managergehältern und der

¹⁹¹ Vgl. diesbezüglich z.B. Pfeiffer (Unternehmenssteuerung 2003), der unter anderem einen Überblick zu Forschungsarbeiten gibt, welche die Vorteilhaftigkeit von Residualgewinn- und Zahlungsgrößen als Performancemaße untersuchen.

¹⁹² Vgl. Laux/Liermann (Grundlagen 2005), S. 520; HELMUT LAUX und FELIX LIERMANN sprechen diesbezüglich allgemein von Anreizkompatibilität und formulieren die Forderung, dass „[d]ie Ausprägung der Bemessungsgrundlage ... eine steigende Funktion der „Güte“ und des „Umfanges“ der Aufgabenerfüllung“ sein soll (Laux/Liermann (Grundlagen 2005), S. 520, Hervorhebung im Original).

¹⁹³ Vgl. Merchant (Control 1985), S. 21ff.; Atkinson/Kaplan/Young (Accounting 2004), S. 534-536; Riegler (Anreizsysteme 2000), S. 36f. Anstelle des Begriffes ‚Entscheidungsbezug‘ findet sich in diesen Quellen auch die Bezeichnung ‚Controllability‘.

¹⁹⁴ Vgl. Laux/Liermann (Grundlagen 2005), S. 520.

¹⁹⁵ Vgl. für einen knappen kennzeichnenden Überblick zu diesen Anforderungen an die Bemessungsgrundlagen von Anreizsystemen sowie für einen Ausblick auf weitere mögliche Anforderungen Küpper (Controlling 2005), S. 245ff.

damit verstärkten öffentlichen Debatte um die Verpflichtung zu deren Offenlegung zeigt sich, dass Fragen der Entlohnungsgerechtigkeit eine gesellschaftlich und politisch sehr wichtige und sensible Thematik darstellen.¹⁹⁶ Neben den angesprochenen Gerechtigkeitsaspekten gelangen Werte wie Pflichtbewusstsein oder Loyalität in die Diskussion, indem beispielsweise DIRK SLIWKA Agenttypen modelliert, welche bei Ausführung eines Anstrengungsniveaus, das nicht mit dem Principal vereinbart wurde, einen Nutzen von $-\infty$ erhalten würden.¹⁹⁷ Diese loyalen, pflichtbewussten Agents werden sich demnach an Absprachen mit dem Principal halten. Pflichtbewusstsein und Loyalität stellen dann jedoch keine modellendogen begründeten bzw. induzierten verhaltensleitenden Werte dar, sondern werden exogen in die Problemdeutung eingeführt.

Die voranstehende beispielhafte Kennzeichnung der Bezüge von Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemen zu unternehmensethischen Untersuchungsgegenständen verdeutlicht, dass die normative Principal-Agent-Theorie mit ihrer entscheidungs- sowie spieltheoretischen Methodik ein Forschungsgebiet in der Ökonomik ist, welcher zwar nicht explizit der Unternehmensethik zugeordnet wird, dessen Aussagensysteme jedoch Erklärungen und Empfehlungen für Gestaltungsnormen von Anreizsystemen und damit für das Entscheiden sowie Handeln von Individuen in und für Unternehmungen generieren. Sie stellt somit auch ein Instrument bzw. eine Methodik zur Behandlung unternehmensethischer Fragen dar, so dass in der normativen Principal-Agent-Theorie ein Beitrag zur Unternehmensethik zu sehen ist.¹⁹⁸ Um die normative

¹⁹⁶ Vgl. hinsichtlich der Diskussion um gerechte Entlohnung und die Transparenz von Managergehältern beispielsweise o.V. (Gehälter 2004); *Wiedeking* (Neid 2004); *Beise* (Einsicht 2004); *Görtsche/Schupp* (Gehalt 2005). Das Verständnis von dem, was als eine gerechte Entlohnung betrachtet wird, geht hierbei weit auseinander; so empfindet beispielsweise JOSEF ACKERMANN laut seiner Aussage vor Gericht die Prämienzahlungen im Zuge der Übernahme von Mannesmann durch Vodafone als leistungsgerechte Entlohnung; vgl. hierzu *Geiger* (Eigentum 2005). Es ist in diesem Zusammenhang allerdings zu bezweifeln, ob die Prämienentscheidungen insbesondere der Forderung nach Entscheidungsbezug Rechnung getragen haben und ob überhaupt agencytheoretische Gestaltungsempfehlungen für erfolgsabhängige Entlohnungsbestandteile berücksichtigt wurden. Dies zu untersuchen, ist nicht Gegenstand vorliegender Arbeit, sondern es soll vorrangig darauf hingewiesen werden, dass die Agency-Theorie im Zuge der Begründung von Gestaltungsnormen für Entlohnungssysteme auch diesbezügliche Gerechtigkeitsfragen berührt. Auf die Relevanz der Frage nach einem angemessenen Entgelt für unternehmensethische Analysen macht zudem *Krell* (Personal 1999), S. 349ff. in ihrem Überblicksbeitrag zu Personal und Unternehmensethik aufmerksam.

¹⁹⁷ Vgl. *Slivka* (Incentive Schemes 2003), S. 8.

¹⁹⁸ *Küpper* (Unternehmensethik 2006), S. 98-112 ordnet allgemein die Rationalitätsansätze der normativen Entscheidungstheorie als Unternehmensethikansatz ein. Die Wirtschafts- und Unternehmensethikkonzeption von KARL HOMANN und Schülern ist als eine Ethik mit ökonomischer Methodik konzipiert, wobei auf Basis handlungs- bzw. entscheidungstheoretischer Vorteils- / Nachteilskalkulationen und des darauf aufbauenden Gefangenendilemma-Paradigmas Normen und Werte begründet und analysiert werden; vgl. z.B. *Homann/Blome-Drees* (Unternehmensethik 1992), insbesondere S. 9-53 und 91-149; *Homann* (Relevanz 1999) und *Homann* (Fortsetzung 2001). Wie bereits in Fußnote 179 angeführt, deutet BIRGITTA WOLFF mit spezifischen Bezug auf die Organisationsökonomik und hierbei auch mit Blick auf die Agency-Theorie deren Bedeutung für eine modell-

Principal-Agent-Theorie als Instrument der wissenschaftlichen Analyse und Begründung von Normen und Werten zusammenfassend in Kapitel 5 beurteilen zu können, bedarf es der Kenntnis von Kriterien, nach welchen sich ethische und damit auch unternehmensethische Begründungs- und Analysekonzeptionen näher charakterisieren lassen. Daher befasst sich folgendes Kapitel mit der Kennzeichnung diesbezüglicher Kriterien im Hinblick auf die normative Principal-Agent-Theorie.

2.2.4 Kriterien zur Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie als unternehmensethisches Begründungs- und Analyseinstrument

2.2.4.1 Untersuchungsdimensionen, Methodik, Problemebene und philosophische Wurzeln als Kriterien der Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie

Im Rahmen vorliegender Arbeit werden als **Kriterien zur Kennzeichnung** bzw. Charakterisierung unternehmensethischer Begründungs- und Analysekonzeptionen

- deren Untersuchungsdimensionen (deskriptiv, formal-normativ, material-normativ, analytisch),
- die verwendete Methodik (philosophisch, empirisch, formal),
- die untersuchte Problemebene (Handlungsethik, Ordnungsethik) sowie insbesondere
- deren philosophische Wurzeln

herangezogen. Hierbei ist zu beachten, dass auch mehrere der genannten Ausprägungen hinsichtlich Untersuchungsdimension, Methodik sowie Problemebene auf eine unternehmensethische Begründungs- und Analysekonzeption zutreffen können.

Bereits in den Kapiteln 2.2.1 und 2.2.2 wurden die **Untersuchungsdimensionen** ethischer und damit auch unternehmensethischer Konzeptionen näher gekennzeichnet sowie insbesondere ihre Bedeutung im Rahmen agencytheoretischer Begründungs- und Analysestrukturen herausgearbeitet.¹⁹⁹ In Bezug auf die eingesetzten **Methoden** bedient sich die normative Principal-Agent-Theorie mit Entscheidungs- und Spieltheorie einem umfassenden formalen Instrumentarium. Bei Problemdeutung und Konstruktion

endogene Begründung von moralischem Verhalten kurz an; vgl. nochmals *Wolff* (Organisationsökonomik 1999), S. 112 und 125.

¹⁹⁹ Vgl. für einen Überblick Abb. 6 zu den Ansatzpunkten einer norm- und wertbezogenen Analyse und den ethischen Untersuchungsdimensionen der normativen Principal-Agent-Theorie.

der Entscheidungsmodelle spielen jedoch auch normative, durch philosophische Konzepte geprägte Basisentscheidungen sowie empirische Informationen eine Rolle.

Hinsichtlich der **Problemebenen** ethischer Analysen kann zwischen Ordnungs- und Handlungsethik unterschieden werden. In der *Handlungsethik* werden normative Fragen in Bezug auf die Ziele und den Mitteleinsatz von Individuen thematisiert; die *Ordnungsethik* stellt auf die Gestaltung der Handlungsbedingungen ab, wozu die Ordnungen von Gesellschaft und Wirtschaft gehören.²⁰⁰ Die Handlungsethik steht hierbei in der Tradition eines Normenbefolgungsmodells, wonach Normen und Werte als Erklärungsgrund (Explanans) oder zumindest als Teil davon betrachtet werden. Aus der Perspektive eines Normenetablierungsmodells, auf dem die Ordnungsethik beruht, werden Normen und Werte und damit deren Befolgung als Erklärungsgegenstand (Explanandum) behandelt.²⁰¹ Die normative Principal-Agent-Theorie setzt an der Erklärung und Gestaltung von Normen für Anreizsysteme an. Der Principal gestaltet mit dem Anreizsystem einen Teil der Handlungsbedingungen für den Agent, um auf diese Weise bei diesem ein wünschenswertes Verhalten wie Leistungsorientierung oder wahrheitsgemäße Berichterstattung zu induzieren.²⁰² Damit ist die normative Principal-Agent-Theorie primär der ordnungsethischen Perspektive zuzuordnen. Über die entscheidungstheoretische Modellierung der Principal-Agent-Probleme gelangen sowohl empirische Erkenntnisse hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger als auch Verhaltenspostulate, welche nicht auf der Erklärung realer Phänomene basieren, in die Diskussion. Auf diese Weise sind auch handlungsethische Fragen berührt, da die entscheidungstheoretisch modellierten Annahmen hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte von Principal und Agent Teil des Explanans agencytheoretischer Forschung sind. Darüber hinaus werden die handlungsethischen Anforderungen an Principal und Agent im Rahmen der Herausarbeitung von Dilemmaproblemen in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen in Abschnitt 4.2 zu Tage treten.

Unternehmensethischen Begründungs- und Analysekonzeptionen bzw. -instrumenten liegen Basisentscheidungen zugrunde, deren **philosophische Wurzeln** zum Zwecke einer näheren Kennzeichnung sowie norm- und wertbezogenen Analyse herauszuarbeiten sind.²⁰³ Damit werden jene Normen, Werte und Prämissen transparent gemacht, welche den nicht letztbegründbaren Ausgangspunkt der Begründungskette bilden. Dies soll im Folgenden beispielhaft anhand der Begründungsprämissen in der theologischen

²⁰⁰ Vgl. Homann (Relevanz 1999), S. 327ff.

²⁰¹ Vgl. Homann (Fortsetzung 2001), S. 98.

²⁰² Vgl. hierzu bereits Kapitel 2.2.3.2.

²⁰³ So arbeitet beispielsweise Neugebauer (Unternehmensethik 1998) in seiner vergleichenden Analyse ethischer Ansätze in der deutschsprachigen Betriebswirtschaftslehre jeweils auch die philosophischen Grundlagen heraus.

Ethik sowie in den Theorien bzw. Konzeptionen von ADAM SMITH, IMMANUEL KANT, JOHN RAWLS, KARL-OTTO APEL und JÜRGEN HABERMAS veranschaulicht werden.

In der theologischen Ethik gründet die Rechtfertigung von Normen in einer metaphysischen Instanz.²⁰⁴ Von dem Glauben an Gott, an dessen Macht und an die von der metaphysischen Kraft geschaffenen naturalen Bedingtheiten hängt es letztlich ab, ob die geforderten Normen auch wirklich handlungsleitend werden. In seinem Werk „Theorie der ethischen Gefühle“ charakterisiert ADAM SMITH die Fähigkeit des Menschen zum Empfinden von Sympathie als eine Quelle der Begründung von ethischem, im Sinne von positiv bewertetem und damit vorzuziehenswertem Verhalten.²⁰⁵ Sympathie ist hierbei zu verstehen als „... das Vermögen, mit einem anderen Menschen «in der Phantasie den Platz zu tauschen» (gedanklicher Rollentausch!) und auf diesem Weg «dazu (zu) gelangen, seine Gefühle nachzuempfinden und durch sie innerlich berührt zu werden.»²⁰⁶ Bei IMMANUEL KANT²⁰⁷ basiert die Begründung seines kategorischen Imperativs und elementarer Rechtsprinzipien auf der Vernunftbegabung des Menschen.²⁰⁸ Willensfreiheit und die Annahme eines guten Willens prägen hierbei das Vernunftverständnis. Sie konkretisieren damit grundlegende Bedingungen ethischen Verhaltens, sind anthropologische Annahmen und keiner abschließenden Begründung zugänglich.²⁰⁹ In JOHN RAWLS „Theorie der Gerechtigkeit“²¹⁰ baut die Begründungskette für die Entwicklung grundlegender Grundsätze der Gerechtigkeit eines gesellschaftlichen Systems und seiner Institutionen auf einem Gedankenexperiment auf. Hierzu wird ein Urzustand definiert, der durch einen „Schleier des Nichtwissens“ um die eigene Position in der Gesellschaft geprägt ist. Des Weiteren wird den Menschen die Fähigkeit zugesprochen, aus einem Gerechtigkeitsgefühl heraus zu argumentieren und zu handeln.²¹¹ Jene Gerechtigkeitsgrundsätze, auf welche sich freie, vernünftige und mit einem Gerechtigkeitsinn ausgestattete Menschen in einem derart definierten Urzustand einigen würden, sollen dann „...die möglichen Arten der gesellschaftlichen Zusammenarbeit und der Regierung“²¹² bestimmen. Vorrangig auf KARL-OTTO APEL

²⁰⁴ Vgl. hierzu beispielsweise *Korff* (Sittlichkeit 1985), S. 128; bereits zu Beginn bringt WILHELM KORFF seine Ansicht auf den Punkt, in dem er auf S. 5 dieses Werkes schreibt: „Gott ist Ursprung und Vollendungsprinzip aller sittlichen Vernunft, in keinem Falle aber deren Substitutionsprinzip.“

²⁰⁵ Vgl. *Smith* (Theorie 1985) sowie für eine zusammenfassende Kennzeichnung der Arbeit von ADAM SMITH *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 45-202, wobei insbesondere auf S. 73f. die Bedeutung der Sympathie als „Konstitutivum der moralischen Urteilsbildung“ betont wird.

²⁰⁶ *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 63f., wobei dessen direktes Zitat auf *Smith* (Theorie 1985), S. 3 basiert.

²⁰⁷ Vgl. *Kant* (Kritik 1989).

²⁰⁸ Vgl. *Homann* (Fortsetzung 2001), S. 87 und beispielsweise *Kant* (Kritik 1989), S. 89-109 zu den „Triebfedern der reinen praktischen Vernunft“.

²⁰⁹ Vgl. *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 69 sowie *Kant* (Kritik 1989), S. 265ff.

²¹⁰ Vgl. *Rawls* (Theorie 1993).

²¹¹ Vgl. *Rawls* (Theorie 1993), S. 29.

²¹² *Rawls* (Theorie 1993), S. 28.

und JÜRGEN HABERMAS geht die so genannte Diskursethik zurück.²¹³ Ausgangspunkt ihres Konzepts ist die Überlegung, dass die Begründung und Implementierung von Normen und Werten durch eine argumentative Verständigung und Zustimmung der Betroffenen im Dialog erreicht werden soll. Hierbei ist es das Anliegen der Diskursethik, für diesen norm- und wertbegründenden Verständigungsprozess bzw. Diskurs die erforderlichen Voraussetzungen sowie Anforderungen herauszuarbeiten.²¹⁴ Wichtige Voraussetzungen des Diskurses knüpfen an den Eigenschaften bzw. der Grundhaltung der Akteure selbst an. Zu den diesbezüglich normativen Leitideen gehören eine „... verständigungsorientierte Einstellung aller Beteiligten ... (sowie, A.d.V.) ... deren vorbehaltloses Interesse an legitimem Handeln ...“²¹⁵.

Im Rahmen der hier kurz skizzierten philosophischen Norm- und Wertbegründungsansätze tritt in zunehmendem Maße das *Konsensprinzip* zu Tage. Dem Konsensprinzip liegt die Forderung zugrunde, dass jeder, der von einer Norm bzw. Regelung betroffen ist, dieser auch zustimmen muss.²¹⁶ Bei JOHN RAWLS z.B. soll diese Zustimmung durch Einigung auf Gerechtigkeitsgrundsätze in einem fiktiven Urzustand gesichert werden; im Rahmen der Diskursethik sollen die Voraussetzungen eines optimalen Diskurses sowie die Anforderungen an den Verständigungsprozess dazu beitragen, dass jene Normen und Werte, die aus dem Diskurs hervorgehen, einer allgemeinen Zustimmung entspringen. Aber auch bei IMMANUEL KANT findet sich der Konsensgedanke in der Weise, als er auf Basis des kategorischen Imperatives „Handle so, daß die Maxime deines Willens jederzeit zugleich als Prinzip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könne“²¹⁷ einen Test auf Universalisierbarkeit bzw. Verallgemeinerungsfähigkeit von Normen fordert.²¹⁸ Hierbei sind jedoch die Möglichkeiten der Erzielung eines Konsenses jeweils an das Vorhandensein oben beschriebener Anforderungen an Eigenschaften bzw. Fähigkeiten der Individuen gebunden.

Aus voran stehender, knapper Skizzierung verschiedener Ansätze zur Normbegründung wird ersichtlich, dass von mehr oder weniger starken Annahmen über bzw. Anforderungen an grundlegende menschliche Eigenschaften ausgegangen wird. Deren empirische Geltung sowie deren Realisierbarkeit kann letzten Endes nicht abschließend beurteilt werden. Mit dem Rückgriff auf die Fähigkeit zum Sympathieempfinden

²¹³ Vgl. hierzu *Habermas* (Diskursethik 1983) und beispielsweise *Apel* (Diskurs 1988).

²¹⁴ Zu den Voraussetzungen eines optimalen Diskurses sowie zu den Anforderungen an den Verständigungsprozess vgl. in einem kurzen Überblick *Kreikebaum* (Unternehmensethik 1996), S. 83.

²¹⁵ *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 82.

²¹⁶ Vgl. zur Kennzeichnung des Konsenserfordernisses als Denk- und Suchanweisung für die Gestaltung von Verfahren, welche die Regulierungsidee des Konsenses nachbilden bzw. simulieren können, *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 165-167.

²¹⁷ *Kant* (Kritik 1989), S. 41.

²¹⁸ Vgl. hierzu *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 167.

des Menschen, auf dessen Gerechtigkeitssinn, guten Willen oder verständigungsorientierte Grundeinstellung im Rahmen obiger beispielhaft herangezogener Normbegründungskonzeptionen bestätigt sich die These von WILHELM KORFF: „Hinter jeder Ethik steht eine Anthropologie.“²¹⁹

2.2.4.2 Philosophische Wurzeln der normativen Principal-Agent-Theorie

Das Begründungsmuster in Problemdeutung und Modellbildung der normativen Principal-Agent-Theorie ist einer **interaktionsökonomischen Perspektive der Norm- und Wertbegründung sowie -analyse** verhaftet. Die Interaktionsökonomik befasst sich mit der „...*Erklärung und Gestaltung der Bedingungen und Folgen von Interaktionen auf der Basis von individuellen Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen*“²²⁰ und fußt hierbei insbesondere auf handlungs- bzw. entscheidungstheoretischem Instrumentarium²²¹. Principal und Agent stehen in einem interdependenten Verhältnis miteinander,²²² jeder entscheidet und handelt auf Basis einer individuellen Vorteils- / Nachteilskalkulation, und der Principal gestaltet über das Anreizsystem die Bedingungen, unter denen die Interaktion stattfindet, wesentlich mit. Dabei bildet die rationalitätsbasierte Entscheidungstheorie die grundlegende formale Methodik zur wissenschaftlichen Behandlung der Problemstellung. Da also jegliches Entscheiden und Handeln der Akteure einer Principal-Agent-Beziehung auf deren Eigeninteresse und Nutzenkalkulationen zurückgeführt wird, haben insbesondere **utilitaristische Ansätze bzw. Ethikkonzeptionen** diese ökonomische Perspektive der Normbegründung und -implementierung genährt.²²³

Mit der Fokussierung auf das Eigeninteresse des Individuums scheint die ökonomische Theoriebildung auf den ersten Blick dem Individuum keinerlei nicht erfüllbare Pflichten aufzuerlegen oder von keinerlei Eigenschaften der Akteure hinsichtlich ihrer Motivstruktur auszugehen, die auf das Wohl des Nächsten und / oder der ganzen Gemein-

²¹⁹ Korff (Sittlichkeit 1985), S. 5.

²²⁰ Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 347 (Hervorhebung im Original).

²²¹ Vgl. zu einem Überblick Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 26-45 und 50-117.

²²² Vgl. für die Bedeutung der normativen Principal-Agent-Theorie als Ansatz zur theoretischen Analyse von Verhaltensinterdependenzen Küpper (Controlling 2005), S. 65-78.

²²³ Die Wurzeln der utilitaristischen Ethik liegen bei JEREMY BENTHAM; vgl. Bentham (Principles 1970). Für eine überblickgebende Würdigung der Arbeit von JEREMY BENTHAM vgl. Hottinger (Nutzenkalkül 1998), S. 203-329. Bei JEREMY BENTHAM wird auf der methodischen Basis einer individuellen Nutzenmaximierung letztlich eine Maximierung des Gemeinwohls angestrebt. „Zusammenfassend läßt sich sagen: Bentham's Theorie ist (i) ihrer empiristischen Begründung nach individualistisch, insofern sie als letzte Einheit das einzelne Individuum ansetzt, sie zielt ferner (ii) in ihrer ethischen Intension auf den Nutzen einer Gesellschaft und geht (iii) davon aus, daß sowohl der individuelle Nutzen als der Nutzen, der verschiedenen soziale[n] Zuständen zuzuordnen ist, objektiv meßbar ist.“ (Manstetten (Menschenbild 2002), S. 64f.).

schaft gerichtet sind. Im Rahmen dieser Arbeit wird in Bezug auf die agencytheoretische Forschung eingehend analysiert, ob und unter welchen Bedingungen sie bei der Erklärung und damit Begründung kooperativen Verhaltens ausschließlich aus den Anreizen der Situation heraus an eine Motivationslücke²²⁴ gelangt. Hierzu wird auf das ebenfalls im Rahmen der Interaktionsökonomik gebräuchliche Paradigma des Gefangenendilemmas zur Normbegründung und -analyse zurückgegriffen. In Kapitel 4.2 wird daher die Gefangenendilemma-Eigenschaft der Second Best-Lösungen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen herausgearbeitet und dessen Bedeutung für eine unbedingte Orientierung an informellen Normen und Werten von Principal und Agent kritisch analysiert. Die Ursprünge der im **Gefangenendilemma-Paradigma** verhafteten Perspektive der Normbegründung und -analyse gehen insbesondere auf GEOFFREY BRENNAN und JAMES M. BUCHANAN²²⁵ zurück, wobei diese verdeutlichen, dass die philosophischen Wurzeln bereits von THOMAS HOBBS²²⁶ gelegt wurden.²²⁷

Mit der Frage nach der Schließung einer etwaigen Motivationslücke zu einem bedingungslos an informellen Werten wie Ehrlichkeit, Loyalität und Pflichtbewusstsein orientierten Verhalten ist die Frage nach der Bedeutung einer **Pflichtenethik** bzw. **deontologischen Ethik** verbunden. Eine deontologisch orientierte Ethik befasst sich „...mit der Begründung (Rechtfertigung) unbedingter moralischer Verbindlichkeiten...“²²⁸ Es geht im Rahmen der deontologischen Ethik nicht darum, eine Handlungsweise von ihren Konsequenzen her zu beurteilen. Stattdessen liegt die Auffassung zugrunde, dass eine Handlung und damit deren normative Grundlage „...ihre ethische Qualität als “richtig“ oder “falsch“ in sich selbst, unabhängig von ihren Folgen“²²⁹, trägt. „Demgegenüber gilt in der **Teleologie** (bzw. **teleologischen Ethik** oder **Strebsethik**, A.d.V.) jede Handlung als gut, die geeignet ist, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Welches dieses Ziel ist, bleibt offen.“²³⁰ Die utilitaristische Ethik ist als solch eine teleologische Ethik konzipiert. Das Ziel, aus dem heraus die Handlungen sowie Normen beurteilt werden, ist hierbei die Maximierung des Gemeinwohls²³¹, basierend auf den

²²⁴ Vgl. hierzu *Homann* (Entstehung 1989), S. 59f.; insbesondere auch *Patzig* (Ethik 1986), S. 983ff. und *Patzig* (Verhaltensnormen 1986).

²²⁵ Vgl. *Brennan/Buchanan* (Begründung 1993); im deutschsprachigen Raum konzipieren KARL HOMANN und ANDREAS SUCHANEK eine Ökonomik, die im Sinne einer Interaktionsökonomik Dilemmastrukturen zu überwinden sucht: vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005).

²²⁶ Vgl. *Hobbes* (Leviathan 2001).

²²⁷ Eine gleiche Einschätzung findet sich bei *Kliemt* (Normbegründung 1992), S. 97.

²²⁸ *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 72.

²²⁹ *Steinmann/Löhr* (Unternehmensethik 1994), S. 14.

²³⁰ *Steinmann/Löhr* (Unternehmensethik 1994), S. 14 (Hervorhebung teilweise im Original). Der Begriff der Strebsethik stammt aus *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 72. Die Unterscheidung in deontologische und teleologische Ethik geht auf *Frankena* (Ethik 1994), S. 32-37 zurück.

²³¹ Vgl. hierzu nochmals Fußnote 223.

individuellen Nutzenmaximierungskalkülen der einzelnen Akteure. Wie bereits im Rahmen der norm- und wertbezogenen Analyse agencytheoretischer Problemdeutung herausgearbeitet, zeigt sich in der First Best-Orientierung als regulative Leitidee der Forschung die Ausrichtung auf eine Gesamtnutzenmaximierung im Sinne der utilitaristischen und damit teleologisch orientierten Ethik.²³² In der Festlegung des Ziels, wonach in einer teleologischen Ethik die Handlungen und Normen beurteilt bzw. womit sie begründet werden, kommt letztlich deren normative Ausgangsbasis und deren deontologisches Moment zum Vorschein. So muss sich auch ein Utilitarist „...irgendeine Wertlehre zu eigen machen.“²³³

Um den normativen Ausgangspunkt bzw. die normativ geprägte Deduktionsbasis für die Ableitung von Gestaltungsnormen für Anreizsysteme transparenter machen zu können, knüpft folgendes Kapitel 3 an einer norm- und wertbezogenen Analyse der entscheidungstheoretischen Modellbildung in der normativen Principal-Agent-Theorie an. So wird beispielsweise insbesondere nach der empirischen und normativen Bedeutung des methodologischen Individualismus, der Rationalitäts- sowie der Eigennutzenmaximierungsannahme gefragt, und es wird die Modellbildung hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger untersucht. Des Weiteren werden sich in Kapitel 4.2 die Grenzen einer rein teleologischen Betrachtungsweise zur Erreichung eines pareto-optimalen Zustands bei Vorliegen von Informationsasymmetrien zeigen. Letztlich geht es also um die Frage nach dem Verhältnis teleologischer und deontologischer Elemente in der normativen Principal-Agent-Theorie, was zugleich die unter 2.2.4.1 bereits angesprochene Thematik der ordnungs- und handlungsethischen Orientierung der Agency-Theorie aufgreift.

²³² Vgl. ausführlicher Abschnitt 2.1.3.

²³³ *Frankena* (Ethik 1994), S. 35 (Hervorhebung im Original).

3 Modelltypen der normativen Principal-Agent-Theorie – norm- und wertbezogene Analyse ausgewählter Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Principal-Agent-Modellen

3.1 Kennzeichnung der grundlegenden Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen

3.1.1 Entscheidungstheorie als Basis der Modellierung des interdependenten Verhältnisses von Principal und Agent

Die deskriptive und die normative **Entscheidungstheorie** befassen sich mit der Erklärung und Gestaltung des Entscheidungsverhaltens von Individuen und Gruppen. Von einer Entscheidung wird dann gesprochen, wenn das Individuum oder die Gruppe der Notwendigkeit einer Wahlhandlung ausgesetzt ist.²³⁴ Diese Notwendigkeit ergibt sich stets aus den verschiedensten Restriktionen, die es unmöglich machen, alle zur Verfügung stehenden Alternativen zu realisieren.²³⁵

Wenn Entscheidungssituationen untersucht werden, „... bei denen die Folgen der Handlungsalternativen eines Entscheiders (auch) von den Aktionen eines oder mehrerer rationaler “Gegenspieler“ ... abhängen“²³⁶, dann erfolgt dies im Rahmen spieltheoretischer Analysen. Die **Spieltheorie** einschließlich ihrer Lösungskonzepte²³⁷ ist hierbei als wichtiges und umfangreiches Teilgebiet der Entscheidungstheorie zu betrachten, da das Entscheidungsverhalten der einzelnen Teilnehmer eines Spieles schließlich entscheidungstheoretisch modelliert wird. Die folgenden Ausführungen werden die Interdependenz im Entscheidungsverhalten von Principal und Agent hervorheben, was den spieltheoretischen Charakter der Principal-Agent-Beziehung verdeutlicht.²³⁸ So können die Lösungen der agencytheoretischen Modelle insbesondere auch vor dem Hintergrund ihrer spieltheoretischen Gleichgewichtseigenschaften näher charakterisiert und beurteilt werden. Dies wird unter anderem Gegenstand der norm- und wert-

²³⁴ Vgl. *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 1-3.

²³⁵ Vgl. beispielsweise *Kirchgässner* (Homo oeconomicus 1991), S. 13; *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 28.

²³⁶ *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. XXI, Fußnote 1.

²³⁷ Vgl. zur Spieltheorie beispielsweise *Neumann/Morgenstern* (Spieltheorie 1961); *Holler/illing* (Einführung 2006); *Jost* (Spieltheorie 2001); *Rasmusen* (Games 2001).

²³⁸ Vgl. zu den spieltheoretischen Aspekten der Principal-Agent-Theorie auch *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 131-146. ANDREAS KLEINE kennzeichnet in seinen Ausführungen zum einen die Darstellung des Hidden Action-Falles in extensiver (Spielbaum) sowie strategischer (Spielmatrix) Form und zum anderen die Gleichgewichtseigenschaften der Lösung von Hidden Action-Modellen.

bezogenen Analyse der Ergebnisse normativer Principal-Agent-Modelle in Hauptkapitel 4 sein.

3.1.1.1 Methodologischer Individualismus und Homo oeconomicus-Annahme als Grundlagenaxiome entscheidungs- und agencytheoretischer Modellbildung

Grundlegende Axiome der Entscheidungstheorie sind der methodologische Individualismus sowie die Homo oeconomicus-Annahme. Forschung, die auf dem **methodologischen Individualismus**²³⁹ beruht, setzt zur Generierung der angestrebten Erklärungen sowie Gestaltungsempfehlungen am Verhalten des einzelnen Individuums an. „So wie Handeln hier verstanden wird, können dies nur Individuen, nicht aber Kollektive oder Aggregate. Letztere haben auch keine eigenständigen Präferenzen, die von denen der in ihnen handelnden Individuen unabhängig wären. Kollektive Entscheidungen ergeben sich daher ... aus der Aggregation individueller Entscheidungen und nicht aus dem eigenständigen Handeln von Kollektiven.“²⁴⁰ Im Rahmen agencytheoretischer Forschung und Modellbildung wird diesem Vorgehen insofern nicht konsequent Rechnung getragen als es z.B. Modelle gibt, in welchen Principal und / oder Agent zwar jeweils als einzeln entscheidende Akteure gedacht werden, letztlich jedoch eine Gruppe von Entscheidungs- und Handlungsträgern repräsentieren. Man denke hierzu beispielsweise an ein Adverse Selection-Modell von JEAN-JACQUES LAFFONT und JEAN TIROLE, in welchem der Staat (Principal) gegenüber einem Unternehmen (Agent), welches ein öffentliches Gut produziert, als Konsument auftritt und nach einer wahrheitsinduzierenden Gestaltung des Beschaffungsvertrages sucht.²⁴¹ In Moral Hazard-Modellen wird z.B. vielfach die Problematik der Gestaltung von anreizkompatiblen Entlohnungsverträgen für das Unternehmensmanagement (Agent) untersucht, um auf diese Weise bei den Managern ein Verhalten zu erzeugen, das auf die Ziele der nicht an der Unternehmensführung beteiligten Unternehmenseigentümer (Principal) ausgerichtet ist.²⁴²

Die Zielbildung sowie Bestimmung der Nutzenfunktion für die Gruppe von Entscheidungs- und Handlungsträgern bzw. für den korporativen Akteur, welcher jeweils den

²³⁹ Laut GEBHARD KIRCHGÄSSNER herrscht in der Literatur keine Einigkeit darüber, wodurch der methodologische Individualismus letztlich genau gekennzeichnet ist: vgl. *Kirchgässner* (Homo oeconomicus 1991), S. 23, Fußnote 29; der Begriff des methodologischen Individualismus ist mit JOSEPH ALOIS SCHUMPETER verknüpft: vgl. *Schumpeter* (Nationalökonomie 1908), S. 88f.; zu einem Überblick siehe auch *Manstetten* (Menschenbild 2002), S. 57-62.

²⁴⁰ *Kirchgässner* (Homo oeconomicus 1991), S. 23.

²⁴¹ Vgl. *Laffont/Tirole* (Observation 1986), die in ihrem Beitrag in neutraler Weise lediglich vom ‚planner‘ sprechen, welcher als Principal das Anreizsystem gestaltet.

²⁴² Vgl. beispielsweise *Witt* (Corporate Governance 2001), S. 86-94.

Principal und / oder Agent darstellt, werden in der Agency-Theorie kaum thematisiert und bleiben bei der Modellbildung außen vor.²⁴³ Wenn die Zielvorstellungen und Nutzenfunktionen der Individuen, welche den korporativen Akteur konstituieren, als homogen unterstellt werden, ist dies unproblematisch und gerechtfertigt. Unter dieser Annahme ist die Vorgehensweise der agencytheoretischen Modellbildung mit dem methodologischen Individualismus im Einklang, wenn man zunächst von dem in Kapitel 2.1.3.1 kurz angesprochenen Konflikt zwischen der subjektivistischen Orientierung des methodologischen Individualismus und der utilitaristischen Gesamtnutzenoptimierung im First Best abstrahiert. Um zu verdeutlichen, dass in Bezug auf bestimmte Agency-Modelle die zusätzliche Annahme homogener Zielvorstellungen und Nutzenfunktionen der einem korporativen Akteur angehörigen Entscheidungs- und Handlungsträger erforderlich ist, wird der methodologische Individualismus als Grundlagenaxiom entscheidungstheoretischer und damit auch agencytheoretischer Modellbildung in folgenden Abbildungen jeweils in Klammern gesetzt. Entscheidungstheoretische Fragen nach den Elementen des Entscheidungsprozesses in Gruppen sowie nach den aus ethischer Sicht besonders interessierenden normativen Anforderungen sowie Möglichkeiten eines fairen Interessenausgleichs in Gruppen werden im Rahmen der norm- und wertbezogenen Analyse agencytheoretischer Modellbildung nicht Gegenstand der Untersuchung sein.²⁴⁴ Festzustellen bleibt jedoch, dass die Annahmen agencytheoretischer Modellkonstruktion hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte sowohl von Individuen als auch von korporativen Akteuren neben empirischen auch normative Fragen aufwerfen.

In der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Forschung hat der **Homo oeconomicus**²⁴⁵ eine weite Verbreitung gefunden und spezifiziert die im Rahmen des methodologischen Individualismus entscheidenden und handelnden Akteure. Diese sind **rationale** und **eigeninteressierte Nutzenmaximierer**.²⁴⁶ „Rationalität bedeutet (hierbei, A.d.V.) ..., daß das Individuum prinzipiell in der Lage ist, gemäß seinem relativen Vorteil zu handeln, d. h. seinen Handlungsraum abzuschätzen und zu bewerten, um dann entsprechend zu handeln.“²⁴⁷ Die Frage, woraus das Individuum in seinem Entscheiden und Handeln nun den zu maximierenden Nutzen zieht, bleibt in der moder-

²⁴³ Einen Einblick in die Problematik des Interessenausgleichs zwischen den verschiedenen Interessensgruppen eines Unternehmens und der Bedeutung für die Gestaltung der Corporate Governance-Strukturen gibt Witt (Corporate Governance 2001), S. 104-111.

²⁴⁴ Vgl. hierfür ausführlich Laux (Entscheidungstheorie 2003), S. 405ff. sowie Laux (Entscheidungstheorie 1999).

²⁴⁵ Umfassende Analysen zum Homo oeconomicus und seiner Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften finden sich bei Kirchgässner (Homo oeconomicus 1991). Manstetten (Menschenbild 2002) befasst sich mit dem Homo oeconomicus in der Rolle eines Menschenbildes der Ökonomik.

²⁴⁶ Vgl. Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 363.

²⁴⁷ Kirchgässner (Homo oeconomicus 1991), S. 17; ähnlich auch Watkins (Entscheidung 1978), S. 35.

nen Ökonomik offen. Auch altruistische Motive sind mit dem Konzept der Eigennutzenmaximierung kompatibel.²⁴⁸ Im Rahmen der agencytheoretischen Modellbildung erfolgt die Spezifizierung der nutzenstiftenden Komponenten in den Nutzenfunktionen von Principal und Agent vielfach auf Basis empirischer Begründung. Teilweise gehen den Annahmen über die inhaltliche Konkretisierung der Nutzenfunktionen jedoch keine empirischen Hinweise voraus, so dass die Annahmen zunächst lediglich als plausibel und damit für die Modellbildung als zustimmungsfähig unterstellt werden. In Bezug auf diese zuletzt genannten Annahmen ist im Sinne einer Offenlegung der normativen Basis agencytheoretischer Forschung nach ihren philosophischen und normativen Wurzeln zu fragen. Neben der axiomatischen Bedeutung besitzt das Konstrukt des Homo oeconomicus somit auch eine empirische und normative Dimension.²⁴⁹ Das Zusammenspiel an empirischen, normativen und philosophischen Begründungen für die Modellierung der Ziele sowie der Nutzenfunktionen und damit der Normen und Werte von Principal und Agent wird in den Kapiteln 3.2.2 und 3.3 den Kern der Analysen bilden.

²⁴⁸ Vgl. Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 27.

²⁴⁹ Ähnlich Manstetten (Menschenbild 2002), S. 35-37.

3.1.1.2 Kennzeichnung und Analyse der entscheidungstheoretisch basierten Interaktion von Principal und Agent

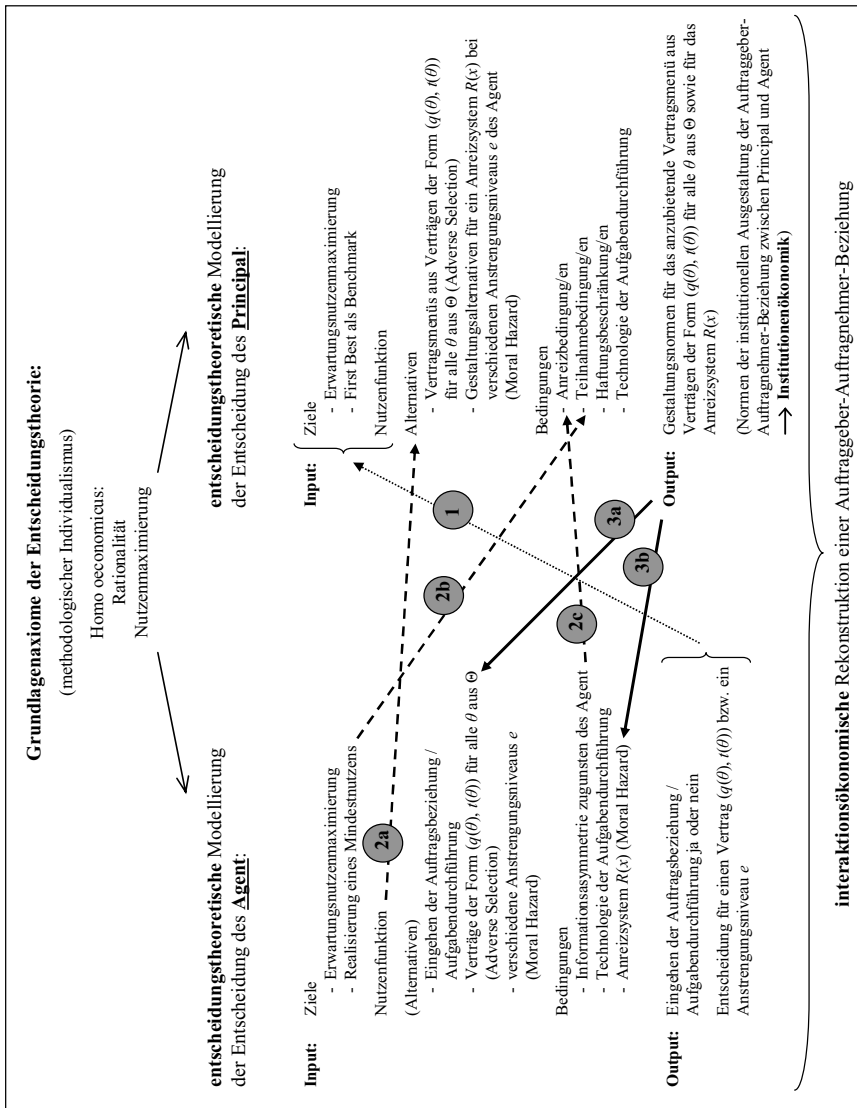


Abb. 7: Entscheidungstheoretische Basis der Interaktion von Principal und Agent

Abb. 7 veranschaulicht die Interdependenz der Entscheidungen von Principal und Agent graphisch. Anhand der Abbildung werden insbesondere auch die entscheidungs-, institutionen- sowie interaktionstheoretischen Aspekte einer Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung verdeutlicht. Zur graphischen Hervorhebung der Entscheidungsdependenzen von Principal und Agent dienen die Pfeile 1 bis 3a, deren inhaltliche Bedeutung im Folgenden ausführlich erläutert und analysiert wird. Die wechselseitige Abhängigkeit bzw. Interdependenz von Principal und Agent ergibt sich daraus, dass sowohl Elemente der Entscheidung des Agent Einfluss auf die Entscheidung des Principal nehmen (vgl. die Pfeile 1 bis 2c) als auch umgekehrt der Entscheidungsoutput des Principal Einfluss auf das Entscheidungsmodell des Agent ausübt (vgl. die Pfeile 3a und 3b).

Grundsätzlich ist ein **Entscheidungsmodell** dadurch gekennzeichnet, dass der Entscheidungsträger unter Berücksichtigung seiner Nutzenfunktion eine Zielfunktion formuliert und unter den zur Wahl stehenden Alternativen nach jener sucht, welche die Ausprägung der Zielfunktion maximiert, minimiert oder zu einer bestimmten fixierten Zielausprägung führt. Der Anspruch der Zielfunktionsmaximierung oder -minimierung kann jedoch auch durch das Anstreben eines Satisfizierungsniveaus ersetzt oder ergänzt werden.²⁵⁰ Der Entscheidungsträger muss im Rahmen seiner zielorientierten Entscheidungsfindung verschiedene Bedingungen berücksichtigen.²⁵¹ Allgemein betrachtet gehören zu den Bedingungen kulturelle und gesellschaftliche Faktoren, die Entscheidungen und Handlungen anderer Akteure, die konjunkturelle Lage, die gesamte Rahmenordnung²⁵², technologische Gesetzmäßigkeiten der vom Entscheidungsträger durchzuführenden Aufgabe und letztlich alle natürlichen Bedingungen.²⁵³

Besonderen Einfluss auf die Gestaltung des Entscheidungskriteriums und damit auf die Zielfunktion nehmen die Erwartungsstrukturen über mögliche Umweltzustände. Die entscheidungstheoretische Forschung unterscheidet daher zwischen Entscheidungskriterien bei Sicherheit, bei Unsicherheit im engeren Sinne und bei Risiko.²⁵⁴ Im Rahmen

²⁵⁰ Vgl. zum Anstreben einer Mindestausprägung als Optimierungskriterium *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 24ff.

²⁵¹ Vgl. für eine grundlegende Einführung in die Struktur und Bedeutung von Entscheidungsmodellen beispielsweise *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 19ff. oder *Bretzke* (Problembezug 1980), S. 8-35.

²⁵² Die Rahmenordnung wird unter anderem durch die Verfassung, die Gesetze inklusive der Verwaltungsvorschriften, die Wirtschafts- und Wettbewerbsordnung sowie den Justizapparat näher charakterisiert; vgl. hierzu *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 38.

²⁵³ Vgl. hierzu *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 79ff. und 353f.; *Kirchgässner* (Homo oeconomicus 1991), S. 32ff.; sobald die Entscheidung eines Individuums von den Entscheidungen und Handlungen anderer Akteure abhängt, werden wie bereits angesprochen spieltheoretische Analysen zur Erklärung und Gestaltung des Entscheidungsverhaltens herangezogen.

²⁵⁴ Vgl. hierzu ausführlich *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 63-311.

agencytheoretischer Forschung werden größtenteils Entscheidungen unter Risiko getroffen. Hierbei wird angenommen, dass Principal und Agent entsprechend dem **Bernoulli-Prinzip**²⁵⁵ jeweils den Erwartungswert ihres Nutzens maximieren. Im Rahmen des in Kapitel 3.1.3 sehr allgemein gehaltenen Adverse Selection-Modells entscheidet der den eigenen Nutzen maximierende Agent allerdings unter Sicherheit, da ihm sein eigener Typ schließlich bekannt ist. Bei der Erwartungsnutzenmaximierung ist zu berücksichtigen, dass die Gestalt der zugrunde gelegten Risikonutzenfunktion von Modell zu Modell unterschiedlich spezifiziert sein kann, was wiederum Einfluss auf das vom Entscheidungsträger verfolgte Entscheidungskriterium bzw. dessen Zielfunktion hat. Im Falle einer linearen Risikonutzenfunktion beispielsweise folgt aus dem Bernoulli-Prinzip die Orientierung am Erwartungswert der verfolgten Zielgröße (μ -Regel). Bei normalverteilter Zielgröße und exponentieller Risikonutzenfunktion ergibt sich hingegen eine Kompatibilität des Bernoulli-Prinzips mit dem (μ, σ)-Prinzip.²⁵⁶

Das **Entscheidungsproblem des Principal** besteht darin, im Adverse Selection-Fall ein Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ ²⁵⁷ bzw. im Moral Hazard-Fall ein Anreizsystem $R(x)$ zu wählen, welches jeweils den Erwartungswert seines Nutzens maximiert. Hierbei besteht das Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ beispielsweise²⁵⁸ aus *typenspezifischen Kombinationen* von (1) Output- oder Leistungseinheiten $q(\theta)$, welche der Agent im Rahmen der Auftragsbeziehung zu erbringen hat, und von (2) Transferzahlungsverpflichtungen $t(\theta)$ des Principal an den Agent für die Auftragsdurchführung. Das im Moral Hazard-Fall zu gestaltende Anreizsystem $R(x)$ ist erfolgsabhängig auf das Ergebnis x aus der Aufgabendurchführung durch den Agent konditioniert. Inhaltlich ist das vom Principal zu wählende Anreizsystem nicht auf ein monetäres Entlohnungssystem beschränkt. Um eine einseitige Assoziation mit einem rein monetären Anreizsystem zu vermeiden, wird daher im folgenden nicht die Notation $w(x)$ genutzt, welche in Kapitel 2.1.3.1 für

²⁵⁵ Für eine umfassende Kennzeichnung und Diskussion des Bernoulli-Prinzips vgl. *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 164ff.

²⁵⁶ Vgl. für einen Überblick zur Kompatibilität des Bernoulli-Prinzips mit klassischen Entscheidungskriterien wie der μ -Regel oder dem (μ, σ)-Prinzip *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 200-213. μ steht für den Erwartungswert und σ für die Standardabweichung einer Zufallsvariable.

²⁵⁷ Mit der Notation $\tilde{\theta}$ wird angezeigt, dass es sich bei der typenspezifischen und auftragsrelevanten Eigenschaft θ des Agent um eine Zufallsvariable handelt. Das Vertragsmenü besteht somit aus Verträgen der Form $(q(\theta), t(\theta))$ für alle θ aus Θ . Θ wiederum ist die Menge an möglichen Ausprägungen von θ , also die Menge an verschiedenen Agententypen.

²⁵⁸ Es ist z.B. auch eine Adverse Selection-Problematik denkbar, in welcher ein Monopolist (Principal) einem Konsumenten (Agent) ein Gut anbietet. Der Monopolist kennt jedoch den typenspezifischen Parameter θ nicht, welcher die Zahlungsbereitschaft des Konsumenten für unterschiedliche Mengen q beeinflusst. Bei einer solchen Problemsituation setzt sich das zu gestaltende Vertragsmenü aus typenspezifischen Kombinationen von (1) angebotenen Einheiten q und (2) für diese vom Agent zu leistende Transferzahlung t zusammen; für ein Modell, in welchem θ die für den Principal unbekanntere Zahlungsbereitschaft des Agent mitbestimmt, vgl. beispielsweise *Mussa/Rosen* (Product Quality 1978).

die erfolgsabhängigen Transferzahlungen an den Agent verwendet wurde. Entsprechend der Erläuterungen in Kapitel 2.1.1 soll das Angebot des Vertragsmenüs $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ bei Adverse Selection-Problemen zu einer wahrheitsgemäßen Typenseparierung führen, während das Anreizsystem $R(x)$ bei Moral Hazard-Problemen die Implementierung jenes Anstrengungsniveaus e des Agent sichern soll, welches unter Berücksichtigung der Kosten für seine Implementierung den Erwartungswert des Nutzens für den Principal maximiert. Die Notwendigkeit der Verhaltensbeeinflussung des Agent ergibt sich für den Principal aus der Gefahr, dass der Agent bei Informationsasymmetrien zu seinen Gunsten unbeobachtet einen Agent anderen Typs vortäuscht oder ein zu niedriges Anstrengungsniveau wählt und damit die Zielerreichung des Principal aus der Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung beeinträchtigt. Durch die Aufgabendelegation vom Principal an den Agent nimmt der Output der Entscheidungen des Agent schließlich unmittelbar Einfluss auf die Zielerreichung des Principal (**Pfeil 1**). Als Benchmark für die Zielorientierung des Principal dient das First Best-Ergebnis.

Mit den Pfeilen 2a bis 2c kann der Einfluss der Entscheidungsfindung des Agent auf die Entscheidung des Principal detaillierter gekennzeichnet werden. Bei der inhaltlichen Ausgestaltung des Anreizvertrages bzw. -systems ist es für deren Wirksamkeit von entscheidender Bedeutung, dass mit den Komponenten des Anreizvertrages bzw. -systems Komponenten der Nutzenfunktion des Agent adressiert werden. Formal zeigt sich dies in den Modellen²⁵⁹ daran, dass $q(\theta)$ sowie $t(\theta)$ im Adverse Selection-Modell bzw. $R(x)$ im Moral Hazard-Modell Komponenten der Nutzenfunktion U_A des Agent darstellen. Wenn der Principal beispielsweise ein erfolgsabhängiges Entlohnungssystem anreizorientiert gestalten möchte, so ist es eine notwendige Voraussetzung, dass der Agent aus monetären Größen einen Nutzen zieht und diese somit Bestandteil seiner Nutzenfunktion sind. Wenn der Agent darüber hinaus jedoch an die Wahl der Bemessungsgrundlage des monetären Anreizsystems keine weiteren Anforderungen²⁶⁰ stellt, kann z.B. in einer Anteilseigner-Manager-Beziehung ein am Unternehmenserfolg anknüpfendes Entlohnungssystem den Manager dazu veranlassen, gerade jene Größe, z.B. den Shareholder Value, in sein Zielsystem aufzunehmen, mit welcher der Unternehmenserfolg gemessen wird.

²⁵⁹ Vgl. hierzu die sehr allgemein gehaltenen Modelle in den Kapiteln 3.1.3 und 3.1.4.

²⁶⁰ Aus Sicht des Agent dürften insbesondere die Anforderungen Entscheidungsbezug sowie Nachvollziehbarkeit der Bemessungsgrundlage eine wichtige Rolle für die wirksame Anreizsetzung mit einem erfolgsabhängigen Entlohnungssystem spielen; vgl. zur Bedeutung der Diskussion um Anforderungen an Bemessungsgrundlagen eines monetären Anreizsystems im Rahmen agencytheoretischer Forschung bereits Kapitel 2.2.3.2.

Zusammen mit der Kenntnis der nutzenstiftenden Komponenten in der Nutzenfunktion des Agent muss der Principal allerdings auch eine Vorstellung von deren Gewicht für die Entscheidung des Agent haben. Es besteht beispielsweise beim Einsatz von monetären leistungsabhängigen Anreizsystemen die Gefahr, dass das Anstrengungsniveau des Handlungsträgers zur Durchführung einer Aufgabe im Vergleich zu einer Situation ohne derartige extrinsische Anreizsetzung sinkt. Diese Problematik der Verdrängung bzw. des **Crowding Out intrinsischer Motivation**²⁶¹ durch extrinsische Anreize kann im Rahmen einer großen Vielzahl von Feldstudien und Laborexperimenten beobachtet werden.²⁶² Über die Gründe für dieses Phänomen besteht jedoch keine Einigkeit in der wissenschaftlichen Diskussion.²⁶³

So wird beispielsweise auf Basis psychologischer Theorien diskutiert, dass die Einführung extrinsischer Anreize als Verlust an Selbstbestimmung wahrgenommen wird, was dazu führt, dass der Agent weniger Arbeitsfreude empfindet und damit unmittelbar aus der Aufgabenausführung einen geringeren Nutzen zieht.²⁶⁴ ROLAND BÉNABOU und JEAN TIROLE analysieren das Crowding Out-Phänomen anhand eines Principal-Agent-Modells, bei welchem der Principal einen Informationsvorsprung in Bezug auf die Schwierigkeit der Aufgabe oder hinsichtlich der Fähigkeiten des Agent zur Aufgabendurchführung besitzt. Eine starke Anreizsetzung durch den Principal signalisiert dem Agent in einer solchen Situation, dass die Aufgabe schwierig und deren Durchführung mit hohen Arbeitskosten für ihn verbunden ist, was langfristig die Motivation für hohen Arbeitseinsatz durch den Agent untergräbt.²⁶⁵ DIRK SLIWKA wiederum argumentiert, dass der Principal durch das Setzen hoher Anreize anzeigt, dass es in der Bevölkerung oder im Unternehmen nur einen geringen Anteil an Agents gibt, welche sich wertrational in dem Sinne verhalten, dass sie sich bedingungslos auch an nicht-verifizierbare Zusagen halten. Jene Agents, welche ihre Bereitschaft, sich an Vereinbarungen zu halten, vom Verhalten anderer abhängig machen (Konformisten), werden bei starker Anreizsetzung davon ausgehen, dass die Nichteinhaltung von Vereinbarun-

²⁶¹ Die Einführung des Verdrängungseffektes bzw. der Crowding Out-Problematik in die Wirtschaftstheorie geht maßgeblich auf Frey (Motivation 1997) zurück.

²⁶² Vgl. z.B. Frey/Oberholzer-Gee (Crowding-Out 1997); Gneezy/Rustichini (Pay 2000); Fehr/Gächter (Incentive 2002) oder Irlenbusch/Sliwka (Crowding Out 2005). Übersichten zu den zahlreichen Studien geben beispielsweise Frey/Jegen (Crowding 2001) sowie Frey/Osterloh/Benz (Leistungslöhne 2001), S. 566-568. Kunz/Pfaff (Intrinsic Motivation 2002) stehen dem Phänomen der Verdrängung intrinsischer Motivation jedoch skeptisch gegenüber; des Weiteren liefern z.B. die Arbeiten von Gibbons (Incentives 1997) sowie Lazear (Performance 2000) entgegen der Verdrängungshypothese Hinweise auf eine leistungssteigernde Wirkung von extrinsischen Anreizsystemen.

²⁶³ Überblicke zu Erklärungsansätzen für den empirisch beobachtbaren Verdrängungs- bzw. Crowding Out-Effekt geben Krepes (Interaction 1997) sowie Sliwka (Anreize 2003), S. 299-305.

²⁶⁴ Vgl. Deci/Porac (Theory 1978), insbesondere S. 165-175 zur Kennzeichnung der ‚cognitive evaluation theory‘ als Bezugsrahmen zur Analyse von Motivationsstrukturen.

²⁶⁵ Vgl. Bénabou/Tirole (Motivation 2003).

gen ein weit verbreitetes Verhalten ist und sich dem anpassen. Diese Verhaltensanpassung der so genannten ‚Konformisten‘ macht dann den Verdrängungseffekt aus.²⁶⁶ Anhand der Beispiele zur Erklärung des Crowding Out-Phänomens wird deutlich, dass die Ansätze methodisch unterschiedlich vorgehen. Teils setzt die Analyse lediglich an Situationsbedingungen wie der informatorischen Ausstattung der Entscheidungsträger an, teils fokussieren die Erklärungen jedoch auch unmittelbar auf die Präferenzstrukturen der Aufgabenträger. DAVID M. KREPS kommt daher in seinen überblickgebenden Analysen zu dem Schluss: „The results are likely to be messy. They will involve activities unfamiliar to economics (e.g., theories of how preferences are formed and reformed). But messy or not, they are important and must be pursued.“²⁶⁷

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die Nutzen- und damit auch Zielfunktion des Agent eine die Situation prägende Bedingung für den Principal darstellt, welche er bei der Suche nach Gestaltungsalternativen für das Anreizsystem berücksichtigen muss (**Pfeil 2a**). Der Sachverhalt, dass die Nutzenfunktion des Agent in den Bedingungen des spieltheoretisch basierten und daher Interdependenzen berücksichtigenden Entscheidungsmodells des Principal Niederschlag findet, führt dazu, dass die vorherrschende methodische Forderung ökonomischer Forschung, Verhaltensänderungen nicht durch Präferenzänderungen, sondern durch Änderungen der situativen Bedingungen bzw. Restriktionen zu erklären²⁶⁸, keine klar abgrenzbare Forschungsprogrammatisierung begründen kann. Wenn die Präferenzen des Agent Bestandteil der Situationsbedingungen des Principal sind und die Entscheidungsergebnisse des Principal aus den Anreizen seiner Situation erklärt werden, dann sind unter anderem Präferenzen Bestandteil des Restriktionensets²⁶⁹, welches den Output der Entscheidungen des Principal und dessen Änderungen erklärt. Daraus dürfte sich auch die methodische und damit teils verwirrende Vielfalt in den Bemühungen um die Erklärung und Gestaltung von Normen für Anreizsysteme ergeben. Die Vorbehalte vieler Ökonomen gegen eine Änderung der Präferenzen zur Erklärung von Änderungen des Entscheidungsverhaltens sind nachvollziehbar. Schließlich besteht die Gefahr, dass jedes beliebige Entscheidungsergebnis durch eine geeignete und letztlich willkürliche Annahme in Bezug auf die Struktur von Nutzen- und Zielfunktion der Entscheidungsträger erklärt und

²⁶⁶ Vgl. *Sliwka* (Incentive Schemes 2003).

²⁶⁷ *Kreps* (Interaction 1997), S. 363.

²⁶⁸ Vgl. hierzu beispielsweise *Kirchgässner* (Ökonomie 1980), S. 424; *Frey* (Ökonomie 1980), S. 23f. mit Verweis auf *Stigler/Becker* (Disputandum 1977); *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 377ff.; *Fehr/Fischbacher* (Social Preferences 2002), C30; vgl. kritisch dazu *Opp* (Entstehung 1983), S. 51f.

²⁶⁹ Zum Modell des erweiterten Restriktionensets als Modell interdisziplinärer Forschung für die Einbeziehung der Forschungsergebnisse anderer Wissenschaften in die Ökonomik vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 395ff.

begründet werden kann.²⁷⁰ Dabei ist es unerheblich, ob es sich um die Präferenzen des jeweils betrachteten Entscheidungsträgers oder um jene seines Interaktionspartners handelt. Situationsbedingungen bzw. Restriktionen wie etwa das informatorische Umfeld, das Kontrollsystem oder aufgabenbezogene technologische Bedingungen in einer Entscheidungs- bzw. spieltheoretischen Situation haben den Vorteil, dass sie einer wissenschaftlichen Beobachtung, Messung und Kontrolle z.B. im Rahmen empirischer Forschung leichter zugänglich sind.

Voranstehende Ausführungen machen deutlich, dass es einerseits nicht sinnvoll ist, zunächst nicht erklärbares Verhalten aus einer unsystematischen Anpassung der Präferenzen abzuleiten. Andererseits ist es jedoch auch nicht gerechtfertigt, Präferenzen, deren Strukturen sowie Entwicklungen aus der Erklärungs- und damit Begründungsbasis für Normen der Gestaltung von Anreizsystemen auszuklammern. Es bedarf vielmehr einer empirisch gestützten Theorie zu den Motiven, Bedürfnissen und damit Zielen der Individuen, um detaillierter einschätzen zu können, woraus sie ihren Nutzen ziehen. Die normative Principal-Agent-Theorie greift diesen Aspekt auf, indem in vielen aktuellen Arbeiten die Präferenzstrukturen der Akteure beispielsweise um Arbeitsfreude, altruistische Motive und insbesondere Ungleichheitsaversion angereichert werden.²⁷¹

Neben dem Einfluss der Nutzen- und Zielfunktion des Agent auf die Alternativen der Anreizsystemgestaltung können insbesondere auch Bedingungen gesetzlicher Natur den Alternativenraum für den Principal einschränken. So können vom Principal zu beachtende **Haftungsbeschränkungen (HB; limited liability constraints)** des Agent unter anderem durch gesetzlich verankerte Normen begründet sein. Formal werden Haftungsbeschränkungen beispielsweise dadurch berücksichtigt, dass der Principal bei einem Anreizsystem $R(x)$, welches als erfolgsabhängiges Entlohnungssystem konzipiert ist, in jedem Fall eine Mindestzahlung \underline{R} leisten muss.²⁷²

In Abb. 7 sind bei den Bedingungen der Entscheidungsfindung des Principal lediglich jene Sachverhalte aufgeführt, welche in der formalen Modellbildung die vorrangige Rolle spielen. Mit der **Teilnahmebedingung (TB; participation constraint)**²⁷³ wird dem Ziel der Erreichung eines Mindestnutzens des Agent Rechnung getragen (**Pfeil 2b**). Die Teilnahmebedingung ist in der Entscheidungsfindung unabhängig von dem

²⁷⁰ Vgl. z.B. Kirchgässner (Homo oeconomicus 1991), S. 144; Kreps (Interaction 1997), S. 362 bringt die Problematik derartiger Erklärungsansätze auf den Punkt, indem er schreibt: „...it simply assumes the answer.“

²⁷¹ Vgl. hierzu ausführlicher Kapitel 3.3.

²⁷² Vgl. Formel (22) aus Abschnitt 3.1.4.

²⁷³ Vgl. die Formeln (18) und (21) aus den Abschnitten 3.1.3 und 3.1.4.

Vorliegen von Informationsasymmetrien durch den Principal zu berücksichtigen. Mit der zusätzlichen Aufnahme einer oder mehrerer **Anreizbedingungen (AB; incentive constraints)** wird die Informationsasymmetrie zugunsten des Agent aufgegriffen (**Pfeil 2c**). In Adverse Selection-Modellen soll mit den Anreizbedingungen sichergestellt werden, dass das Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ derart gestaltet ist, dass die Agenttypen keinen Anreiz haben, einen Agent anderen Typs vorzutauschen. Der Nutzen U_A eines Agent vom Typen θ muss daher bei Wahl des Vertrages $(q(\theta), t(\theta))$ mindestens so groß sein wie bei Wahl eines jeden anderen Vertrages $(q(\hat{\theta}), t(\hat{\theta}))$, wobei gilt $\hat{\theta} \in \Theta$ und $\hat{\theta} \neq \theta$.²⁷⁴ Im Falle von Moral Hazard-Modellen erfasst der Principal über die Anreizbedingungen, dass der Agent bei Vorliegen eines Anreizsystems $R(x)$ aus der Menge der möglichen Anstrengungsniveaus E jenes Anstrengungsniveau e wählen wird, das seinen Erwartungsnutzen maximiert.²⁷⁵ Neben den Teilnahme- und Anreizbedingungen sowie einer etwaigen Haftungsbeschränkung hat der Principal bei seiner Entscheidung zudem die technologischen Bedingungen der durchzuführenden Aufgabe zu berücksichtigen.

Das **Entscheidungsproblem des Agent** besteht darin, im Adverse Selection-Fall einen Vertrag der Form $(q(\theta), t(\theta))$ aus einem Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ bzw. im Moral Hazard-Fall ein Anstrengungsniveau e aus einer Menge möglicher Anstrengungsniveaus E so auszuwählen, dass er jeweils den Erwartungswert seines Nutzens maximiert. Zugleich fällt der Agent eine Entscheidung darüber, ob überhaupt eine Auftragsbeziehung mit dem Principal zustande kommt. Für den Agent stellen die Technologie der Aufgabendurchführung, die Informationsasymmetrie zu seinen Gunsten sowie im Moral Hazard-Fall das Anreizsystem $R(x)$ die wesentlichen Bedingungen dar, welche er im Rahmen seiner Entscheidungsfindung berücksichtigt.

In Bezug auf das Entscheidungsproblem des Agent ist im Wesentlichen zu erläutern, warum in Abb. 7 die Entscheidungsalternativen des Agent in Klammern gesetzt werden. Über die Teilnahme- und Anreizbedingungen berücksichtigt der Principal das Entscheidungsverhalten des Agent. Mit dem anzubietenden Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ im Adverse Selection-Fall sowie mit dem Anreizsystem $R(x)$ im Moral Hazard-Fall strukturiert der Principal das Entscheidungsfeld des Agent derart (**Pfeile 3a und 3b**), dass er das Entscheidungsergebnis des Agent auf einen ganz bestimmten Vertrag $(q(\theta), t(\theta))$ bzw. auf ein ganz bestimmtes Anstrengungsniveau e lenkt. Der Principal

²⁷⁴ Vgl. Formel (17) aus Abschnitt 3.1.3.

²⁷⁵ Vgl. die Formeln (20) oder (20a) aus Abschnitt 3.1.4. Formel (20a) kommt zum Einsatz, wenn das Optimierungsproblem des Principal mit Hilfe des First Order Approach (FOA) gelöst wird. Eine nähere Kennzeichnung des FOA und seiner Anwendungsvoraussetzungen erfolgt in Kapitel 3.1.4.

entscheidet somit simultan über die Gestaltungsnormen für das Vertragsmenü bzw. das Anreizsystem sowie über den Entscheidungsoutput des Agent.

Darin zeigt sich zunächst ein einseitiges und **hierarchisch orientiertes Steuerungsdenken** in der normativen Principal-Agent-Theorie.²⁷⁶ In Anbetracht des oben ausführlich dargestellten Einflusses des Agent auf die Entscheidung des Principal, insbesondere durch seine Präferenzstrukturen, ist diese Sichtweise und Wertung der normativen Agency-Theorie jedoch zu relativieren. Die Machtverhältnisse zwischen Principal und Agent spiegeln sich beispielsweise im Vertragsvorschlagsrecht oder in der Mindestnutzenforderung des Agent wieder. Diese Machtverhältnisse sind Ausdruck von Machtverhältnissen in der Gesellschaft bzw. auf den verschiedenen Märkten, in denen sich die Principal-Agent-Beziehung vollzieht; sie werden jedoch häufig nicht modellendogen abgeleitet, sondern über das Prämissenset des Modells in die Analyse eingeführt.²⁷⁷ Im Rahmen agencytheoretischer Forschung nehmen die Annahmen hinsichtlich dieser Machtverhältnisse Einfluss darauf, wie sich die Verteilung des Nutzenszuwachses aus dem Eingehen der Auftragsbeziehung²⁷⁸ sowie die Möglichkeiten der Erreichung eines eindeutigen Gleichgewichts²⁷⁹ im jeweiligen Modell konkret darstellen. Modelle mit vielen Gleichgewichten zeugen von den Grenzen eines hierarchischen Steuerungsdenkens. Des Weiteren nimmt der Agent über seine Ziel- und Nutzenfunktion maßgeblichen Einfluss auf die Alternativen der Anreizsystemgestaltung und damit letztlich auf das Verhaltenssteuerungskonzept. Genährt wird das einseitige Steuerungsdenken in der normativen Agency-Theorie insbesondere (1) durch die Annahme einer einseitigen Informationsasymmetrie zugunsten des Agent, (2) durch die

²⁷⁶ Vgl. hierzu auch Meyer (Prinzipale 2004), S. 106ff. Aufgrund seiner Analysen fordert MATTHIAS MEYER, das am einseitigen und hierarchischen Verhaltenssteuerungskonzept orientierte Denken in der normativen Principal-Agent-Theorie durch ein Konzept der sequentiellen Abstimmung wechselseitiger Erwartungen bei offenem Zeithorizont zu ersetzen; vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 212-214.

²⁷⁷ Für eine Analyse der Principal-Agent-Beziehung unter Marktaspekten, womit beispielsweise Fragen in Bezug auf die modellbezogene Festlegung des Vertragsvorschlagsrechts sowie hinsichtlich möglicher Ansätze zur Bestimmung eines Mindestnutzens des Agent berührt werden, vgl. Meinhövel (Defizite 1999), S. 119ff.

²⁷⁸ In Moral Hazard-Modellen kann über die Höhe des Reservationsnutzens des Agent jede beliebige Aufteilung des Nutzenszuwachses aus dem Eingehen der Auftragsbeziehung als Modellergebnis erzeugt werden.

²⁷⁹ In Adverse Selection-Modellen mit Vertragsvorschlagsrecht seitens des Agent (Signalling-Modell) ergibt sich beispielsweise eine Vielzahl an Signalisierungsgleichgewichten, von denen keines ohne weitere Annahmen in Bezug auf die Rationalität der Entscheidungsträger als eindeutige Lösung gekennzeichnet werden kann; vgl. hierzu beispielsweise Maskin/Tirole (Relationship 1992), welche eingehend die Gleichgewichtseigenschaften sowie die Möglichkeiten eindeutiger Gleichgewichtslösungen für den Fall analysieren, dass ein mit privater und den Agentnutzen beeinflussender Information ausgestatteter Principal über das Vertragsvorschlagsrecht verfügt. Einen allgemeinen Überblick zu Ansätzen der Überwindung des Problems multipler Gleichgewichte gibt Lohmann (Kooperation 2000), S. 206ff.

Prämissen hinsichtlich der größtenteils sehr umfassenden informatorischen Ausstattung der Entscheidungsträger sowie (3) durch die sehr einfach gehaltenen Annahmen hinsichtlich der Präferenzen des Agent in vielen Modellen.²⁸⁰ Prinzipiell sind die einzelnen Modellkomponenten jedoch einer vielfältigen Konkretisierung, wenngleich nicht unbedingt einer mathematischen Modellierung zugänglich, womit die Struktur der Interaktion und somit auch das Steuerungs- bzw. Abstimmungskonzept zwischen Principal und Agent grundsätzlich offen sind.

Die Agency-Theorie wird zur **Institutionenökonomik**²⁸¹ gerechnet.²⁸² Der Output der agencytheoretischen Modelle, nämlich die Normen der institutionellen Ausgestaltung der Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung, stellt das Forschungsziel des agencytheoretischen Teilgebietes der Institutionenökonomik dar. Den Input in diese Theorie bilden

- die Ziele und Nutzenfunktionen von Principal und Agent, welche als *Homines oeconomici* charakterisiert sind,
- die Situationsbedingungen, durch welche eine Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung geprägt ist,
- verschiedene denkbare institutionelle Gestaltungsalternativen für Anreizsysteme sowie
- das jeweilige First Best-Ergebnis als gesamtnutzenmaximale Benchmark.

Die Theiestruktur soll in Bezug auf Normen der Ausgestaltung von Anreizsystemen helfen, (1) die Entstehung bestimmter Anreizsystemstrukturen zu erklären, (2) die Vorteilhaftigkeit potentieller institutioneller Arrangements als Basis für Gestaltungsempfehlungen zu begründen und (3) die Suche nach Systemen zu unterstützen, welche zu pareto-superioren Zuständen führen. In den Pfeilen 1 bis 3b zeigt sich die Interdependenz in den Entscheidungen von Principal und Agent, was den **interaktionsökonomischen Charakter** der Principal-Agent-Beziehung veranschaulicht.

²⁸⁰ MATTHIAS MEYER analysiert im Rahmen seiner Untersuchung die Bedeutung beidseitiger Informationsasymmetrie sowie einer offenen Zeitdimension für die Überwindung des zumeist vorherrschenden hierarchisch-teleologischen Steuerungsdenkens in der normativen Principal-Agent-Theorie; vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 147ff.

²⁸¹ Die Institutionenökonomik befasst sich mit der Erklärung und Gestaltung von Institutionen, welche auf die Lösung von Interaktionsproblemen zwischen Entscheidungs- und Handlungsträgern gerichtet sind: vgl. z.B. Furubotn/Richter (Institutional 1991); Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 100-117.

²⁸² Vgl. Picot (Theorien 1991), S. 144 sowie Schweitzer/Küpper (Systeme 2003), S. 615.

3.1.2 Kennzeichnung der Vielfalt an Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen

In der unüberschaubaren Vielzahl an Arbeiten zur formalen Agency-Forschung findet sich gleichsam eine kaum überblickbare Vielfalt an Modellen. Darin zeigt sich, dass die Forschung stets bemüht ist, durch Modellerweiterungen oder Neumodellierung sowohl konstruktive Kritik als auch neue Fragestellungen sowie wissenschaftliche Erkenntnisse aufzugreifen. So gibt es z.B.

- aufgrund der Kritik an der Überbewertung des Arbeitsleids sowie der monetären Interessen des Agent zunehmend Modelle mit pflichtbewussten, arbeitsfreudigen oder ungleichheitsaversen Agents²⁸³,
- aufgrund der Vorbehalte gegen statische Modelle auch vielfältige dynamische Analysen der Adverse Selection- und Moral Hazard-Problematik²⁸⁴ oder
- im Zuge der Kritik an der einseitigen Informationsasymmetrie zugunsten des Agent vereinzelt Modelle mit beidseitigen Informationsdefiziten^{285 286}.

Angesichts dieser Vielfalt verzichtet vorliegende Arbeit auf eine umfassende Detailanalyse einzelner Modellausprägungen. *Stattdessen wird die norm- und wertbezogene Analyse von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen in erster Linie auf theorieübergreifende Aspekte fokussiert.*

Folgende Tab. 3 verschafft einen Einblick in die kombinatorische Vielfalt der agencytheoretischen Modellbildung, ohne hierbei einen Anspruch auf Vollständigkeit erheben zu können. Insbesondere in Bezug auf dynamische Modelle sowie Moral Hazard-Modelle mit mehreren Agents eröffnen sich viele Fragen, welche bei der Modellbildung zusätzlich zu berücksichtigen, in der Tabelle jedoch nicht mit aufgenommen sind. So ist z.B. bei Modellen mit mehreren Agents zu klären, ob zwischen den Aufgaben der Agents eine technologische Abhängigkeit besteht, ob die Performancemaße der einzelnen Aufgaben einem gemeinsamen und / oder voneinander unabhängigen Zufallseinfluss ausgesetzt sind oder ob die Möglichkeit zum Eingehen von Seitenver-

²⁸³ Vgl. z.B. *Bartling/Siemens* (Inequity 2005); *Chi* (Ethics 1989); *Englmaier/Wambach* (Inequity Aversion 2005); *Mayer/Pfeiffer* (Anreizgestaltung 2004); *Neunzig* (Fixlohnverträge 2002); *Sliwka* (Incentive Schemes 2003); *Siemens* (Inequity 2004).

²⁸⁴ Beispiele für dynamische Adverse Selection-Modelle sind *Hart/Tirole* (Renegotiation 1988); *Laffont/Tirole* (Dynamics 1988) oder *Laffont/Tirole* (Adverse Selection 1990). *Radner* (Agreements 1981); *Fudenberg/Holmström/Milgrom* (Long Term 1990) sowie beispielsweise *Rogerson* (Repeated 1985) sind Arbeiten auf Basis dynamischer Moral Hazard-Modelle.

²⁸⁵ Vgl. beispielsweise *Bhattacharyya/Lafontaine* (Moral Hazard 1995); *Demski/Sappington* (Problems 1991) oder *Gupta/Romano* (Monitoring 1998).

²⁸⁶ In Bezug auf die um dynamische Aspekte, beidseitige Informationsasymmetrie oder soziale Präferenzen erweiterten Modelle kann abermals eine Prämissenkritik durchgeführt werden, welche unter Umständen in weiteren Modelländerungen mündet.

trägen zwischen den Agents gegeben ist. Allein daraus ergibt sich bezüglich der Modellbildung im Falle mehrerer Agents eine große Fülle an im Detail unterschiedlichen Modellen und Ergebnissen für die Gestaltung von Anreizsystemen. Tab. 3 listet in der ersten Spalte wichtige Komponenten von Principal-Agent-Modellen auf und nennt in der zweiten Spalte mögliche Ausprägungen dieser Komponenten.²⁸⁷

Zur vollständigen Nachvollziehbarkeit der Tabelleninhalte werden im Folgenden die Abkürzungen FOSD, MLRP, CDFC, MHRP sowie CARA und die Bedeutung der single-crossing bzw. Spence-Mirrlees property kurz erläutert. FOSD, MLRP und CDFC beziehen sich auf potentielle Eigenschaften der bedingten Wahrscheinlichkeitsverteilung über das Ergebnis x gegeben ein Anstrengungsniveau e . **FOSD (First Order Stochastic Dominance)** bedeutet, dass für zwei Anstrengungsniveaus $e, e' \in E$ mit $e > e'$ gilt: $F(x|e) \leq F(x|e')$ für alle $x \in X$, wobei $F(x|e)$ die bedingte Verteilung über x gegeben e darstellt. Ein höheres Anstrengungsniveau seitens des Agent verbessert somit die Aussichten auf gute bzw. höhere Ergebnisse aus der Auftragsdurchführung.²⁸⁸

MLRP (Monotone Likelihood Ratio Property) bedeutet vereinfacht ausgedrückt, dass bei Vergleich von zwei Anstrengungsniveaus die Annahme, dass der Agent das höhere der beiden Anstrengungsniveaus ergriffen hat, mit zunehmendem Ergebnis x plausibler wird.²⁸⁹ MLRP impliziert FOSD.²⁹⁰ **CDFC (Convexity of the Distribution Function Condition)** verlangt im stetigen Fall die Konvexität der Verteilungsfunktion $F(x|e)$ in e .²⁹¹

²⁸⁷ Einen breiten Einblick in die Modellvielfalt der Agencytheorie bietet beispielsweise *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), wengleich in dieser Arbeit nicht alle aufgelisteten Ausprägungsformen an Principal-Agent-Modellen diskutiert werden. Zur Nutzung der Fuzzy Set-Theorie für die Modellierung eines unscharfen Reservationsnutzens in Adverse Selection-Modellen vgl. *Balke* (Fuzzy 2004), S. 48-73; einen Überblick zu Arbeiten mit mehreren Agents teils unter besonderer Berücksichtigung der Kollusionsgefahr geben *Krapp* (Anreizverträge 1999); *Krapp* (Kooperation 2000), S. 7-21; *Winter* (Überblick 1996); Modelle mit mehreren Principals (Common Agency) stammen beispielsweise von *Bernheim/Whinston* (Common Agency 1986); *Dixit/Grossman/Helpman* (Common Agency 1997); *Myerson* (Mechanisms 1982).

²⁸⁸ Vgl. beispielsweise *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 49f. oder *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 149. Falls die bedingte Verteilungsfunktion nach e differenzierbar ist, lässt sich die FOSD-Eigenschaft der Funktion auch kennzeichnen durch $F_e(x|e) \leq 0$, wobei F_e die Ableitung 1. Ordnung der bedingten Verteilungsfunktion nach e darstellt.

²⁸⁹ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 198 und *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 52. Eine intensive Diskussion um die MLRP-Annahme bietet *Milgrom* (News 1981), insbesondere S. 382-387. Statt der Bezeichnung MLRP findet sich in der Literatur auch die Verwendung der Abkürzung MLRC für Monotone Likelihood Ratio Condition.

²⁹⁰ Vgl. *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 53.

²⁹¹ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 199; *Rogerson* (First-Order Approach 1985), S. 1362.

MHRP (Monotone Hazard Rate Property) bezieht sich auf eine potentielle Eigenschaft der Wahrscheinlichkeitsverteilung über die verschiedenen Typen θ .²⁹² Der Begriff der ‚Monotone Hazard Rate‘ entstammt dem Problembereich statistischer Überlebenswahrscheinlichkeiten. Im Kontext der Adverse Selection-Problematik hat eine monoton steigende Hazard Rate jedoch keine natürliche ökonomische Interpretation.²⁹³

Die CARA-Eigenschaft sowie die single-crossing bzw. Spence-Mirrlees property beziehen sich auf Spezifika der Nutzenfunktion der Akteure. Ein Entscheidungsträger mit einer **CARA (Constant Absolute Risk Aversion)**-Nutzenfunktion ist dadurch gekennzeichnet, dass er eine konstante und damit vom Vermögen unabhängige Risikoaversion besitzt.²⁹⁴ Wenn die Präferenzstrukturen der Agents in Adverse Selection-Modellen der **single-crossing bzw. Spence-Mirrlees property** genügen, dann schneiden sich die Indifferenzkurven bzw. Isonutzenlinien verschiedener Agententypen bezogen auf ein bestimmtes Nutzenniveau jeweils nur einmal.²⁹⁵

All diese Eigenschaften von Wahrscheinlichkeitsverteilungen sowie Nutzenfunktionen stellen **mathematisch-methodische Normen** des Prämissensets agencytheoretischer Modellbildung dar. In den beiden folgenden Kapiteln zu den Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen wird kurz skizziert, welche Funktionen diese Normen im Rahmen der Modellkonstruktion und insbesondere -lösung erfüllen.

²⁹² Für eine formale Darstellung der MHRP vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 137.

²⁹³ Vgl. zur Bedeutung der MHRP im Rahmen statistischer Überlebenswahrscheinlichkeiten beispielsweise *Fudenberg/Tirole* (Game Theory 1992), S. 267.

²⁹⁴ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 230.

²⁹⁵ *Mirrlees* (Income Taxation 1971) sowie *Spence* (Signaling 1973) verwendeten die single-crossing Annahme in ihren Arbeiten. Vgl. auch die Erläuterungen von *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 90-93 und S. 142f. sowie von *Schweizer* (Vertragstheorie 1999), S. 44f.

wichtige Komponenten von Principal-Agent-Modellen		mögliche Ausprägungen
technologische Bedingungen	Technologie der Auftragsdurchführung in Moral Hazard-Modellen:	
	• $x = x(e, z)$	verschiedene Produktionsfunktionen modellierbar mit dem Anstrengungsniveau e sowie der Zufallsvariablen z als unabhängige Variablen
	• Anstrengungsniveauraum E	diskret (2 oder mehr mögliche Anstrengungsniveaus) / stetig
	• Wahrscheinlichkeitsverteilung über x gegeben e	diskret (2 oder mehr mögliche Ergebnisse; Wahrscheinlichkeitsfunktion) / stetig (Dichtefunktion); Modellbildung jeweils mit verschiedenen Verteilungstypen möglich; Erfüllung von FOSD, MLRP, CDFC ja / nein
	• Anzahl der Aufgaben	single task-Modelle / multi task-Modelle (Komplemente / Substitute / technologische Unabhängigkeit; symmetrische / asymmetrische Verteilung)
	typenabhängige Kostenfunktion, Funktion der Zahlungsbereitschaft, etc. in Adverse Selection-Modellen:	
	• $C = C(q, \theta)$	verschiedene Kosten-, Zahlungsbereitschaftsfunktionen etc. modellierbar mit dem Ergebnis q sowie der typenspezifischen Eigenschaft θ als unabhängige Variablen
	• Ergebnis, Aktionenraum Q	diskret / stetig
	• Typenraum Θ	diskret / stetig
• Wahrscheinlichkeitsverteilung über die Typen θ	diskret / stetig; Erfüllung von MHRP ja / nein	
• Anzahl der typenspezifischen Eigenschaften	eindimensionale / mehrdimensionale Informationsasymmetrie	
Nutzenfunktion von Principal und Agent	Risikoeinstellung	risikoavers / risikoneutral / risikofreudig
	Diskontierungsfaktoren	konstant / periodenabhängig; gleiche / unterschiedliche Diskontierungsfaktoren von Principal und Agent
	nutzenstiftende Komponenten	<u>Principal</u> : Ergebnis x bzw. q ; Agenttyp θ (common value model); Transferzahlungen / Lohnzahlungen; Gesamtwohlfahrt; etc. <u>Agent</u> : Transferzahlungen / Lohnzahlungen; Produktionskosten / Arbeitsleid; Arbeitsfreude; Ungleichheitsaversion; Strafzahlungen, etc.
	Struktur	verschiedene funktionale Strukturen modellierbar: separabel / nichtseparabel; CARA-Funktion ja / nein; Einhaltung der single-crossing bzw. Spence-Mirrlees property ja / nein; Gestaltungsalternativen für die Gewichtungsfaktoren; etc.
	Reservationsnutzen	typenunabhängig / typenspezifisch; deterministisch / stochastisch / unscharf (Modellierung beispielsweise als wahrscheinlichkeitstheoretische Zufallsgröße oder über Fuzzy Sets)
Haftungsbegrenzung		ja / nein; auf Transferzahlungen / auf Renten
Anzahl der Agents (Moral Hazard-Modelle)		Ein-Agent-Modelle / Mehr-Agent-Modelle
Anzahl der Principals		ein Principal / mehrere Principals (Common Agency)
Beziehungen zwischen verschiedenen Perioden		statisch / dynamisch
Richtung der Informationsasymmetrie		einseitig / zweiseitig

Tab. 3: Wichtige Komponenten von Principal-Agent-Modellen und deren mögliche Ausprägungen

Die in Moral Hazard-Modellen – ebenfalls aus methodischen Gründen – häufig eingesetzten **LEN-Modelle** stellen eine spezifische Kombination bestimmter Komponentenausprägungen dar. In LEN-Modellen wird davon ausgegangen, dass sich der Principal auf die Gestaltung linearer Anreizschemata (L) beschränkt, dass der Agent über eine exponentielle Nutzenfunktion verfügt (E; CARA-Funktion) und dass die Verteilung über x bei gegebenem e durch eine Normalverteilung charakterisiert ist (N).²⁹⁶ LEN-Modelle erfreuen sich im Rahmen agencytheoretischer Forschung wegen ihrer einfacheren rechentechnischen Handhabbarkeit großer Beliebtheit, da sie die Möglichkeit eröffnen, mit Sicherheitsäquivalenten zu arbeiten. Dies vereinfacht insbesondere den Umgang mit den Nebenbedingungen in den Modellen.²⁹⁷

3.1.3 Kennzeichnung grundlegender Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection-Modellen und Fokus folgender Analysen

Da in Kapitel 3.1.1.2 die entscheidungstheoretisch basierte Interaktion von Principal und Agent bereits sehr ausführlich erläutert und analysiert wurde, ist die Erklärung des folgenden statischen Adverse Selection-Grundmodells knapp gehalten.

Das Adverse Selection-Entscheidungsproblem bzw. -Entscheidungsmodell aus Sicht des Principal stellt sich formal wie folgt dar, wobei für dieses Modell von einem typenidentischen Reservationsnutzen ausgegangen wird:

$$(16) \quad \max_{q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta})} E_{\tilde{\theta}} [U_P(S(q(\tilde{\theta})), t(\tilde{\theta}))]$$

unter Beachtung der Nebenbedingungen:

$$(17) \quad \text{AB:} \quad U_A(t(\theta), q(\theta), \theta) \geq U_A(t(\hat{\theta}), q(\hat{\theta}), \theta) \text{ für alle } (\theta, \hat{\theta}) \in \Theta^2$$

und

$$(18) \quad \text{TB:} \quad U_A(t(\theta), q(\theta), \theta) \geq U_A^{RN} \text{ für alle } \theta \in \Theta$$

²⁹⁶ Das LEN-Modell geht auf *Spremann* (Agent 1987) zurück. Für eine knappe Kennzeichnung vgl. beispielsweise auch *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 91-93; *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 58-62; *Kräkel/Sliwka* (Aufgabenverteilung 2001), S. 333-336. *Wagenhofer/Ewert* (Linearität 1993) diskutieren unter Heranziehung der Arbeit *Holmström/Milgrom* (Aggregation 1987) die Zulässigkeit einer Beschränkung auf lineare Entlohnungsschemata.

²⁹⁷ Vgl. z.B. *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 59.

Bei Konkretisierung der Nutzenfunktion des Agent mit $U_A = t - C(q, \theta)$ ergibt sich für die Anreiz- und Teilnahmebedingung:

$$(17a) \text{ AB: } \quad t(\theta) - C(q(\theta), \theta) \geq t(\hat{\theta}) - C(q(\hat{\theta}), \theta) \text{ für alle } (\theta, \hat{\theta}) \in \Theta^2$$

$$(18a) \text{ TB: } \quad t(\theta) - C(q(\theta), \theta) \geq U_A^{RN} \text{ für alle } \theta \in \Theta$$

Gleichung (16) stellt die Zielfunktion des Principal dar. Sein Ziel ist es, ein Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ zu wählen, welches den Erwartungswert seines Nutzens maximiert. Der Nutzen U_P des Principal hängt hierbei zum einen vom Nutzenbeitrag $S(q)$ aus der vom Agent erbrachten Outputmenge q und zum anderen von der Transferzahlung t des Principal an den Agent ab. Mit den Anreizbedingungen (17) bzw. (17a) soll sichergestellt werden, dass das Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ derart gestaltet ist, dass die Agenttypen keinen Anreiz haben, einen Agent anderen Typs vorzutäuschen. Der Nutzen U_A eines Agent vom Typen θ muss daher bei Wahl des Vertrages $(q(\theta), t(\theta))$ mindestens so groß sein wie bei Wahl eines jeden anderen Vertrages $(q(\hat{\theta}), t(\hat{\theta}))$, wobei gilt $\hat{\theta} \in \Theta$ und $\hat{\theta} \neq \theta$. Die Ausgestaltung des Vertragsmenüs $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ soll also zu einer wahrheitsgemäßen Typenseparierung führen, indem der Agent über die Wahl des Vertrages $(q(\theta), t(\theta))$ zugleich seinen Typen θ wahrheitsgemäß offenbart. Daher können die Anreizbedingungen auch als Selbstselektionsbedingungen bezeichnet werden.²⁹⁸ Das angebotene Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ stellt einen anreizverträglichen bzw. wahrheitsgemäßen Revelations- oder direkten Mechanismus dar. Der Principal könnte den Agent nämlich auch direkt nach dessen Typ fragen und ihm dann in Abhängigkeit des berichteten Typs einen Vertrag dergestalt anbieten, dass letztlich die gleiche Allokation wie mit Angebot des Vertragsmenüs $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ implementiert werden würde.²⁹⁹ Die Begründung für eine Beschränkung des Principal auf solch direkte Mechanismen zur wahrheitsgemäßen Typenseparierung ergibt sich aus dem **Revelationsprinzip**. Dieses besagt, dass eine Allokation, welche durch irgendeinen und gegebenenfalls auch sehr komplizierten Mechanismus unter rationalen Akteuren implementierbar ist, auch durch einen wahrheitsgemäßen direkten Mechanismus implementiert werden kann.³⁰⁰ In den Gleichungen (18) bzw. (18a) schlagen sich die Teilnahmebedingungen der verschiedenen Agenttypen nieder. Jeder Agenttyp möchte im Rahmen der Auftragsbeziehung mindestens seinen Reservationsnutzen U_A^{RN} erreichen.

²⁹⁸ Vgl. *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 73.

²⁹⁹ Vgl. *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 42 sowie *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 48-50.

³⁰⁰ Vgl. *Schweizer* (Vertragstheorie 1999), S. 44; *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 49 sowie grundlegend insbesondere *Myerson* (Incentive 1979) und *Myerson* (Design 1981).

Folgende Tabelle³⁰¹ gibt die **Informationsstände von Principal und Agent** im Ablauf der Principal-Agent-Beziehung wieder.

Zeitpunkt	0	1	2	3	4
Adverse Selection-Problematik	Agent erhält Information θ aus Θ	Principal bietet Vertragsmenü an	Agent entscheidet sich für einen Vertrag $(q(\theta), t(\theta))$ aus dem Menü an Verträgen	Agent erbringt die Leistung $q(\theta)$ für den Principal	Principal leistet die Transferzahlung $t(\theta)$ an den Agent, Nutzenrealisierung bei Principal und Agent
Informationsstand Principal	U_P, U_A , Reservationsnutzen des Agent, $f(\theta)$, Q , Typenraum Θ		Typ θ	q	$U_P(S(q), t)$, $U_A(t, q, \theta)$
Informationsstand Agent	U_P, U_A , Reservationsnutzen des Agent, $f(\theta)$, Q , Typ θ , Typenraum Θ			q	$U_P(S(q), t)$, $U_A(t, q, \theta)$

Tab. 4: Informationsstände von Principal und Agent im Adverse Selection-Grundmodell

Obige Tabelle kennzeichnet eine Adverse Selection-Problematik, in welcher dem Principal durch entsprechende Vertragsgestaltung eine vollständige und wahrheitsgemäße Typenseparierung gelingt. Aus diesem Grund erhält der Principal durch die Entscheidung des Agent für einen bestimmten Vertrag $(q(\theta), t(\theta))$ die Information, mit welchem Agenttyp er die Auftragsbeziehung eingeht. Es gibt auch Modelle mit Prämissensets, bei welchen es zum ‚shutdown‘ gewisser Agenttypen sowie zu so genannten Pooling-Verträgen kommt. Von ‚shutdown‘ eines Agenttypen spricht man, wenn der Principal das Vertragsangebot derart gestaltet, dass dieser Agenttyp den Vertrag nicht akzeptiert und mit ihm keine Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung zustande kommt.³⁰² **Pooling-Verträge** liegen dann vor, wenn mehrere oder sogar alle Typen den gleichen Vertrag angeboten bekommen. In einem solchen Fall wird in der Literatur auch von ‚bunching‘ gesprochen.³⁰³ Der Principal kann dann bei Vertragsangebot und Vertragswahl durch die Agents deren Typ nicht ex post feststellen.³⁰⁴ Bietet der Principal allerdings keinen Vertrag zur Selbstwahl an, sondern fragt die Agents direkt

³⁰¹ In Anlehnung an Küpper (Controlling 2005), S. 70; Unterschiede ergeben sich aus der angepassten Notation und der Struktur des in dieser Arbeit verwendeten Adverse Selection-Grundmodells. Zu graphischen Darstellungen der Zeitstruktur vgl. Richter/Furubotn (Institutionenökonomik 2003), S. 240; Erlei/Leschke/Sauerland (Institutionenökonomik 1999), S. 112f.

³⁰² Vgl. hierzu beispielsweise Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 38 oder die Analyse bei Siemens (Inequity 2004), S. 44ff.

³⁰³ Vgl. hierzu Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 38, 88ff. und 140ff. oder Guesnerie/Laffont (Solution 1984), insbesondere S. 341-349.

³⁰⁴ Vgl. Kleine (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 117.

nach ihrem Typen, um ihnen dann den typenbezogenen Vertrag anzubieten, werden die Agents entsprechend dem Revelationsprinzip ihren Typ wahrheitsgemäß offenbaren.

„To avoid bunching, modelers often chose to impose a sufficient condition on the distribution of types, the *monotonicity of the hazard rate*.“³⁰⁵ Die Beschränkung auf Wahrscheinlichkeitsverteilungen $f(\theta)$, welche der MHRP genügen, ist somit im Rahmen der Modellbildung als mathematisch-methodische Norm zu begreifen, um Pooling-Gleichgewichte als Lösung des Vertragsgestaltungsproblems zu vermeiden und eine bestimmte Struktur der Modelllösung zu sichern. Ebenso stellt die Anforderung der single-crossing bzw. Spence-Mirrlees property an die Präferenzstruktur der Agents eine aus rechentechnischen Gründen getriebene Modellierungsnorm dar, da sie die Lösbarkeit und Handhabbarkeit der Modelle wesentlich unterstützt. „The incentive problem is then well behaved since there is a huge simplification in the number of relevant constraints. ... This huge simplification holds for any number of types, or even for a continuum ... if the agent’s utility function satisfies the so-called Spence-Mirrlees property.“³⁰⁶ Wie bereits oben angedeutet sind diese Annahmen hinsichtlich einer natürlichen und ökonomischen Interpretation jedoch kritisch zu beurteilen.

In folgender Tab. 5 werden die grundlegenden Komponenten der Normbegründung in Adverse Selection-Modellen einschließlich des Fokus der norm- und wertbezogenen Analyse mit entsprechenden Kapitelverweisen im Überblick dargestellt. Die norm- und wertbezogene Analyse in den Hauptkapiteln 3 und 4 setzt

- (1) bei den Grundlagenaxiomen der Entscheidungstheorie,
- (2) am formalen Entscheidungsmodell des Principal und
- (3) an den Ergebnissen agencytheoretischer Forschung an.

Diese Ansatzpunkte werden im Rahmen der vorliegenden Arbeit als drei grundlegende Komponenten bzw. Bestandteile der agencytheoretischen Begründung von Normen bzw. Prinzipien der Anreizsystemgestaltung³⁰⁷ unterschieden. In der rechten Hauptspalte der Tabelle sind die Analysegegenstände mit entsprechenden Kapitelverweisen *genannt*, um diese in den Gang vorliegender Untersuchung einzuordnen. So wurden beispielsweise das hierarchisch orientierte Steuerungsdenken der normativen Principal-Agent-Theorie sowie die Problematik der Zurechenbarkeit der Entscheidungser-

³⁰⁵ Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 90 (Hervorhebung im Original).

³⁰⁶ Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 90.

³⁰⁷ Die Agency-Theorie liefert hierbei sowohl Begründungen für die Empfehlung von Normen der Anreizsystemgestaltung als auch für die Bildung von Hypothesen über empirische Regeln der Ausgestaltung von Anreizsystemen: vgl. hierzu bereits Kapitel 2.2.2.

gebnisse des Principal bereits in Abschnitt 3.1.1.2 einer norm- und wertbezogenen Analyse unterzogen. Die mathematisch-methodisch bedingten Normen der Modellkonstruktion sowie -lösung bilden nicht den Schwerpunkt der Analysen vorliegender Arbeit. Daher werden die durch die formale Methodik getriebenen Normen bzw. Prämissen in Tab. 5 ohne Kapitelzuordnung ausgewiesen. Es erscheint im Rahmen einer norm- und wertbezogenen Analyse der normativen Principal-Agent-Theorie jedoch angebracht, auf diese Normen und Prämissen explizit hinzuweisen, da sie vielfach einer realitätsnahen inhaltlichen Interpretation nicht zugänglich sind. Die formale und methodische Bedeutung der single-crossing property sowie der MHRP für Adverse Selection-Modelle wurde in den voranstehenden Ausführungen sowie in Kapitel 3.1.2 bereits erläutert.

<p style="text-align: center;">Analysefokus in den Kapiteln 3 und 4</p>	<p>Kapitel 3.2: Analyse der empirischen und normativen Bedeutung des methodologischen Individualismus sowie der Rationalitäts- und Eigennutzenmaximierungssannahme</p>	<p>mathematisch-methodisch bedingte Normen zur Sicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> - innerer Lösungen - der Lösbarkeit durch Vereinfachung / Reduktion des Problems (z.B. Notwendigkeit der single-crossing property) - eines Separierungs-gleichgewichts (Vermeidung von bunching) - ... 	
	<p>Kapitel 3.1.1.2: - Nutzen- und Zielfunktion des Agent als Situationsbedingung des Principal: Zurechnung von Entscheidungsergebnissen des Principal unter anderem auf die Präferenzen (Ziele, Normen und Werte) des Agent</p> <p>- Diskussion des hierarchisch orientierten Steuerungsgedankens in der normativen Principal-Agent-Theorie</p> <p>Kapitel 3.1.3: Revelationsprinzip als Begründungsbasis für die Beschränkung des Principal auf direkte Mechanismen zur wahrheitsgemäßen Typenseparierung</p> <p>Kapitel 3.3: norm- und wertbezogene Analyse hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte von Principal sowie Agent und deren Berücksichtigung in den Ziel- bzw. Nutzenfunktionen und durch den Wegfall von Handlungsalternativen</p> <p>Kapitel 4: norm- und wertbezogene Analyse von Ergebnissen / Lösungen normativer Principal-Agent-Modelle</p>	<p>Kapitel 3.1.1.2: - Nutzen- und Zielfunktion des Agent als Situationsbedingung des Principal: Zurechnung von Entscheidungsergebnissen des Principal unter anderem auf die Präferenzen (Ziele, Normen und Werte) des Agent</p> <p>- Diskussion des hierarchisch orientierten Steuerungsgedankens in der normativen Principal-Agent-Theorie</p> <p>Kapitel 3.1.3: Revelationsprinzip als Begründungsbasis für die Beschränkung des Principal auf direkte Mechanismen zur wahrheitsgemäßen Typenseparierung</p> <p>Kapitel 3.3: norm- und wertbezogene Analyse hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte von Principal sowie Agent und deren Berücksichtigung in den Ziel- bzw. Nutzenfunktionen und durch den Wegfall von Handlungsalternativen</p>	
<p style="text-align: center;">Komponenten der Normbegründung in Adverse Selection-Modellen</p>	<p>(1) Grundlagen-axiome der Entscheidungstheorie</p> <p>(methodologischer Individualismus) Homo oeconomicus: - Rationalität - Nutzenmaximierung</p>	<p>$\max_{q(\hat{\theta})} E_{\hat{\theta}} [U_A(S(q(\hat{\theta})), t(\hat{\theta}))]$</p> <p>unter Beachtung der Nebenbedingungen:</p> <p>$U_A(t(\theta), q(\theta), \theta) \geq U_A(t(\hat{\theta}), q(\hat{\theta}), \theta) \text{ für alle } (\theta, \hat{\theta}) \in \Theta^2$</p> <p>$U_A(t(\theta), q(\theta), \theta) \geq U_A^{RN} \text{ für alle } \theta \in \Theta$</p>	<p>- Möglichkeiten der Typenseparierung, - pooling bzw. bunching, - shutdown, - downward distortion / upward distortion, - Informationsrenten der verschiedenen Agenttypen, - Linearitätseigenschaften des Anreizvertrages, - etc.</p>
<p style="text-align: center;">(3) Ergebnisse: Gestaltungs-normen für den Anreizvertrag</p>	<p>mathematische / formallogische Transformation des normativ und empirisch gefüllten Prämissensets</p> <p>→</p>	<p>(3) Ergebnisse: Gestaltungs-normen für den Anreizvertrag</p>	<p>(3) Ergebnisse: Gestaltungs-normen für den Anreizvertrag</p>

Tab. 5: Komponenten der Normbegründung in Adverse Selection-Modellen und Ansatzpunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse

3.1.4 Kennzeichnung grundlegender Komponenten der Normbegründungsstrukturen in Moral Hazard-Modellen vom hidden action-Typ und Fokus folgender Analysen

Das **Moral Hazard-Entscheidungsproblem** bzw. **-Entscheidungsmodell** aus Sicht des Principal stellt sich formal wie folgt dar:

$$(19) \quad \max_{e, R(x)} E_{x/e} [U_P(S(x), R(x))]$$

unter Beachtung der Nebenbedingungen:

$$(20) \quad \text{AB:} \quad E_{x/e} [U_A(u(R(x)), \psi(e))] \geq E_{x/e'} [U_A(u(R(x)), \psi(e'))] \text{ für alle } e' \in E$$

oder

$$(20a) \quad \text{AB}^{\text{FOA}}: \quad e = \arg \max_{e' \in E} E_{x/e'} [U_A(u(R(x)), \psi(e'))]$$

und

$$(21) \quad \text{TB:} \quad E_{x/e} [U_A(u(R(x)), \psi(e))] \geq U_A^{RN}$$

und eventuell

$$(22) \quad \text{HB:} \quad R(x) \geq \underline{R}$$

Gleichung (19) stellt die Zielfunktion des Principal dar. Sein Ziel ist es, ein Anreizsystem $R(x)$ zu wählen, welches den Erwartungswert seines Nutzens maximiert. Der Nutzen U_P des Principal hängt hierbei zum einen vom Nutzenbeitrag $S(x)$ aus dem Ergebnis x der Auftragsdurchführung durch den Agent und zum anderen von den mit dem Anreizsystem $R(x)$ verbundenen Aufwendungen für den Principal ab. Die Optimierung durch den Principal kann man sich zur besseren Veranschaulichung stets in zwei Schritten denken. Dies ist auch dann sinnvoll, wenn die Modellstruktur eine simultane Lösung der beiden folgenden Teilprobleme im Optimierungskalkül erlaubt. Zunächst wird für die verschiedenen Anstrengungsniveaus e aus E jeweils jenes Anreizsystem $R(x)$ gesucht, welches das betrachtete Anstrengungsniveau zu den geringsten Kosten für den Principal implementiert. Im zweiten Schritt fällt dann die Entscheidung für jene $(e, R(x))$ -Kombination, welche den Erwartungswert des Nutzens für den Principal maximiert.³⁰⁸ Daraus erklärt sich, warum sowohl e als auch $R(x)$ die Gestaltungsvari-

³⁰⁸ Vgl. zur Herausarbeitung der Zweistufigkeit des Optimierungsproblems originär *Grossman/Hart* (Principal-Agent Problem 1983). Für eine anschauliche Beispielrechnung zur zweistufigen Vorgehensweise im diskreten Fall vgl. beispielsweise *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 69-84.

ablen aus Sicht des Principal darstellen. Somit wird wie bereits erläutert mit dem Anreizsystem $R(x)$ das Entscheidungsfeld des Agent durch den Principal derart strukturiert, dass die Anstrengungsniveaumentcheidung des Agent auf ein ganz bestimmtes und vom Principal gewünschtes Anstrengungsniveau e gelenkt wird.

Mit den Anreizbedingungen (20) bzw. bei Anwendung des so genannten First Order Approach (FOA) mit Bedingung (20a) berücksichtigt der Principal, dass der Agent bei Vorliegen eines Anreizsystems $R(x)$ aus der Menge der möglichen Anstrengungsniveaus E jenes Anstrengungsniveau e wählen wird, das seinen Erwartungsnutzen maximiert. Der **First Order Approach** kommt zum Einsatz, wenn sowohl die Menge der Anstrengungsniveaus E als auch die Zufallsvariable z stetig modelliert sind. Hierbei ist die Anreizbedingung identisch mit der Bedingung erster Ordnung aus dem Optimierungsproblem des Agent. Die Anwendung des First Order Approach sichert ein globales Maximum für den Principal jedoch nur, wenn die Nutzenfunktion des Agent konkav in e für alle Anreizschemata $R(x)$ ist. Dies ist der Fall bei Gültigkeit von MLRP und CDFC.³⁰⁹ Der First Order Approach geht unter anderem auf BENGT HOLMSTRÖM und STEVEN SHAVELL zurück³¹⁰ und wird von WILLIAM ROGERSON als ‚relaxed program‘ bezeichnet, womit verdeutlicht werden soll, dass durch Einsatz der modifizierten Anreizbedingung (20a) die Erreichung eines Optimums nicht garantiert ist.³¹¹ Die Annahmen MLRP sowie CDFC werden daher zu methodisch bedingten Normen, um mit der Anwendung des First Order Approach die Ermittlung eines globalen Maximums sicher zu stellen.

In Gleichung (21) schlägt sich die Teilnahmebedingung des Agent nieder. Der Agent möchte im Rahmen der Auftragsbeziehung mindestens seinen Reservationsnutzen U_A^{RN} erreichen. Über Gleichung (22) kann eine etwaige Haftungsbegrenzung seitens des Agent berücksichtigt werden.

Folgende Tabelle³¹² gibt die **Informationsstände von Principal und Agent** im Ablauf der Principal-Agent-Beziehung wieder. Der Principal kann das vom Agent gewählte Anstrengungsniveau e zwar nicht beobachten; er kann jedoch über die Wahl des Anreizsystems $R(x)$ den Agent in seiner Anstrengungsniveaumentcheidung auf ein bestimmtes Anstrengungsniveau e lenken. Dadurch ist zu erklären, dass sowohl der

³⁰⁹ Vgl. *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 55f.; *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 199f.; *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 61 und insbesondere *Rogerson* (First-Order Approach 1985).

³¹⁰ Vgl. *Holmström* (Moral hazard 1979); *Shavell* (Incentives 1979).

³¹¹ Vgl. *Rogerson* (First-Order Approach 1985), S. 1360f.

³¹² In Anlehnung an *Küpper* (Controlling 2005), S. 70; wiederum ergeben sich Unterschiede insbesondere aus der angepassten Notation und der Struktur des in dieser Arbeit verwendeten Moral Hazard-Grundmodells vom hidden action-Typ.

Principal als auch der Agent bei Realisierung des Ergebnisses x und Vollzug des Anreizsystems $R(x)$ Kenntnis über die Ausprägung von U_P und U_A erlangen.

Zeitpunkt	0	1	2	3
Moral Hazard-Problematik vom hidden action-Typ	Principal gestaltet und implementiert das Anreizsystem $R(x)$ bzw. bietet den Anreizvertrag $R(x)$ an	Agent entscheidet über das Eingehen der Auftragsbeziehung unter den Bedingungen des Anreizsystems $R(x)$	Agent wählt das Anstrengungsniveau e aus E	Ergebnisrealisierung x , Principal leistet bzw. vollzieht $R(x)$, Nutzenrealisierung bei Principal und Agent
Informationsstand Principal	U_P, U_A , Reservationsnutzen des Agent, $f(x e), E$			x , $U_P(S(x), R(x))$, $U_A(u(R(x)), \psi(e))$
Informationsstand Agent	U_P, U_A , Reservationsnutzen des Agent, $f(x e), E$		Anstrengungsniveau e	x , $U_P(S(x), R(x))$, $U_A(u(R(x)), \psi(e))$

Tab. 6: Informationsstände von Principal und Agent im Moral Hazard-Grundmodell vom hidden action-Typ

Folgende Tab. 7 ist strukturgleich zu Tab. 5 und stellt die grundlegenden Komponenten der Normbegründung in Moral Hazard-Modellen vom hidden action-Typ einschließlich des Fokus der norm- und wertbezogenen Analyse mit den entsprechenden Kapitelverweisen dar. Hierbei werden die mathematisch-methodisch bedingten Normen der Modellkonstruktion sowie -lösung abermals gesondert hervorgehoben, obwohl die weiteren Ausführungen hierauf jedoch keinen Fokus legen. Die formale und methodische Bedeutung von FOSD, LEN-Modellen sowie der MLRP und CDFC für Moral Hazard-Modelle wurde in den voranstehenden Ausführungen sowie in Kapitel 3.1.2 bereits erläutert.³¹³

³¹³ Zur Bedeutung der MLRP und damit FOSD für die Monotonieigenschaften eines Entlohnungsschemas vgl. beispielsweise *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 167. Der Vorteil eines mit dem Outputniveau wachsenden Entlohnungsschemas liegt darin, „... that such a scheme does not create any incentive for the agent to sabotage or destroy production to increase his payment.“ (*Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), ebenfalls S. 167).

Komponenten der Normbegründung in Moral Hazard-Modellen vom hidden action-Typ		Analysefokus in den Kapitel 3 und 4
<p>(1) Grundlagenaxiome der Entscheidungstheorie</p>	<p>(methodologischer Individualismus)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Homo oeconomicus; - Rationalität - Nutzenmaximierung 	<p>Kapitel 3.2: Analyse der empirischen und normativen Bedeutung des methodologischen Individualismus sowie der Rationalitäts- und Eigennutzenmaximierungssannahme</p>
<p>(2) Entscheidungsproblem / -modell des Principal</p>	$\max_{e \in R(x)} E_{x,e} [U_P(S(x), R(x))]$ <p>unter Beachtung der Nebenbedingungen:</p> $E_{x,e} [U_A(u(R(x)), \psi(e))] \geq E_{x,e} [U_A(u(R(x)), \psi(e'))]$ für alle $e' \in E$ $E_{x,e} [U_A(u(R(x)), \psi(e))] \geq U_A^{RN}$ $R(x) \geq \underline{R}$	<p>Kapitel 3.1.1.2: - Nutzen- und Zielfunktion des Agent als Situationsbedingung des Principal: Zurechnung von Entscheidungensergebnissen des Principal unter anderem auf die Präferenzen (Ziele, Normen und Werte) des Agent</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diskussion des hierarchisch orientierten Steuerungsdenkens in der normativen Principal-Agent-Theorie <p>Kapitel 3.3: norm- und wertbezogene Analyse hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte von Principal sowie Agent und deren Berücksichtigung in den Ziel- bzw. Nutzenfunktionen und durch den Wegfall von Handlungsalternativen</p>
<p>(3) Ergebnisse: Gestaltungs-normen für den Anreizvertrag</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zusammenwirken von monetären Anreizsystemen sowie Informations- und Kontrollsystemen, - Grundstruktur von Entlohnungsverträgen, - Diskussion um die Bemessungsgrundlage(n) für variable Entlohnungsanteile, - Anfall von Risikoprämien, Haftungsrenten, Renten aufgrund von Ungleichheitsaversion des Agent, - etc. 	<p>Kapitel 4: norm- und wertbezogene Analyse von Ergebnissen / Lösungen normativer Principal-Agent-Modelle</p>

Tab. 7: Komponenten der Normbegründung in Moral Hazard-Modellen vom hidden action-Typ und Ansatzpunkte einer norm- und wertbezogenen Analyse

3.2 Norm- und wertbezogene Analyse der entscheidungstheoretischen Grundlagen des Begründungsmechanismus der normativen Principal-Agent-Theorie

3.2.1 Empirische und normative Bedeutung des methodologischen Individualismus der normativen Principal-Agent-Theorie

Ökonomische Forschung, die auf dem methodologischen Individualismus beruht, setzt zur Begründung der angestrebten Erklärungen sowie Gestaltungsempfehlungen am Verhalten des einzelnen Individuums an. Im Rahmen agencytheoretischer Forschung gibt es teilweise jedoch auch Modelle, bei welchen Principal und / oder Agent korporative Akteure sind, die sich aus mehreren Entscheidungs- und Handlungsträgern zusammensetzen. Unter der für solche Agency-Modelle als durchaus plausibel zu wertenden Annahme homogener Zielvorstellungen und Nutzenfunktionen der einem korporativen Akteur angehörigen Entscheidungs- und Handlungsträger ist die Vorgehensweise agencytheoretischer Forschung mit dem methodologischen Individualismus im Einklang.³¹⁴ Somit ist im Rahmen agencytheoretischer Forschung und Modellbildung grundsätzlich jedes einzelne Individuum die „...letzte Instanz...“ aus der alle Arten von Handlungsmustern, Normen, Institutionen, Gebräuche, Gewohnheiten etc. abgeleitet werden.³¹⁵ Zunächst ist festzuhalten, dass der methodologische Individualismus einen ganz offensichtlichen **empirischen Ursprung** hat. So sind es die Menschen, von denen jeder für sich sowohl von der Natur als auch durch seine soziale Geschichte mit Zielen und Präferenzen³¹⁶ ausgestattet ist.

Aus normativer Sicht können mit dem methodologischen Individualismus Werte wie das **Recht auf Selbstbestimmung, Freiheit und Gleichheit eines jeden Akteurs** in Verbindung gebracht werden. So weist beispielsweise KARL PRIBRAM in seiner Analyse darauf hin, dass mit der Akzeptanz des methodologischen Individualismus die Annahme eines ‚übergeordneten Ganzen‘ verneint wird.³¹⁷ Insbesondere BERND-THOMAS RAMB stellt einen expliziten Bezug zum Wert der Freiheit her, indem er schreibt: „Die wahre Wertschätzung bestimmter Aktivitäten beruht allein auf der subjektiven Beurteilung des handelnden Individuums. Auf dieser zentralen These beruht

³¹⁴ Vgl. für die Kompatibilität agencytheoretischer Forschung mit dem methodologischen Individualismus ausführlicher Kapitel 3.1.1.1.

³¹⁵ *Manstetten* (Menschenbild 2002), S. 58.

³¹⁶ GEBHARD KIRCHGÄSSNER spricht in diesem Zusammenhang von ‚Intension‘: vgl. *Kirchgässner* (Homo oeconomicus 1991), S. 211; REINER MANSTETTEN nimmt Bezug auf ‚Absichten‘ und ‚Motive‘: vgl. *Manstetten* (Menschenbild 2002); S. 55f.

³¹⁷ Vgl. *Pribram* (Sozialphilosophie 1912), S. 9f.

... auch die Forderung freiheitlicher Entfaltungsmöglichkeiten des Menschen. Wer sie nicht akzeptiert, erhebt sich gleichzeitig zum obersten Richter von Geschmackseinschätzungen.“³¹⁸ Dieser normativen Deutung des methodischen Fundaments der Principal-Agent-Theorie kann im Forschungsprozess eine wesentliche Funktion zugeschrieben werden. Es ist nämlich anzunehmen, dass Werte wie Freiheit, Selbstbestimmung und Gleichheit auf eine breite Zustimmung stoßen,³¹⁹ was wiederum für die allgemeine Akzeptanz eines am methodologischen Individualismus orientierten Forschungsprogramms und seiner Ergebnisse förderlich ist.

Dennoch finden sich auch kritische Stimmen im Rahmen der Diskussion um die normative Basis der ökonomischen Forschungsmethodik, welche auf der Entscheidungs- und Spieltheorie aufbaut. PETER ULRICH fordert z.B. die unbedingte wechselseitige Anerkennung als Individuen mit gleicher Würde.³²⁰ Er sieht dies durch spieltheoretische Denkstrukturen gefährdet, wonach andere Personen in strategisch objektivierender Weise „... als Gegen- bzw. Mitspieler betrachtet (werden, A.d.V.), die je nachdem in das eigene Erfolgsstreben störend intervenieren oder aber «gute Dienste» leisten können ...“.³²¹ Verbleibt man zunächst bei der normativen Analyse des methodologischen Individualismus, ohne dessen Konkretisierung durch den Homo oeconomicus und spieltheoretische Rekonstruktionen zwischenmenschlicher Interaktion zu berücksichtigen, muss die Kritik von PETER ULRICH angesichts der im methodologischen Individualismus angelegten Selbstbestimmungs-, Freiheits- und Gleichheitswerte relativiert werden.

Es stellt sich allerdings die Frage, ob und inwiefern im methodologischen Individualismus die kritische Prüfung der Auswirkungen eigenen Entscheidens und Handelns auf andere angelegt ist. Die Gewährleistung der Freiheit und Selbstbestimmung des Einzelnen verlangt, dass dieser nicht durch das Entscheiden und Handeln anderer in seiner Freiheit eingeschränkt wird. Das beinhaltet jedoch die Konsequenz, dass das Verhalten eines jeden Akteurs zu einem gewissen Grade einzuschränken ist, um ‚weitestgehende‘ Freiheits- und Selbstbestimmungsrechte für alle zu sichern. In einer Gesellschaft ohne jegliche Regeln des Zusammenlebens, in welcher in anarchischer Weise nur das Recht des Stärkeren gilt, wäre wohl die Freiheit vieler Gesellschaftsmitglieder durch ständige Existenzbedrohung und damit verbundenen Ängsten massiv beschnitten. Die Problematik der freiheitssichernden Einschränkung von Freiheit führt in

³¹⁸ Ramb (Logik 1993), S. 3.

³¹⁹ Pieper (Einführung 2003), S. 165 stellt in ihrer Arbeit beispielsweise fest: „Die Ethik der Neuzeit ist eine Ethik der Freiheit. ... Freiheit wird ... als Willensfreiheit zum Prinzip und zum Kriterium moralischen Handelns schlechthin.“ (Hervorhebung im Original).

³²⁰ Vgl. Ulrich (Führungsethik 1999), S. 234.

³²¹ Ulrich (Wirtschaftsethik 2001), S. 84.

eine normative und letztlich abwägend-wertende Diskussion, welche nicht Gegenstand vorliegender Untersuchung ist. Es zeigt sich daran jedoch, dass die Werte Freiheit und Selbstbestimmung zwangsweise mit teilweisen Einschränkungen des Einzelnen einhergehen. Bei den Begründungen für Einschränkungen des Einzelnen dürfte insbesondere dem Wert der Gleichheit bzw. gleichen Würde eines jeden Individuums die Bedeutung einer Basisnorm zukommen.

Mit der Ausrichtung des methodischen Fundaments der Principal-Agent-Theorie am methodologischen Individualismus und an den darin enthaltenen Selbstbestimmungs-, Freiheits- und Gleichheitswerten geht die Schlussfolgerung einher, dass das einzelne **Individuum als ein systematischer Ort von Ethik** anzusehen ist. Bereits ADAM SMITH kennzeichnete in Bezug auf die Urteilsbildung über die Gemütsbewegungen anderer Menschen jeden einzelnen als die letzte kritische Instanz.³²² Im Zusammenhang mit den Entscheidungen und Handlungen hat jeder Akteur diverse normativ geprägte Vorentscheidungen zu treffen. Insbesondere hinsichtlich Zielsetzung und Normorientierung wird einem als frei und selbstbestimmt gedachten Individuum eine normativ wertende und abwägende Entscheidung abverlangt. Darin zeigt sich die unmittelbare Verortung ethischer Analyse in jedem Individuum.

3.2.2 Empirische und normative Bedeutung des rationalen und eigennutzenmaximierenden Homo oeconomicus der normativen Principal-Agent-Theorie

3.2.2.1 Der Homo oeconomicus als Entscheidungs- und Handlungsträger im Rahmen des methodologischen Individualismus

Im Rahmen des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen methodologischen Individualismus wird der entscheidende und handelnde Akteur zu weiten Teilen durch den **Homo oeconomicus** spezifiziert. Dieser ist ein rationaler und eigeninteressierter Nutzenmaximierer und hat eine axiomatische, empirische und normative Dimension.³²³ Aus diesem Umstand sowie aus einem Imperialismus der ökonomischen Verhaltenstheorie im Sinne von GARY S. BECKER³²⁴ erwächst die *Frage, ob der Homo oeconomicus ein Menschenbild entwirft*. Die Diskussion hierzu ist kontrovers. Bei Betrachtung agencytheoretischer Modelle, die auf dem Konzept des Homo oeconomicus beruhen, wird ersichtlich, dass der Mensch und seine Motivationsstruktur nicht in seiner ganzen Komplexität erfasst sind. Dies kann letztlich auch gar nicht der Fall sein, da eben die

³²² Vgl. *Smith* (Theorie 1985), S. 18.

³²³ Vgl. hierzu ausführlicher bereits Kapitel 3.1.1.1.

³²⁴ Vgl. beispielsweise *Becker* (Erklärung 1993).

Strukturen hinter dieser Komplexität in vielen wissenschaftlichen Disziplinen Gegenstand der Forschung und somit immer nur zu einem Teil erklärt sind. Es ist daher sicherlich sinnvoll, im Homo oeconomicus eine Heuristik³²⁵ für die Erforschung agencytheoretischer Fragestellungen zu sehen. MILTON FRIEDMAN vertrat bereits 1953 die Auffassung, dass die Annahmen einer Theorie nicht unbedingt realistisch sein müssten, aber zu ausreichend genauen Prognosen beizutragen hätten.³²⁶ Darin zeigt sich sowohl die axiomatische sowie empirische Bedeutung des Konstrukts Homo oeconomicus. Die ihm zugeordneten Eigenschaften der Rationalität und Eigennutzenmaximierung bilden zum einen jene Grundannahmen, auf welchen die Principal-Agent-Theorie aufbaut und stellen zum anderen Annahmen über tatsächliches Verhalten von Menschen dar, ohne den Anspruch zu erheben, die komplexe Realität zu erfassen. Anhand der diskutierten Fragen, welche Verhaltensnormen der Homo oeconomicus transportiert und wie damit die Empirie des menschlichen Verhaltens beeinflusst wird,³²⁷ verdeutlicht sich seine potentielle normative Dimension.

Eine Verschärfung der Menschenbilddiskussion um den Homo oeconomicus ergibt sich insbesondere durch die im Rahmen der ökonomischen Verhaltenstheorie vielfach getroffenen **worst case-Annahmen**³²⁸. Insbesondere im Zuge agencytheoretischer Analysen wird die in den Folgekapiteln näher zu analysierende Annahme der Eigennutzenmaximierung vielfach durch die Arbeitsleidyhypothese, die Fokussierung auf monetäre Interessen und die Annahme opportunistischen Verhaltens spezifiziert bzw. ergänzt. Während der in seiner Motivstruktur zunächst offen gehaltene Homo oeconomicus als „gegenseitig desinteressiert vernünftig“³²⁹ charakterisiert werden kann, erhält er insbesondere durch die Opportunismusannahme Eigenschaften, nach deren empirischer Evidenz zu fragen ist. Opportunismus beinhaltet „... vorsätzliche Versuche irrezuführen, zu verzerren, verbergen, verschleiern oder sonstwie zu verwirren“, was „... Lügen, Stehlen und Betrügen ...“ einschließt.³³⁰ Eine derartige Einseitigkeit in der Spezifizierung der handlungsleitenden Motive ist nicht einsichtig, zumal auch Werte

³²⁵ Vgl. *Suchanek* (Heuristik 1993).

³²⁶ Vgl. *Friedman* (Methodology 1953), S. 15.

³²⁷ Vgl. beispielsweise *Kerber* (Homo oeconomicus 1991) oder die Analysen bei *Manstetten* (Menschenbild 2002), S. 120ff.; DANIEL HAUSMAN und MICHAEL MCPHERSON formulieren diesbezüglich ganz direkt die These: „Learning economics, it seems, may make people more selfish.“: *Hausman/McPherson* (Ethics 1993), S. 674; auch das wiederholte Aufgreifen dieses Problemkreises bei KARL HOMANN und ANDREAS SUCHANEK mit dem Anliegen, einer Interpretation des Homo oeconomicus als Menschenbild zu begegnen und vor normativen Fehlschlüssen zu warnen, zeigt die diesbezügliche Gefahr an: vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 374f. sowie *Suchanek* (Moral 1997).

³²⁸ Zur verbreiteten Tradition ökonomischer Forschung, vom schlimmstmöglichen menschlichen Verhalten auszugehen vgl. z.B. *Fehr/Fischbacher* (Social Preferences 2002), C1; *Frey/Osterloh/Benz* (Leistungslöhne 2001), S. 564 sowie *Milgrom/Roberts* (Economics 1992), S. 42.

³²⁹ Vgl. hierzu *Kirchgässner* (Homo oeconomicus 1991), S. 46f. und S. 186.

³³⁰ *Williamson* (Institutionen 1990), S. 54.

und Normen wie Fairness empirisches Gewicht besitzen.³³¹ Außerdem ist das Crowding Out intrinsischer Motivation durch extrinsische Anreize ein empirisch beobachtbares Phänomen, welches derzeit mit einer Vielzahl an methodischen Ansätzen erklärt wird³³². Solange gerade in Bezug auf die Crowding Out-Problematik Unklarheit herrscht, können beispielsweise Gestaltungsempfehlungen für monetäre Anreizsysteme letztlich unerwünschte und nicht prognostizierte Wirkungen entfalten. Daher ist es erforderlich, den Homo oeconomicus in Abhängigkeit der untersuchten Problemstellung mehr oder weniger in seinen Präferenzen, insbesondere auch hinsichtlich seiner moralischen Dispositionen, empirisch zu untermauern. Die normative Agency-Theorie verschließt sich den diesbezüglichen empirischen Erkenntnissen nicht, was sich anhand der wachsenden Zahl agencytheoretischer Arbeiten mit Berücksichtigung ungleichheitsaverser oder loyaler Agents zeigen lässt. Diesen Fragestellungen wird detaillierter im folgenden Abschnitt sowie in Kapitel 3.3 nachgegangen.

Die Rationalitätsannahme und die Annahme der Eigennutzenmaximierung durch den Homo oeconomicus bilden neben dem methodologischen Individualismus die wesentlichen Axiome der entscheidungstheoretischen Basis agencytheoretischer Forschung.³³³ Diese grundlegenden Verhaltensannahmen als Basisinput in die Principal-Agent-Theorie als eine Theorie sowohl mit normativem als auch Erklärungsanspruch³³⁴ dürfen nicht willkürlich gewählt werden, sondern verlangen ihrerseits nach einer Begründung. Diese Begründungen werden zum einen von empirischen Erkenntnissen genährt; zum anderen spielen jedoch auch normative, wertende und damit philosophische Fragestellungen und Konzepte eine Rolle. Somit sind der Rationalitäts- und Nutzenbegriff anhaltend einer intensiven Diskussion ausgesetzt. Das folgende Kapitel widmet sich zunächst einer Analyse des Rationalitätsverständnisses agencytheoretischer Forschung aus empirischer und normativer Sicht, während sich die beiden darauf folgenden Abschnitte mit den diesbezüglichen Fragen hinsichtlich der Eigennutzenmaximierungsannahme befassen.

3.2.2.2 Analyse des Rationalitätsverständnisses der normativen Principal-Agent-Theorie aus empirischer und normativer Sicht

Rationalität bedeutet, „... daß das Individuum prinzipiell in der Lage ist, gemäß seinem relativen Vorteil zu handeln, d. h. seinen Handlungsraum abzuschätzen und zu

³³¹ Vgl. hierzu den Überblick in Kapitel 3.2.2.4.

³³² Vgl. diesbezüglich ausführlich Abschnitt 3.1.1.2.

³³³ Vgl. Kapitel 3.1.1.1.

³³⁴ Vgl. ausführlich die Kapitel 1.1 und 2.2.2.

bewerten, um dann entsprechend zu handeln.“³³⁵ Hierbei wird durch die ganz grundsätzliche Annahme bzw. Forderung, dass der Homo oeconomicus befähigt ist, eine vollständige und transitive Ordnung hinsichtlich unterschiedlicher möglicher Ergebnisse erstellen zu können, der Begriff der ‚Rationalität‘ näher beschrieben und einer ersten formalen Darstellungsweise zugänglich gemacht.³³⁶ Für den Fall einer risikobehafteten Entscheidungssituation, vor welcher der Principal und im Moral Hazard-Fall auch der Agent stehen, haben beispielsweise DUNCAN LUCE und HOWARD RAIFFA ein erweitertes Axiomensystem vorgeschlagen. So qualifizieren sie ein Axiomensystem als plausibel, welches um das Stetigkeits-, Substitutions-, Reduktions-, Monotonie- und das alternativenbezogene Transitivitätsprinzip angereichert ist.³³⁷ Diese Prinzipien stellen auf eine genauere Spezifizierung dessen ab, was als rational zu erachten ist. Sie sind somit neben der Forderung nach Vollständigkeit und Transitivität von Ordnungen als Kriterien zu betrachten, welche Rationalität operationalisieren. Daher ist das Axiomensystem von DUNCAN LUCE und HOWARD RAIFFA letztlich als ein System von Rationalitätskriterien zu verstehen.

Die genannten Axiome sind in der Literatur hinsichtlich ihrer Plausibilität und damit einhergehend hinsichtlich ihrer Akzeptanz ausführlich diskutiert worden.³³⁸ Daher bildet dies nicht nochmals den Gegenstand vorliegender Arbeit. Stattdessen soll lediglich auf zwei Sachverhalte kurz hingewiesen werden. Zum einen bestehen insbesondere gegen das Stetigkeits- und Reduktionsprinzip nachvollziehbare Zweifel an der Plausibilität und Allgemeingültigkeit. In Bezug auf die mangelnde Plausibilität des Stetigkeitsprinzips wird unter anderem eingewendet, dass im Allgemeinen nicht davon auszugehen ist, dass sich ein Entscheidungsträger für die Chance auf einen extrem kleinen Vorteil der Gefahr eines erheblichen Nachteils, z.B. seines eigenen Todes, aussetzt.³³⁹ Hinsichtlich des Reduktionsprinzips wird kritisch angemerkt, dass es das Fehlen von Spielfreude und Spielabneigung impliziert. In der Realität ist jedoch durchaus zu beobachten, dass Menschen Freude oder Abneigung am Spiel empfinden.³⁴⁰ Zum anderen ist zu bemerken, dass das Axiomensystem bzw. System an Rationalitätskriterien von DUNCAN LUCE und HOWARD RAIFFA die normative **Begründungsbasis für das Bernoulli-Prinzip** bildet, da dieses aus den Axiomen logisch abgeleitet werden kann.

³³⁵ Kirchgässner (Homo oeconomicus 1991), S. 17; ähnlich auch Watkins (Entscheidung 1978), S. 35.

³³⁶ Vgl. Laux (Entscheidungstheorie 2003), S. 31-34; HELMUT LAUX bezeichnet die Forderung nach Vollständigkeit allerdings als Ordnungsaxiom.

³³⁷ Vgl. Luce/Raiffa (Games 1957), S. 23-31.

³³⁸ Vgl. hierfür beispielsweise Laux (Entscheidungstheorie 2003), S. 171-175 und 194-197.

³³⁹ Vgl. Laux (Entscheidungstheorie 2003), S. 194f.; eine Gegenargumentation hierzu stammt von FRANZ FERSCHL, welcher anmerkt, dass jedes Individuum in seinem alltäglichen Verhalten, zum Beispiel beim Gang um die Morgenzeitung, einem abschätzbaren, wenngleich sehr kleinem Todesrisiko ausgesetzt ist. So könne das Individuum beispielsweise von einem herabstürzenden Meteoriten getroffen und getötet werden: vgl. Fersch (Nutzen- und Entscheidungstheorie 1975), S. 44f.

³⁴⁰ Vgl. Laux (Entscheidungstheorie 2003), S. 196.

Wenn also ein Entscheidungsträger die genannten sieben Rationalitätskriterien akzeptiert, stimmt er zugleich dem Bernoulli-Prinzip zu und sollte nach ihm entscheiden.³⁴¹ Somit ist es für die Akzeptanz des Bernoulli-Prinzips durch den einzelnen Entscheidungsträger nicht von Bedeutung, wie andere Individuen das Axiomensystem beurteilen.³⁴² Es bleibt letztlich jedem selbst überlassen, ob er den Rationalitätskriterien und damit dem Bernoulli-Prinzip zustimmt oder nicht, was in Einklang mit dem methodologischen Individualismus entscheidungstheoretischer Forschung steht.

Daran zeigt sich die normative Ausrichtung des vorgeschlagenen Systems an Rationalitätskriterien. Das Entscheiden nach dem Bernoulli-Prinzip bzw. die Orientierung an der Maximierung des Erwartungsnutzens ist damit als ein Verhaltensmuster zu verstehen, auf das sich der Entscheidungsträger in einer vorgelagerten Entscheidung festgelegt hat. Nicht einsichtig ist daher beispielsweise die Aussage von CHRISTOPHER LOHMANN: „Während der rationale Typ Handlungsalternativen wählt, die seinen Erwartungsnutzen maximieren, folgen nicht-rationale Typen festen Verhaltensmustern.“³⁴³ Zum einen ist es eine rein definitorische und wertende Frage, was als rational bzw. nicht-rational zu kennzeichnen ist, so dass eine letzte Begründung für eine Abgrenzung zwischen rationalem und nicht-rationalem Verhalten nicht möglich ist. Zum anderen folgen sowohl der als rational bezeichnete Typ als auch der als nicht-rational benannte Typ festen Verhaltensmustern. Schließlich besteht auch das Bernoulli-Prinzip aus einem Gefüge an Normen, welches den Entscheidungsträger im Ermitteln seiner Präferenzordnung in Bezug auf zur Wahl stehende Alternativen und somit in seinem Entscheidungsverhalten normativ anleitet.

Von Vertretern der Entscheidungstheorie und damit auch der Principal-Agent-Theorie wird nicht ernsthaft behauptet, dass Entscheidungsträger in der Realität bewusst oder unbewusst Erwartungswerte des Nutzens berechnen und optimieren.³⁴⁴ **„Volle Rationalität“** im oben beschriebenen Sinne beinhaltet nämlich zugleich, dass Individuen über unbegrenzte kognitive Fähigkeiten verfügen, konsistente Präferenzen haben, konsistente Wahrscheinlichkeitsurteile fällen können und absolute Selbstkontrolle ausüben.³⁴⁵ Das zum Zwecke einer realitätsnäheren Charakterisierung menschlichen Entscheidungsverhaltens eingeführte **Konzept „beschränkter Rationalität“** greift daher z.B. an einer Änderung der Informationsverarbeitungsstrukturen und an den Grenzen

³⁴¹ Vgl. *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 175-180.

³⁴² Vgl. *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 196.

³⁴³ *Lohmann* (Kooperation 2000), S. 191.

³⁴⁴ Vgl. *Selten* (Rationalität 2000), S. 141.

³⁴⁵ Vgl. *Selten* (Rationalität 2000), S. 129.

der Selbstkontrolle von Entscheidungsträgern an.³⁴⁶ ROLAND BÉNABOU und JEAN TIROLE versuchen beispielsweise, verschiedene Ergebnisse psychologischer Forschung in einem einzigen Erkenntnis- und Motivationsmodell zum Verhalten des Homo oeconomicus zu vereinigen. In ihrer Arbeit setzen sie vorrangig an der unvollkommenen Selbsteinschätzung, der unvollkommenen Willenskraft sowie der unvollkommenen Erinnerung von Handlungs- und Entscheidungsträgern an.³⁴⁷ Hinsichtlich der Änderung und / oder Anreicherung des Rationalitätsverständnisses in der ökonomischen Forschung wird die Frage erhoben, ob ein um empirische Erkenntnisse erweiterter Homo oeconomicus überhaupt noch rational sei. ROLAND BÉNABOU und JEAN TIROLE sind der treffenden Ansicht: „The label in itself is unimportant“.³⁴⁸ Somit ist auch beschränkt rationales Verhalten, welches beispielsweise psychologische Erkenntnisse berücksichtigt, weiterhin als rational und nicht etwa als irrational oder nicht-rational zu charakterisieren.³⁴⁹ Eine Einteilung von Mustern des Entscheidungsverhaltens in rational einerseits und beschränkt rational oder nicht-rational andererseits ist somit letztlich eine wertende Kennzeichnung verschiedener Verhaltensmuster.

Wenn jedoch alles als rational gewertet werden kann, ergibt sich ein methodisches Problem. Es besteht nämlich die Gefahr, dass jedes beliebige Entscheidungsergebnis durch eine geeignete und eventuell willkürliche Annahme in Bezug auf das Rationalitätsverständnis ökonomischer und agencytheoretischer Modellbildung erklärt und begründet werden kann. „The real challenge will be to find a proper balance between two methodological extremes: an ad hoc, hypothesis-intensive approach on the one hand, and a conservative ... attachment to rationality and functionalism on the other.“³⁵⁰ Dieser Prozess des Findens einer Balance ist jedoch wiederum von Wertungen der entscheidungs- und agencytheoretischen Forscher abhängig. Somit ist die methodische Forderung, wonach unter Beibehaltung der Rationalitätsannahme nach Anreizbedingungen zu suchen ist, welche das beobachtbare Verhalten erklären können³⁵¹, eventuell von vielen unterschiedlichen Auffassungen und Wertungen hinsichtlich des Rationalitätsverständnisses geprägt. Damit wird offenbar, dass auch die Forschungsprogrammatische der normativen Principal-Agent-Theorie von verschiedenen Rationalitätsverständnissen geleitet sein kann, deren Verfolgung ausschließlich von der Akzeptanz des einzelnen Forschers abhängt.

³⁴⁶ Vgl. für einen Überblick beispielsweise *Simon* (Bounded Rationality 1987) sowie für eine aktuellere Arbeit *Selten* (Rationalität 2000).

³⁴⁷ Vgl. *Bénabou/Tirole* (Self-Knowledge 2003).

³⁴⁸ *Bénabou/Tirole* (Self-Knowledge 2003), S. 141.

³⁴⁹ Vgl. *Kirchgässner* (Homo oeconomicus 1991), S. 33.

³⁵⁰ *Bénabou/Tirole* (Self-Knowledge 2003), S. 163.

³⁵¹ Vgl. z.B. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 366f.

Neben der von Teilen der Scientific Community geforderten Fokussierung auf die Erforschung von Anreizbedingungen unter Beibehaltung eines bestimmten Rationalitätsverständnisses kommt der Rationalität eine weitere **methodische Funktion im Forschungsprozess** zu. Rationalität und ihre inhaltlichen Konkretisierungen dienen dem entscheidungs- und spieltheoretischen Forscher zum Auffinden von eindeutigen Gleichgewichten. So setzen Gleichgewichtsauswahltheorien sowie verfeinerte Gleichgewichtsbegriffe „... daran, daß die Akteure mehr oder minder deutlich erweiterten Rationalitätspostulaten genügen.“³⁵² Sollte sich beispielsweise aus einer spieltheoretischen Problemanalyse ergeben, dass unter den aufgestellten Annahmen hinsichtlich der Rationalität, Ziel- und Nutzenfunktionen, Alternativenmengen und Bedingungen kein eindeutiges Gleichgewicht resultiert, so wird die Frage nach verschärften Rationalitätsanforderungen aufgeworfen. Es ist zu klären, wie hoch die Ansprüche an die Rationalität der beteiligten Entscheidungs- und Handlungsträger sein müssen, um ein eindeutiges Gleichgewicht als Ergebnis des modellierten Spiels zu erhalten. Dieses Gleichgewicht kann dann unter den getroffenen Voraussetzungen bezüglich der Ziel- und Nutzenfunktionen der Akteure, der Alternativenmengen und Bedingungen sowie unter den erhöhten Rationalitätsanforderungen als ‚rational‘ gekennzeichnet und eindeutig prognostiziert werden.

Aus der dargelegten **Offenheit des Rationalitätsverständnisses bzw. -prinzips** und der damit einhergehenden Prägung durch Normen und Werte ist letztlich abzuleiten, „... dass man das Rationalprinzip als Verhaltenshypothese überhaupt nicht empirisch überprüfen kann, weil unklar ist, welche Verhaltensweisen als hypothesenkonform zu gelten haben und welche Verhaltensweisen umgekehrt zu einer Falsifikation der Hypothese führen.“³⁵³

Das Rationalitätsverständnis agencytheoretischer Forschung, das vorrangig dem Konzept der ‚vollen Rationalität‘ folgt, weist Bezüge zum Wert der **Vernunft** auf. Die Rationalitätskriterien von DUNCAN LUCE und HOWARD RAIFFA und damit das Bernoulli-Prinzip liefern Grundsätze zur Behandlung des Vorrangproblems hinsichtlich der zur Wahl stehenden Alternativen, so dass der Entscheidungsträger auf Intuition verzichten kann, was vielfach als ‚vernünftig‘ gewertet werden dürfte.³⁵⁴ Ein weiteres Indiz für eine solche Sichtweise ergibt sich aus dem Umstand, dass hinsichtlich der Änderung

³⁵² Lohmann (Kooperation 2000), S. 228; für einen knappen Überblick zu Ansätzen der Gleichgewichtsauswahl sowie der Verfeinerung des Gleichgewichtsbegriffs zur Überwindung des Problems multipler Gleichgewichte vgl. Lohmann (Kooperation 2000), S. 207-212.

³⁵³ Bretzke (Problembefugnis 1980), S. 99.

³⁵⁴ Hinsichtlich einer Analyse der Bedeutung klarer Kriterien für eine ‚vernünftige‘ und somit weitestgehend auf Intuition verzichtende Diskussion, welche zur Lösung der Vorrangfrage zwischen Gerechtigkeitsgrundsätzen herangezogen werden, vgl. Rawls (Theorie 1993), S. 60-65.

oder Anreicherung des Rationalitätsverständnisses, ausgehend von ‚voller Rationalität‘, die Warnung ausgesprochen wird, den Homo oeconomicus nicht nur dümmer zu machen.³⁵⁵ Mit der inhaltlichen Konkretisierung und Begründung dessen, was als rational bzw. vernünftig angesehen wird, leistet die Entscheidungstheorie als Basis der normativen Principal-Agent-Theorie einen expliziten Beitrag zur Ethik, bei welcher es in vielen Konzeptionen um die Frage nach der Ausgestaltung einer durch Vernunft geleiteten Lebensführung, Ziel- und Normorientierung geht.³⁵⁶

Mit einer auf ‚voller Rationalität‘ und Vernunft basierenden Entscheidung geht allerdings einher, dass das **Scheitern des Wahlhandlungsaktes** sowie **nachträgliche Ansprüche** teils nicht mehr thematisierbar sind. Ein am Bernoulli-Prinzip orientiertes Entscheidungsverhalten von Principal und Agent setzt sehr hohe kognitive Fähigkeiten, Selbstkontrolle und Konsistenz voraus, so dass eine darauf basierende Entscheidung als umfassend begründet anzusehen ist. Rational entscheidenden Individuen kann somit unterstellt werden, dass sie wissen, was sie tun. Damit wiederum sind sie für sich und ihre Entscheidungen verantwortlich³⁵⁷ und können im Nachhinein niemals zu dem Schluss gelangen, falsch entschieden zu haben. Es können zwar sehr wohl neue Informationen nachträglich hinzutreten, welche die Entscheidung in eine andere Richtung hätten lenken können. Die ursprüngliche Entscheidung bleibt jedoch ohne die neuen Informationen immer noch rational begründet und aus ursprünglicher Sicht optimal bzw. richtig. Eine einmal getroffene Wahlhandlung unter ‚voller Rationalität‘ kann somit nie als gescheitert, suboptimal bzw. falsch betrachtet werden.³⁵⁸ Des Weiteren sind unter bestimmten Bedingungen nachträgliche Ansprüche nicht thematisierbar. Dies ist dann der Fall, wenn dem Akteur im Zeitpunkt seiner Entscheidung alle für ihn erforderlichen und verfügbaren Informationen vorliegen, er diese bei der Entscheidungsfindung berücksichtigt und sich nachträglich keine unvorhersehbaren Informationsänderungen ergeben können. In solch einem Fall haben beispielsweise die am Markt agierenden Individuen gegen die Gesellschaft oder Principal und Agent gegeneinander „... keine weiteren Ansprüche als die, die sie nicht bereits selbst – durch ihre eigene, unverrückbare Entscheidung – vorgetragen haben.“³⁵⁹

³⁵⁵ Vgl. Thaler (Homo Economicus 2000) und Bénabou/Tirole (Self-Knowledge 2003), S. 137.

³⁵⁶ Vgl. auch Küpper (Unternehmensethik 2006), S. 98f.; für einen Überblick zu den philosophischen Entwicklungslinien der vernunftethischen Orientierung in der Goldenen Regel sowie im Gebot der Nächstenliebe, bei ADAM SMITH, bei IMMANUEL KANT, im Regelutilitarismus und in der Diskursethik vgl. Ulrich (Wirtschaftsethik 2001), S. 57-94.

³⁵⁷ Vgl. zum Zusammenhang von Rationalität und Verantwortlichkeit des Individuums für seine Entscheidungen Priddat (Moral 1998), S. 7-10.

³⁵⁸ Zur Thematik des Gelingens oder Misslingens eines Wahlhandlungsaktes vgl. Priddat (Moral 1998), S. 10-18.

³⁵⁹ Priddat (Moral 1998), S. 8 (Hervorhebung im Original).

Die Annahme ‚voller Rationalität‘ steht im Rahmen agencytheoretischer Forschung (1) mit der in vielen Modellen getroffenen Annahme der Commitmentfähigkeit des Principal sowie (2) mit dem Ziel, durch die Gestaltung von Anreizsystemen paretoeffiziente Zustände zu erreichen, im **Konflikt**. Auf diese Problembereiche wird wegen ihrer vielfachen Diskussion in der Literatur und ihrer spezifischen Konsequenzen für die normative Agency-Forschung gesondert eingegangen.³⁶⁰

3.2.2.3 Analyse der normativen Bedeutung der Eigennutzenmaximierungsannahme und der Offenheit des Nutzenkonzepts

Annahmegemäß hat der Homo oeconomicus das Ziel, unter Beachtung von Rationalitätskriterien seinen *eigenen* Nutzen bzw. den Erwartungswert *seines* Nutzens³⁶¹ zu maximieren. Die darin enthaltene empirisch orientierte Annahme, dass der Mensch stets im **Eigeninteresse** handelt,³⁶² wurde bereits sehr frühzeitig zu einer Verhaltensnorm erhoben. HERMANN HEINRICH GOSSEN formuliert beispielsweise 1854 ganz explizit den Imperativ: „Der Mensch richte seine Handlungen so ein, dass die Summe seines Lebensgenusses ein Größtes werde.“³⁶³ JEREMY BENTHAM kommt zu dem Schluss: „...it never is, to any practical purpose, a man’s duty to do that which it is his interest not to do“³⁶⁴ und ADAM SMITH wertet die Sorge um die eigene Glückseligkeit als Tugend der Klugheit³⁶⁵. In seinen Analysen zum Wohlstand der Nationen³⁶⁶ begründet ADAM SMITH die Vorteilhaftigkeit des Eigeninteresses und legitimiert damit letztlich die Forderung nach eigeninteressiertem Entscheiden und Handeln von Individuen auf Basis der gesamtgesellschaftlich nützlichen Funktion des Eigeninteresses, und zwar insbesondere in anonymen Großgesellschaften der Moderne³⁶⁷. So schreibt er beispielsweise in anschaulicher Weise: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“³⁶⁸

³⁶⁰ Vgl. hierzu die Abschnitte 3.3.3 und 4.2.

³⁶¹ Zu den ökonomischen Nutzenkonzeptionen gibt REINER MANSTETTEN einen breiten, auch historischen Überblick: vgl. *Manstetten* (Menschenbild 2002), insbesondere S. 62-104.

³⁶² So bezeichnet beispielsweise OLAF HOTTINGER mit Bezug zu *Smith* (Wohlstand 1993), S. 279 und 669 das Eigeninteresse als ein „wirksamstes Prinzip menschlichen Handelns“: *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 77.

³⁶³ *Gossen* (Gesetze 1927), S. 3.

³⁶⁴ *Bentham* (Deontology 1992), S. 121.

³⁶⁵ Vgl. *Smith* (Theorie 1985), S. 442.

³⁶⁶ Vgl. *Smith* (Wohlstand 1993).

³⁶⁷ Vgl. hierzu *Homann* (Fortsetzung 2001), S. 91, Fußnote 15.

³⁶⁸ *Smith* (Wohlstand 1993), S. 17.

Der Erfüllungsgrad der eigenen Interessen hinsichtlich verschiedener zur Wahl stehender Alternativen wird über den erwarteten Nutzenbeitrag, welcher mit der jeweiligen Alternative erreichbar ist, kalkulierbar und vergleichbar gemacht. In Bezug auf die Principal-Agent-Theorie ist somit aus Sicht des Principal der Erwartungsnutzen jener Bewertungsmaßstab, wonach die Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher Alternativen bzw. Normen der Anreizsystemgestaltung zu beurteilen ist, um diese dann in eine Rangordnung zu bringen. Damit ist letztlich eine Einteilung bzw. Klassifizierung in optimale sowie suboptimale Alternativen möglich. Auch der Agent bewertet seine zur Wahl stehenden Alternativen mit dem erwarteten Nutzen, um sie als optimal und suboptimal einordnen zu können. Optimale Alternativen mit maximal zu erwartendem Nutzenbeitrag werden von den Individuen gewählt und umgesetzt; suboptimale Alternativen werden verworfen. Im Rahmen von Begründungskonzeptionen für Normen und Werte spielen vielfach Kategorien wie ‚gut‘ und ‚böse‘ bzw. ‚gut‘ und ‚schlecht‘ eine bedeutende Rolle bei der Gesamtbeurteilung der diskutierten Normen und Werte. Hierbei werden jene als ‚gut‘ ausgewiesenen Normen und Werte als von den Individuen zu befolgende Normen und Werte klassifiziert; jene als ‚schlecht‘ beurteilten Normen und Werte werden als Verhaltensempfehlungen verworfen. Im Rahmen agencytheoretischer Analysen ist somit jene Handlungsalternative mit maximalem Erwartungsnutzen als ‚gut‘ zu werten und als Gestaltungs- bzw. Verhaltensnorm legitimiert, während jene Alternativen mit suboptimalen Erwartungsnutzenwerten als ‚schlecht‘ zu betrachten sind. Daraus ergibt sich die **Anknüpfung des Erwartungsnutzenkonzepts an ethische Bewertungskategorien wie ‚gut‘, ‚böse‘ bzw. ‚schlecht‘**, welche ein Gesamturteil zum Ausdruck bringen. So kommt JOHN RAWLS in seiner Interpretation des Nutzenprinzips zu dem Schluss, „... daß es das Gute als Befriedigung von Bedürfnissen, oder vielleicht besser: von vernünftigen Bedürfnissen definiert.“³⁶⁹ Bei dieser Sichtweise ist allerdings zu beachten, dass in der Beschränkung auf *vernünftige* Bedürfnisse eine wertende Konkretisierung enthalten ist, welche in der Entscheidungstheorie grundsätzlich nicht angelegt ist.

Die Frage, woraus das Individuum seinen Nutzen zieht, dessen Erwartungswert maximiert werden soll, bleibt in der Entscheidungstheorie nämlich offen. Somit ist im Rahmen agencytheoretischer Forschung grundsätzlich von der inhaltlichen **Offenheit des Nutzenkonzepts** in Bezug auf Principal und Agent auszugehen. Auch altruistische Motive sind beispielsweise mit dem Konzept der Eigennutzenmaximierung kompatibel.³⁷⁰ Zur formalen Darstellung des Zusammenhangs zwischen den verschiedenen

³⁶⁹ Rawls (Theorie 1993), S. 43.

³⁷⁰ Vgl. Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 27; eine Zusammenstellung von Werten, welche als demokratische, moralische und ökonomische Werte klassifiziert werden, findet sich bei Pieper (Leben 2001), S. 442; im Rahmen eines offenen Nutzenkonzepts sind all diese Werte als handlungsleitende Motive des Homo oeconomicus denkbar und mit dessen Eigennutzenorientierung

Interessen bzw. Unterzielen von Principal und Agent, deren Entscheidungsalternativen sowie Bedingungen und dem damit verbundenen Nutzen werden Nutzenfunktionen U_P bzw. U_A formuliert. Zum einen werden bei der modellbezogenen Konkretisierung der Ziel- bzw. Nutzenfunktion mathematisch-methodisch bedingte Anforderungen gestellt.³⁷¹ Zum anderen eröffnet sich aus der inhaltlichen Offenheit der Präferenzen, gepaart mit dem methodologischen Individualismus die Frage, wie Principal und Agent als *Homines oeconomici* ihr Recht auf Selbstbestimmung inhaltlich konkret füllen. Welche Rolle spielen neben monetären und ökonomischen Interessen beispielsweise Verhaltensnormen, welche die Kooperations- und Kompromissbereitschaft erhöhen sowie Gerechtigkeitsaspekten Rechnung tragen oder der Erhaltung der Schöpfung verpflichtet sind? Des Weiteren ist im Zusammenhang mit der Konkretisierung von U_P bzw. U_A zu analysieren, inwieweit die verschiedenen Unterziele eines Individuums intrapersonell konfliktär, komplementär oder neutral zueinander stehen, was insbesondere die Art der Verknüpfung sowie Gewichtung der einzelnen nutzenbestimmenden Komponenten in den Funktionen U_P bzw. U_A beeinflusst. Darüber hinaus ist grundsätzlich auch im Hinblick auf die Risikoeinstellung von einer bewussten Wahlentscheidung seitens des *Homo oeconomicus* auszugehen.³⁷² Diese Risikoeinstellung von Principal und Agent schlägt sich ebenfalls in der Struktur der modellierten Nutzenfunktion nieder, welche entweder Risikoneutralität oder Risikoaversion erfasst. Auch Risikofreude kann mit einer geeigneten Nutzenfunktion modelliert werden, spielt im Rahmen ökonomischer Analysen jedoch eine untergeordnete Rolle.³⁷³

Die Beantwortung der Fragen nach den nutzenbestimmenden Komponenten und deren Gewichtung sowie Verknüpfung beinhaltet aus Sicht von Principal und Agent eine Vorentscheidung, welche wiederum auf Normen und Werten aufbaut und daher einer normativ- sowie analytisch-ethischen Diskussion unterliegt. Principal und Agent werden als rational entscheidende *Homines oeconomici* charakterisiert, womit die Annahme einhergeht, dass sie sämtliche ihnen zugänglichen Informationen auswerten, um dann eine Entscheidung zu fällen.³⁷⁴ Im Hinblick auf das Verfolgen von Zielen, Normen und Werten ist der rationale *Homo oeconomicus* im Rahmen der Informationsauswertung auf Begründungen angewiesen, welche die Sinnhaftigkeit der entspre-

vereinbar. Somit ist aufgrund der Offenheit des Nutzenkonzepts die Fokussierung auf bestimmte Werte und nutzenbestimmende Komponenten speziell zu begründen.

³⁷¹ Vgl. hierzu bereits die Kapitel 3.1.2 bis 3.1.4.

³⁷² Vgl. zu dieser Sichtweise Küpper (Unternehmensethik 2006), S. 51.

³⁷³ Empirische und normative Fragen hinsichtlich der Risikoeinstellung der Akteure werden im Rahmen dieser Arbeit allerdings nicht vertieft.

³⁷⁴ Zur Analyse des Rationalitätsverständnisses der normativen Principal-Agent-Theorie aus empirischer und normativer Sicht vgl. ausführlich Kapitel 3.2.2.2.

chenden Ziele, Normen und Werte einsichtig machen sollen.³⁷⁵ Das stets verbleibende Letztbegründungsproblem³⁷⁶ nötigt dem Individuum dabei schließlich eine **freie Entscheidung** darüber ab, ob es den Gründen und damit den Zielen, Normen und Werten zustimmen kann oder nicht. „Rationale Ziel(-, Norm- und Wert-, A.d.V.)bildung bedingt (also, A.d.V.) ein gewisses Maß an Souveränität der Entscheidungsträger, den Gegenstand ihres Wollens losgelöst von einem bloßen „Zwang der Umstände“ selbst zu bestimmen.“³⁷⁷ NORBERT SZYPERSKI spricht in Bezug auf das Auffinden und Setzen von Zielen sogar von einem schöpferischen Akt.³⁷⁸

Aus Sicht des agencytheoretischen Forschers sind unter anderem **empirische Informationen** für die Begründung spezifischer modellbezogener Konkretisierungen der Ziel- und Nutzenfunktionen von Principal und Agent hilfreich. Mit Blick auf das Crowding Out-Phänomen³⁷⁹ sowie vor dem Hintergrund der begründungsbedürftigen worst case-Orientierung³⁸⁰ ökonomischer Verhaltenstheorie wurde bereits auf die Notwendigkeit der empirischen Erforschung der Ziel-, Norm- und Wertorientierung von Individuen hingewiesen. Neben der Orientierung an empirischen Erkenntnissen ist die modellbezogene Konkretisierung von U_P sowie U_A jedoch auch von normativen, also wertenden und auf philosophischen Konzepten aufbauenden Überlegungen geleitet. So ist beispielsweise die Einseitigkeit der worst case-Orientierung letztlich nicht anders zu erklären, als dass ein normativ inspirierter methodischer Vorteil damit verbunden wird.³⁸¹ Empirische Erkenntnisse zur Ziel-, Wert- und Normorientierung auf Basis experimenteller Forschung zeigen z.B., dass auch Fairnessaspekte in der Motivstruktur von Individuen eine bedeutende Rolle spielen.³⁸²

Im Rahmen einer Begründung der modellbezogenen Konkretisierung der Ziele, Normen und Werte, wonach Principal und Agent entscheiden und handeln, spielen somit

³⁷⁵ Vgl. ähnlich auch *Bretzke* (Problembefug 1980), S. 99, welcher einräumt, „... daß Rationalität im Zusammenhang mit Zielbildungen sich nur in Form von Begründungsversuchen ohne die Beweiskraft logischer Folgerungen bzw. empirischer Tests manifestieren kann.“

³⁷⁶ Vgl. zur Unmöglichkeit einer Letztbegründung von Zielen, Normen und Werten Abschnitt 1.2.

³⁷⁷ *Bretzke* (Problembefug 1980), S. 100.

³⁷⁸ Vgl. *Szyperski* (Setzen 1971), S. 641.

³⁷⁹ Vgl. hierzu die Kapitel 3.1.1.2 und 3.2.2.1.

³⁸⁰ Vgl. genauer Abschnitt 3.2.2.1. Eine gegenteilige Konkretisierung der Interessen des Homo oeconomicus z.B. im Sinne kantianischer Motive ist jedoch andererseits als unbegründet optimistisch zu betrachten: vgl. hierzu *Nutzinger* (Philanthropie 1993), S. 379, 381 und 383.

³⁸¹ So werten *Milgrom/Roberts* (Economics 1992), S. 42 die Vorgehensweise, von schlimmstmöglichen menschlichen Verhaltensweisen auszugehen, als methodisch sinnvoll; ebenso beispielsweise *Brennan/Buchanan* (Begründung 1993), S. 70-88 oder *Williamson* (Organization 1996), S. 48-50.

³⁸² Der Frage nach den Bestimmungsgrößen der individuellen Ziel-, Norm- und Wertorientierung sowie nach den Methoden und Problemen der empirischen Erforschung der Ziele, Normen und Werte von Entscheidungs- und Handlungsträgern wird im folgenden Kapitel 3.2.2.4 überblickgebend nachgegangen.

empirisch fundierte und normativ geleitete Argumente eine Rolle. WOLF-RÜDIGER BRETZKE geht noch weiter und fordert die unmittelbare **Teilnahme des Forschers an der Ziel-, Norm- und Wertfindung**, denn, „[w]er Zielbestimmung radikal zur Privatsache der jeweiligen Entscheidungssubjekte deklariert, muß sich gegen den Verdacht wehren, im Mantel des Wertfreiheitsprinzips versteckt Partei zu ergreifen für die jeweils gesellschaftlich vorherrschenden Werte und damit letztlich einen gesellschaftlichen Fortschritt durch Wertewandel zu verhindern.“³⁸³ Die Frage ist nun, welche Bedeutung diese Forderung für agencytheoretische Forscher hat. Das Anliegen der normativen Principal-Agent-Theorie besteht darin, Normen für die Gestaltung von Anreizsystemen abzuleiten, wenn man annimmt, dass sich die Akteure als individuelle Nutzenmaximierer verhalten, Interessendivergenzen bestehen und in der Regel Informationsasymmetrien zugunsten des Agent vorliegen. Wenn der Agency-Theoretiker auf Basis seiner formalen Modelle analysiert, wie unterschiedliche Ziel-, Norm- und Wertorientierungen von Principal und Agent auf die Normen der Anreizsystemgestaltung wirken, leistet er einen Beitrag zu *analytisch-ethischen* Fragestellungen.³⁸⁴ Er arbeitet nämlich die logischen Beziehungen zwischen den Zielen, Normen und Werten von Principal sowie Agent einerseits und den Gestaltungsnormen für Anreizsysteme einschließlich ihrer Effizienzwirkungen andererseits heraus. Diese Aufdeckung der logischen Beziehungen und Wirkungen liefert des Weiteren Begründungsbeiträge für *normativ-ethische* Analysen zur Ziel-, Norm- und Wertorientierung von Individuen. So leisten agencytheoretische Modelle einen Analysebeitrag zu der Frage, ob und wie *verschiedene* Ziel-, Norm- und Wertorientierungen als Teil des Prämissensets Einfluss auf die Gestaltungsnormen für Anreizsysteme inklusive ihrer Effizienzwirkungen nehmen. Die Implementierungsfrage hinsichtlich der in ihrer Wirkung analysierten Ziele, Normen und Werte bleibt jedoch ungelöst.

3.2.2.4 Empirische Erkenntnisse zur Ziel-, Norm- und Wertorientierung von Entscheidungs- und Handlungsträgern

Der Kulturkreis, familiäre Bedingungen, die Ausbildung und das berufliche Umfeld sowie die rechtlichen, ökonomischen und physisch vorgegebenen Rahmenbedingungen sind als wesentliche empirische **Bestimmungsgrößen für die Ziel-, Norm- und Wertorientierung von Individuen** zu betrachten.³⁸⁵ Daher kann man inhaltlich beispielsweise zwischen landes-, religions-, geschlechtsgruppen-, wirtschaftssystem-, be-

³⁸³ Bretzke (Problembezug 1980), S. 82, Fußnote 23. Eine Diskussion dieser Problematik findet sich insbesondere bei Heinen/Dietl (Wertfreiheit 1976).

³⁸⁴ Vgl. zur Kennzeichnung von normativ-, analytisch- und deskriptiv-ethischen Fragestellungen und deren Zusammenwirken ausführlich die Kapitel 2.2.1 und 2.2.2.

³⁸⁵ Vgl. Küpper (Normenanalyse 1999), S. 58-60.

rufs-, branchen-, unternehmensspezifischen und anderen Zielen, Normen und Werten unterscheiden, welche die Ziel- und Nutzenfunktion von Individuen prägen. Die Erforschung der empirischen Bestimmungsgrößen der Ziel-, Norm- und Wertorientierung dient wiederum einer Erforschung der Entstehung und Implementierung von Zielen, Normen und Werten. Dieses Anliegen geht daher über die empirische Erhebung der in einer Gesellschaft wirkenden Ziele, Normen und Werte hinaus. Gerade die Kenntnis der empirischen Zusammenhänge der Entstehung und Implementierung von Zielen, Normen und Werten kann einen maßgeblichen Beitrag zur Beantwortung der Frage liefern, wie beispielsweise unternehmerische Strukturen und Anreizsysteme beschaffen sein müssen, um eine bestimmte erwünschte Ziel-, Norm- und Wertorientierung bei Unternehmensleitung und Mitarbeitern zu erreichen. Die Thematik der Normentstehung wird mit unterschiedlichen Methoden in den verschiedensten wissenschaftlichen Disziplinen wie der Soziologie, Psychologie oder Ökonomik behandelt.³⁸⁶

Hinsichtlich der Methoden zur Erforschung der empirischen Geltung von Zielen, Normen und Werten kann

- auf die Analyse von Regelwerken wie beispielsweise von Gesetzestexten oder religiösen Quellen³⁸⁷,
- auf Befragungen oder
- auf Beobachtungen in Form von Feldstudien sowie Laborexperimenten

zurückgegriffen werden.

Die **Analyse von Regelwerken** kann Aufschluss über potentielle moralische³⁸⁸ Normen und Werte geben. Man muss sich jedoch darüber im Klaren sein, dass die tatsächliche Implementierung der in den Regelwerken aufgeführten Normen und Werte von der Wirksamkeit des mit ihnen verbundenen Implementierungsmechanismus abhängig ist. Dieser Implementierungsmechanismus ist zum Zwecke einer methodisch-

³⁸⁶ Vgl. beispielsweise *Gintis/Bowles/Boyd/Fehr* (Moral Sentiments 2005); *Kohlberg* (Moralentwicklung 1995); *Opp* (Entstehung 1983); *Okruch* (Normen 1999) oder *Ullmann-Margalit* (Norms 1977). In Kapitel 4.2.3 wird auf die Notwendigkeit einer empirischen Erforschung der Entstehung und Implementierung *informeller* Normen und Werte nochmals eingegangen.

³⁸⁷ Zur Bedeutung der Religion als Bestimmungsgröße für die Norm- und Wertorientierung von Menschen vgl. beispielsweise *Schmidtchen/Mayer* (Religion 1993) oder *Jorgensen* (Religious Studies 1999), S. 26, wo dieser schreibt: „Because religion matters ... , it is directly and indirectly pertinent to all kinds of social actions and interests, especially economics and politics.“ Es muss jedoch zugleich eingeräumt werden, dass insbesondere für die westlichen Industrieländer die Wirksamkeit von Religion und Gottesgläubigkeit als Implementierungsbasis für Normen und Werte anzuzweifeln ist. Zugleich ist jedoch im aktuellen globalen politischen Geschehen vielfach eine Bezugnahme auf religiöse Überzeugungen festzustellen.

³⁸⁸ Vgl. zur Kennzeichnung des Adjektivs ‚moralisch‘ Abschnitt 2.2.3.1.

systematischen Herangehensweise vor dem Hintergrund der ökonomischen Entscheidungs- und Verhaltenstheorie zu rekonstruieren und auf seine Wirksamkeit hin kritisch zu hinterfragen. Im Rahmen einer Analyse von Regelwerken können beispielsweise Gesetze und die Bibel als vom Menschen oder Gott geschaffene Regelwerke Aufschluss über den Inhalt von Normen und Werten geben, nach denen Individuen ihr Verhalten ausrichten.

Gesetze entfalten empirische Wirksamkeit über die Androhung von Sanktionen, die bei Gesetzesverstoß und dessen Nachweis zu Nutzeneinbußen führen.³⁸⁹ Grundlegende Basiswerte wie beispielsweise Menschenwürde, Freiheit, Gleichheit und Schutz des Eigentums sind in den Grundrechten (Art. 1 bis 19 GG) des Grundgesetzes der Bundesrepublik Deutschland verfassungsrechtlich verankert. Sie nehmen Einfluss auf die methodischen Basisentscheidungen sowie die Problemdeutung der normativen Principal-Agent-Theorie. So beinhaltet der methodologische Individualismus z.B. Bezüge zu den Werten Freiheit und Gleichheit;³⁹⁰ im Rahmen der Problemdeutung von Moral Hazard-Problemen könnte beispielsweise der Schutz des Eigentums eine besondere Schutzbedürftigkeit des Principal³⁹¹ mitbegründen. Schließlich stellt der Principal die Technologie der Leistungserbringung bereit, wozu er den Agent zu gewinnen sucht. Dass die grundlegenden Schutzinteressen des Einzelnen durchaus in Konflikt mit der Gesellschaft und deren Gesamtwohl stehen können, zeigt sich z.B. in Art. 14 GG bezüglich der Sozialbindung des Eigentums oder in Art. 18 GG zur Verwirkung der Grundrechte. In konkreten Konfliktfällen zwischen Individuen oder Gruppen von Individuen muss darüber hinaus auf spezifische Gesetze und die Rechtsprechung Bezug genommen werden.

³⁸⁹ Für eine einfache Veranschaulichung des Wirkungsmechanismus von Sanktionen zur Erzeugung eines kooperativen und damit wünschenswerten Verhaltens in Gefangenendilemmasituationen vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 41f. Hinsichtlich dieses Beispiels ist allerdings anzumerken, dass ein nichtkooperatives und somit die Sanktion auslösendes Verhalten mit Sicherheit beobachtet werden kann. Ist die Aufdeckung eines Gesetzesverstoßes und damit die nutzenmindernde Sanktion nicht mit 100 %-iger Wahrscheinlichkeit zu erwarten, befindet sich der Entscheidungsträger wieder in einer Entscheidungssituation mit Risiko. Der Entscheidungsträger ermittelt dann unter Berücksichtigung der Aufdeckwahrscheinlichkeit Nutzenerwartungswerte für die Alternativen ‚Einhaltung des Gesetzes‘ sowie ‚Verstoß gegen das Gesetz‘ und wählt jene Alternative mit dem höchsten Erwartungswert des Nutzens. Soll also ein gesetzeskonformes Verhalten erreicht werden, ist dies über die Aufdeckwahrscheinlichkeiten und die Höhe der sanktionsbedingten Nutzenminderung entsprechend zu beeinflussen.

³⁹⁰ Vgl. Kapitel 3.2.1.

³⁹¹ Zur Schutzbedürftigkeit des Principal vor opportunistischer Übervorteilung durch den Agent vgl. *Wolff* (Organisationsökonomik 1999), S. 122; zur möglichen Bewertung von Informationsasymmetrien als Bedrohung für den Principal und zu der daraus resultierenden Schutzbedürftigkeit des Principal vgl. außerdem Abschnitt 2.1.3.2.

Eine weitere Quelle mit Hinweisen auf internalisierte moralische Normen und Werte ist z.B. die *Bibel*. Auch hier stellt sich zunächst die Frage, wie die Implementierung der biblischen Normen und Werte im Rahmen der ökonomischen und entscheidungstheoretisch basierten Verhaltenstheorie rekonstruiert werden kann. Grundlegender Anknüpfungspunkt für die entscheidungstheoretische Rekonstruktion ist die offene Frage des Menschen bezüglich eines Lebens nach dem Tod und die damit verbundene Unsicherheit. Bei der Bewältigung der Angst vor der eigenen Endlichkeit hilft dem Menschen die Religion, welche ihm ein unendliches und ‚schönes‘ Leben nach dem Tod in Aussicht stellt, wenn der Mensch den Anforderungen Gottes³⁹² zu seinen Lebzeiten gerecht wird. Der Nutzenbeitrag dieses Lebens nach dem Tod ist im Vergleich zu jenem des irdischen Lebens als sehr groß anzunehmen. Wesentliche religiöse Glaubensprinzipien können in ökonomischen Kategorien interpretiert werden, womit ihr Beitrag zu unbedingtem kooperativem Verhalten sogar in weitestgehend anonymen Interaktionszusammenhängen deutlich wird. Die Annahme der Unendlichkeit eines Lebens nach dem Tod vermeidet Endspiele im Sinne der Spieltheorie.³⁹³ Des Weiteren wird von der Allwissenheit Gottes ausgegangen. Damit werden letztlich alle Informationsasymmetrien, welche zwischen den Interaktionspartnern bestehen, überwunden. Gott kann jegliches Verhalten, also auch jenes, das Kooperation verhindert oder gefährdet, beobachten und spätestens im Jenseits sanktionieren. Dies liefert insbesondere für die normative Principal-Agent-Theorie einen interessanten Aspekt, da dort die Interaktionsproblematik bzw. die Verhinderung einer gesamt nutzenmaximalen Allokation durch Informationsasymmetrien verursacht wird. Informationsasymmetrien stellen die Quelle des Interaktionsproblems zwischen Principal und Agent dar. Wenn Principal und Agent nun tatsächlich an die Möglichkeit eines unendlich langen und schönen Lebens mit unendlich großem Nutzenbeitrag nach ihrem Tod sowie an die Allwissenheit Gottes glauben würden und wenn die Gebote Gottes zur unbedingten loyalen und fairen Zusammenarbeit aufforderten, dann könnte das Problem der Informationsasymmetrie überwunden werden. Die religiösen Prinzipien Barmherzigkeit, Vergebung und

³⁹² Die Interpretation der Glaubensschriften und damit die Ableitung der Anforderungen Gottes unterliegen hierbei letztlich dem Menschen. Die dadurch bedingte grundsätzliche inhaltliche Offenheit der abzuleitenden Normen und Werte birgt die Gefahr, dass Anforderungen kommuniziert werden, die nicht auf ein friedliches und kooperatives Zusammenleben der Menschen gerichtet sind. Man denke hierzu beispielsweise an Terrorakte, die vor dem Hintergrund religiöser Überzeugungen durchgeführt werden.

³⁹³ Für einen kurzen Hinweis auf den potentiellen Beitrag von Religionen zur Überwindung von Endlichkeitsproblemen in spieltheoretischen Dilemmasituationen vgl. *Lohmann* (Kooperation 2000) mit Verweis auf *Kurz* (Altruistic 1977), S. 199, der schreibt, dass „perhaps the deepest ... punishment that most religions impose upon the violators of the religious code is the punishment of eternal damnation while the greatest reward is the promise of heaven. To make such promises or threats effective the individual must believe in the extension of life into the infinite future.“

Umkehr³⁹⁴ vermeiden den endgültigen und unwiederbringlichen Verlust von Humankapital³⁹⁵, in welches durch ein Verhalten im Sinne Gottes investiert wird, um nach dem Tod die erhoffte Erlösung zu erlangen. Bestünde die Möglichkeit der Vergebung und Umkehr nicht, so ist bei Verlust des Humankapitals mit einer Erosion des kooperativen und fairen Verhaltens bei dem Betroffenen zu rechnen. All die aufgezeigten Prinzipien tragen also einer Veränderung der Nutzenwerte im Sinne einer Implementierung religiöser Normen und Werte Rechnung. Die Wirksamkeit des Mechanismus hängt allerdings unter anderem davon ab, inwieweit die Angst vor dem Tod³⁹⁶ den Wunsch und damit evtl. den Glauben an ein Weiterleben nach dem Sterben nährt. Somit spielen Eigenschaften, die in der Natur des Menschen liegen, aber auch die religiös-kulturelle Prägung durch die Eltern und die Gesellschaft eine bedeutende Rolle. Diese Faktoren sind daher im Hinblick auf die Wirksamkeit des religiösen Normen- und Werteimplementierungsmechanismus kritisch zu hinterfragen.

In Principal-Agent-Situationen bestehen sowohl für den Principal als auch für den Agent Informationsdefizite darüber, ob der jeweils andere ein gläubiger Christ ist, der tatsächlich bedingungslos nach religiös verankerten Kooperations- und Fairnessnormen entscheidet und handelt. Es ist allerdings möglich, dass sich jeder der Interaktionspartner ein Wahrscheinlichkeitsurteil über die Verteilung von tatsächlich nach Kooperations- und Fairnessnormen entscheidenden und handelnden Christen in der Population bildet. Hierbei spielen bei der Begründung des zu fällenden Wahrscheinlichkeitsurteils insbesondere die kulturellen Rahmenbedingungen sowie etwaige empirische Erkenntnisse zur Verankerung christlicher Normen und Werte eine Rolle. Im Rahmen eines von DIRK SLIWKA modellierten Moral Hazard-Modells mit unterschiedlichen Agententypen werden unter anderem loyale Agententypen in das Modell eingeführt.³⁹⁷ Bei der Begründung dieses Vorgehens sowie der näheren Kennzeichnung der Verteilung unterschiedlicher Agententypen in der Grundgesamtheit können auch empiri-

³⁹⁴ KARL HOMANN erkennt in den Prinzipien „Vergabung“ und „Umkehr“ eine Parallele zu den Eigenschaften „Freundlichkeit“ und „Nachsichtigkeit“ der Tit-for-tat-Strategie aus dem Axelrod-Turnier: vgl. *Homann* (Entstehung 1989), S. 59.

³⁹⁵ „Mit **Humankapital** bezeichnet man die Fähigkeit von Akteuren, durch ihre Leistungen Erträge zu erwirtschaften, wobei nicht nur direkt konkrete arbeitsbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten dazu zu rechnen sind, sondern auch allgemeiner jene Dispositionen und Fähigkeiten, die eher indirekt zum eigenen Erfolg beitragen, also z.B. Kooperations- und auch Konfliktfähigkeit, einschließlich der entsprechenden Reputation ...“: *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 72 (Hervorhebung im Original); vgl. auch *Suchanek* (Heuristik 1993), S. 14; wenn hier vom Erwirtschaften von Erträgen gesprochen wird, ist damit im Kontext dieser Arbeit die Erzielung von Nutzen für den Homo oeconomicus gemeint.

³⁹⁶ ADAM SMITH sieht in der Furcht vor dem Tod „...die gewaltigste Schranke für die Ungerechtigkeit der Menschen...“: *Smith* (Theorie 1985), S. 9.

³⁹⁷ Vgl. *Slivka* (Incentive Schemes 2003).

sche Erkenntnisse zur Implementierung christlicher bzw. – allgemeiner ausgedrückt – religiös verankerter Normen und Werte herangezogen werden.³⁹⁸

Die wohl bekanntesten biblischen Normen finden sich in den 10 Geboten (2. Mose 20, 2-17) und in der Bergpredigt (Matthäus 5). Unmittelbar auf das Verhalten abstellende Normen wie etwa „Du sollst nicht töten.“, „Du sollst nicht stehlen.“ oder „Du sollst nicht falsch Zeugnis reden wider deinen Nächsten.“ (2. Mose 20, 13, 15 und 16) werden Kindern in christlichen Kulturen bereits sehr frühzeitig in der Schule vermittelt und bleiben auch im Erwachsenenalter unabhängig von der Einbindung in die Institution Kirche im Gedächtnis.³⁹⁹ In der Bergpredigt sind vielfach Aussagen enthalten, welche zunächst nur auf die Gesinnung bzw. Werthaltung des Individuums Bezug nehmen. Aussagen wie z.B. „Selig sind die Sanftmütigen; denn sie werden das Erdreich besitzen.“ (Matthäus 5, 5) sind zwar nicht als Imperative formuliert, rufen das Individuum aber über die Ankündigung einer Belohnung dazu auf, sich um eine entsprechende Gesinnung zu bemühen. Der Aufruf zur unbedingten Nächstenliebe wird besonders deutlich in Matthäus 5, 44: „Ich aber sage euch: Liebet eure Feinde“. Neben den 10 Geboten und der Bergpredigt sei noch auf die Goldene Regel (Matthäus 7,12) hingewiesen, welche eine Brücke zwischen dem eigenen Nutzen und dem der anderen Akteure schlägt.

Neben der Analyse von Gesetzen und religiösen Quellen bilden **Befragungen** eine Möglichkeit zur Aufdeckung der in Entscheidungsträgern verankerten Normen und Werte. Es gibt eine Vielzahl an Studien mit spezifischem Bezug zur Ziel-, Norm- und Wertorientierung im Unternehmenskontext.⁴⁰⁰ BARBARA GOODWIN hat beispielsweise auf Basis strukturierter Interviews die Bedeutung persönlicher moralischer Überzeugungen im Berufsleben erforscht.⁴⁰¹ PETER ULRICH und ULRICH THIELEMANN haben im Rahmen ihrer Studie die unternehmensethischen Denkmuster von Führungskräften herausgearbeitet und typologisiert.⁴⁰² Im Rahmen agencytheoretischer Forschung werden die jüngsten Anreicherungen der Nutzenfunktion des Agent um Ungleichheitsaversion oder die Einführung loyaler Agents in erster Linie mit Ergebnissen aus expe-

³⁹⁸ Für eine ausführliche Analyse der Modellierungs- und Begründungsansätze hinsichtlich der Ziel-, Norm- und Wertorientierung von Principal und Agent vgl. folgendes Kapitel 3.3.

³⁹⁹ So ergibt sich aus einer empirischen Studie, dass die 10 Gebote weniger mit der Bibel als vielmehr mit der abendländischen Geistesgeschichte verbunden und somit als christlich-abendländische Überlieferung betrachtet werden: vgl. *Kaufmann/Kerber/Zulehner* (Ethos 1986), S. 150.

⁴⁰⁰ Eine Zusammenstellung empirischer Arbeiten bis Anfang der 90-er Jahre findet sich in der kommentierten Bibliographie zu Wirtschaft und Ethik von ECKART MÜLLER und HANS DIEFENBACHER: vgl. *Müller/Diefenbacher* (Ethik 1992), S. 181-187 sowie S. 193-207. Für einen Einblick in ausgewählte empirische Studien zur Erfassung von Zielen und Werthaltungen im Unternehmenskontext vgl. des Weiteren *Küpper* (Unternehmensethik 2006), S. 203-207.

⁴⁰¹ Vgl. *Goodwin* (Ethics 2000), insbesondere S. 55ff.

⁴⁰² Vgl. *Ulrich/Thielemann* (Denkmuster 1993).

rimentellen Studien begründet.⁴⁰³ Daher werden im Folgenden lediglich die Ergebnisse einer auf Befragung beruhenden Studie von FRANZ-XAVER KAUFMANN, WALTER KERBER und PAUL ZULEHNER zu Ethos und Religion von Führungskräften im Großraum von München sowie von Nürnberg, Fürth und Erlangen⁴⁰⁴ ausführlicher dargestellt, da diese an die oben bereits diskutierte Frage nach der Implementierung religiöser Normen und Werte anknüpfen.

Hinsichtlich der Frage nach Maßstäben, welche auf die Entscheidungsgenerierung von Führungskräften Einfluss nehmen, erweist sich die gültige Rechtsordnung als eine wesentliche Entscheidungshilfe.⁴⁰⁵ „Spezifisch christliche Kriterien zum Finden des sittlich Richtigen erscheinen als weniger hilfreich: die Bibel, das Gebet, die Lehre der eigenen Kirche stehen ganz unten auf der Liste der Prioritäten.“⁴⁰⁶ Lediglich die 10 Gebote erweisen sich in den Antworten durchaus als bedeutende und verbindlich angesehene Grundwerte, welche dann auch als Entscheidungshilfen herangezogen werden.⁴⁰⁷ Zu den wichtigsten Grundwerten gehören Rechtsstaat und Demokratie, Freiheits- und Menschenrechte sowie die Erhaltenswürdigkeit der Natur. In der Frage nach Lebensregeln werden die Normen „Handle so, dass die Richtschnur Deines Handelns als allgemeines Gesetz gelten kann“ sowie „Was Du nicht willst, das man Dir tu, das füg auch keinem anderen zu“ als am ehesten zutreffend für die eigene Person qualifiziert.⁴⁰⁸ Befragt nach den Lebenszielen erweist sich die Erhaltung von Frieden als ein Ziel, das größtenteils als unerlässlich, zumindest aber als sehr wichtig eingestuft wird. Als sehr wichtig oder sogar am wichtigsten betrachten 89 % der Befragten auch das Ziel, ein ehrlicher Mensch zu sein.⁴⁰⁹ Problematisch an empirischer Normen- und Werteforschung durch Interviews ist, dass sich die Antworten der Befragten nach der sozialen Erwünschtheit richten und die so ermittelten Normen und Werte im konkreten Fall nicht tatsächlich handlungsleitend sein könnten.⁴¹⁰

Diesbezüglich viel versprechender erscheinen beobachtende empirische Studien zum Norm- und Wertverhalten von Menschen. Neben Feldstudien spielen hierbei insbesondere **experimentelle Forschungsarbeiten** aus der Ökonomik, Psychologie und auch

⁴⁰³ Vgl. zu den Begründungsstrukturen für die Annahmen hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger in agencytheoretischen Modellen ausführlicher Gliederungspunkt 3.3.

⁴⁰⁴ Vgl. *Kaufmann/Kerber/Zulehner* (Ethos 1986); einen knapp gehaltenen Überblick zu den Ergebnissen der empirischen Untersuchung gibt *Kerber* (Ethos 1991).

⁴⁰⁵ Vgl. *Kaufmann/Kerber/Zulehner* (Ethos 1986), S. 69, 129f.

⁴⁰⁶ *Kerber* (Ethos 1991), S. 308.

⁴⁰⁷ Vgl. *Kaufmann/Kerber/Zulehner* (Ethos 1986), S. 72, 69, 129f. und 203.

⁴⁰⁸ Vgl. *Kaufmann/Kerber/Zulehner* (Ethos 1986), S. 70.

⁴⁰⁹ Vgl. *Kaufmann/Kerber/Zulehner* (Ethos 1986), S. 192.

⁴¹⁰ Vgl. zu den methodischen Problemen ausführlicher *Goodwin* (Ethics 2000), S. 3-6.

aus den Neurowissenschaften eine Rolle.⁴¹¹ Der Vorteil von Laborexperimenten gegenüber Feldstudien liegt insbesondere in der höheren Kontrollierbarkeit der Entscheidungssituation, welche die Experimententeilnehmer bewältigen müssen.⁴¹² Der agencytheoretische Forscher, welcher bei der Konkretisierung des Prämissensets im Rahmen seiner Modellkonstruktion empirisch fundierte Erkenntnisse nutzen möchte, steht mittlerweile einer großen Vielfalt an Experimenten und Ergebnissen gegenüber. In den Experimenten zeigt sich insbesondere, dass Individuen in ihren Entscheidungen von Fairness- bzw. Gerechtigkeitsaspekten und Reziprozitätsnormen beeinflusst werden.⁴¹³ Außerdem offenbart sich auf Basis experimenteller Studien, dass es in einer Population unterschiedliche Typen von Entscheidungs- und Handlungsträgern mit verschiedenen Verhaltensmustern bzw. -normen zu geben scheint. So haben beispielsweise URS FISCHBACHER, SIMON GÄCHTER und ERNST FEHR in einem experimentell durchgeführten einmaligen public goods-Spiel festgestellt, dass sich ca. 50 % der Teilnehmer bedingt kooperativ verhalten. Das bedeutet, dass die Teilnehmer in dieser Gruppe ihren Beitrag zur Finanzierung des öffentlichen Gutes von dem durchschnittlichen Gesamteinsatz in der Weise abhängig machen, dass sie ihren Beitrag steigern, wenn der durchschnittliche Gesamtbeitrag steigt. 30 % der Versuchspersonen gehören zur Gruppe der ausschließlich egoistisch orientierten free rider, welche somit den Vorhersagen der ‚klassischen‘ ökonomischen Verhaltenstheorie entsprechen. Weitere 14 % der Experimententeilnehmer zeigen zunächst mit steigendem Durchschnittsbeitrag ein bedingt kooperatives Verhalten, passen sich dann jedoch ab einem bestimmten durchschnittlichen Einsatz sukzessive den free ridern an.⁴¹⁴ Aufbauend auf den Ergebnissen der Experimente werden Modifikationen in den ökonomischen Verhaltenstheorien vorgenommen, um so zu einer Theorie zu gelangen, die in Einklang mit den empirischen Beobachtungen steht.⁴¹⁵ Dies findet zunehmend Eingang in die agencytheoretische Forschung, was im folgenden Kapitel zu den Annahmen hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte von Principal und Agent ausführlicher analysiert wird.

⁴¹¹ Für einen Überblick zur experimentellen Forschung in spieltheoretischen Entscheidungssituationen vgl. *Camerer* (Behavioral 2003). Zur viel versprechenden Bedeutung der Neurowissenschaften für die Erklärung und Modellierung des menschlichen Verhaltens im Rahmen ökonomischer Forschung vgl. *Fehr* (Neuroökonomik 2005).

⁴¹² Für eine kurze kritische Würdigung von Feldstudien im Vergleich zu Experimenten im Zusammenhang mit der Erforschung des Crowding Out-Phänomens vgl. *Sliwka* (Anreize 2003), S. 294f.; zum Vorteil einer weitgehenden Kontrolle und der Replizierbarkeit des Entscheidungsumfeldes in Experimenten vgl. auch *Gächter/Königstein* (Forschung 2002).

⁴¹³ Vgl. für überblickgebende Arbeiten zur Bedeutung von Fairness sowie Reziprozität beispielsweise *Fehr/Fischbacher* (Social Preferences 2002) mit einer Vielzahl an weiteren Literaturhinweisen sowie *Ockenfels* (Fairneß 1999). AXEL OCKENFELS gibt zu Beginn seiner Arbeit auf S. 4-34 einen knappen Überblick zu Fairness, Reziprozität und Eigennutz in Experiment und Theorie und führt darauf aufbauend weitere experimentelle Studien durch.

⁴¹⁴ Vgl. *Fischbacher/Gächter/Fehr* (Experiment 2001).

⁴¹⁵ Für einen Überblick zu den Reaktionen in der Theoriebildung auf die empirischen Beobachtungen vgl. *Ockenfels* (Fairneß 1999), S. 15-34.

3.3 Norm- und wertbezogene Analyse hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte der Entscheidungsträger in normativen Principal-Agent-Modellen

3.3.1 Kennzeichnung der Systematik und Kriterien folgender Analysen

Die Konkretisierung der Ziele, Normen und Werte von Principal und Agent schlägt sich in den modellierten Nutzenfunktionen U_P und U_A nieder. Angesichts der in der Entscheidungs- und Spieltheorie grundsätzlichen inhaltlichen Offenheit der Nutzenfunktionen⁴¹⁶ der Akteure stellt sich in besonderem Maße die Frage, wie die notwendigerweise vorzunehmenden Konkretisierungen hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte von Principal und Agent begründet werden. Schließlich schlagen die Modellprämissen auf die Ergebnisse der agencytheoretischen Forschung durch und prägen damit wesentlich die Erklärungen sowie Empfehlungen hinsichtlich der Gestaltungsnormen von Anreizverträgen und -systemen.

Bei der Begründung der verwendeten Nutzenfunktion spielen **empirische Informationen, mathematisch-methodisch bedingte Anforderungen**⁴¹⁷ sowie **normativ geprägte philosophische Ansätze**⁴¹⁸ eine Rolle. Es fällt auf, dass bei der Begründung der modellierten Nutzenfunktion die empirisch fundierten Nutzenfunktionsbestandteile sowie die mathematisch-methodisch bedingten Normen der Funktionskonstruktion zumeist eingehend herausgestellt werden, während die ansonsten in der modellierten Nutzenfunktion enthaltene normative Basis kaum transparent gemacht wird. Der Rückzug auf rein empirische Informationen bei der Modellierung der Nutzenfunktionen ist jedoch aus verschiedenen Gründen nicht möglich. So sind beispielsweise viele empirische Fragen hinsichtlich der Ziel-, Norm- und Wertorientierung von Entscheidungs- und Handlungsträgern noch offen bzw. nicht eindeutig geklärt. Des Weiteren bestehen Freiheitsgrade bei der Übersetzung von empirischen Informationen in das formale Modell. Folgende Abbildung verdeutlicht graphisch den beschriebenen Zusammenhang zwischen den Begründungsansätzen für die Modellierung der Nutzenfunktionen von Principal und Agent und den agencytheoretisch begründeten Gestaltungsnormen für Anreizverträge und -systeme.⁴¹⁹

⁴¹⁶ Vgl. zur inhaltlichen Offenheit des Nutzenkonzepts bereits Gliederungspunkt 3.2.2.3.

⁴¹⁷ Auf die mathematisch-methodisch bedingten Normen der Modellierung wurde bereits in den Kapiteln 3.1.2 bis 3.1.4 eingegangen. Für einen diesbezüglichen Überblick vgl. insbesondere Tab. 5 und Tab. 7.

⁴¹⁸ Dies schließt beispielsweise theologische Begründungsmuster mit ein.

⁴¹⁹ Die Grundstruktur der Abbildung basiert auf dem von Küpper (Unternehmensethik 2006), S. 150 veranschaulichten allgemeinen Strukturmuster zur Begründung von Normen. Der grundlegende Unterschied besteht darin, dass Abb. 8 ganz spezifisch auf das in der normativen Principal-Agent-

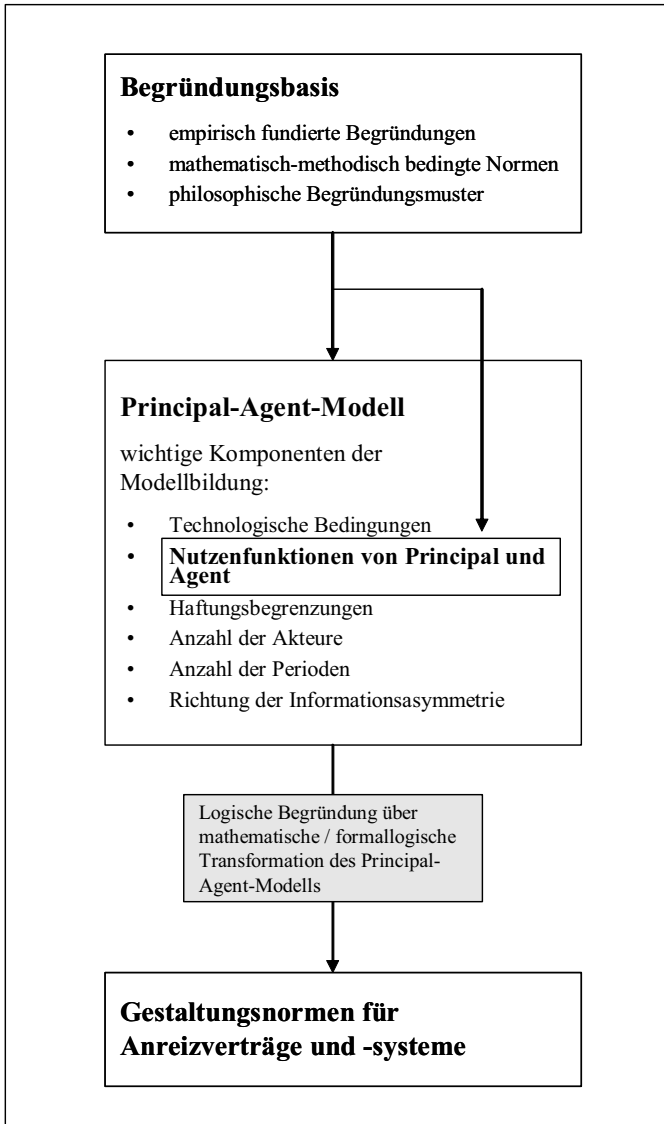


Abb. 8: Begründungsansätze für die Modellierung der Nutzenfunktionen von Principal und Agent und deren Einordnung in das Begründungsschema der normativen Principal-Agent-Theorie

Bei der Modellierung der Nutzenfunktionen U_P und U_A muss der Modellkonstrukteur insbesondere

- die Risikoeinstellung der Akteure,
- die nutzenbestimmenden Komponenten für Principal und Agent,
- die Gewichtung sowie strukturelle Verknüpfung dieser Komponenten,
- den Reservationsnutzen des Agent sowie eventuell
- Diskontierungsfaktoren

in eine formale Darstellungsweise überführen.⁴²⁰ Die vom Forscher vorgenommenen Konkretisierungen hinsichtlich des Ziel-, Norm- und Wertsystems von Principal und Agent schlagen sich in unterschiedlicher Weise im Principal-Agent-Modell nieder. Zunächst zeigt sich das Ziel-, Norm- und Wertsystem ganz explizit in den formulierten Nutzen- und Zielfunktionen von Principal und Agent. Daneben drückt sich der vom Agent geforderte Mindestnutzen in der Teilnahmebedingung des Modells aus. Des Weiteren lässt sich eine unbedingte Normorientierung der Akteure am Wegfall von Handlungsalternativen erkennen. Dies kann in Bezug auf den Agent auch dazu führen, dass der Principal keine Anreizbedingung mehr berücksichtigen muss. Der Wegfall von Handlungsalternativen wie beispielsweise unloyales oder unehrliches Verhalten kann dadurch rekonstruiert werden, dass der betreffende Akteur bei der Wahl dieser Handlungsalternativen einen unendlich hohen Nutzenverlust erleiden würde. Damit kann die Nutzenfunktion dieses Akteurs derart modelliert werden, dass dem Verstoß gegen eine Verhaltensnorm, welche gewisse Handlungsalternativen ausschließt, ein Nutzenwert von $-\infty$ zugeordnet wird.

Das Ziel-, Norm- und Wertsystem eines Individuums bildet die Basis für die Beurteilung und Auswahl von Entscheidungsalternativen. Damit ist es die Basis für die Urteilsbildung über die vom Akteur verfolgten bzw. zu verfolgenden Handlungen und prägt daher dessen Nutzenfunktion. Somit repräsentieren die in Principal-Agent-Modellen formulierten Funktionen U_P und U_A die Ziele, Normen und Werte von Principal und Agent, welche für das zu betrachtende Problem als entscheidungsrelevant erachtet werden. Im Rahmen der Entscheidungsfindung durch Principal und Agent werden die verschiedenen zur Verfügung stehenden Entscheidungs- bzw. Handlungsalternativen mit dem erwarteten Nutzen unter Einsatz der Funktionen U_P und U_A bewertet. Mit der Zuordnung eines Erwartungsnutzens zu den verschiedenen Alternativen ist eine Sanktionierung und / oder Belohnung verbunden. Die mit der bewerteten Alternative verknüpften Konsequenzen führen nämlich häufig teils zu einem Nutzenzuwachs (Belohnung), teils aber auch zu einem Disnutzen (Sanktion) beim Akteur.

⁴²⁰ Vgl. hierzu bereits Kapitel 3.1.2.

Hierbei ist es vom Ziel-, Norm- und Wertsystem des Akteurs abhängig, wodurch ein Nutzenzuwachs erzielt wird und was einen Disnutzen verursacht. In seiner Gesamtheit zeigt sich dies vorrangig in der Gewichtung und strukturellen Verknüpfung der nutzenbestimmenden Komponenten in U_P und U_A .

Der Analysefokus der beiden folgenden Kapitel liegt nicht auf den in der Teilnahme- und Anreizbedingung enthaltenen Annahmen zum Ziel-, Norm- und Wertsystem des Agent. Daher wird die diesbezügliche Bedeutung der Teilnahme- und Anreizbedingung im Folgenden lediglich kurz eingeordnet. Die *Prämisse bezüglich des Reservationsnutzens des Agent* schlägt sich in der Teilnahmebedingung nieder. Hierbei wird vom Modellkonstrukteur häufig eine Normierung auf Null vorgenommen. Eine Normierung auf Null oder die Festlegung von U_A^{RN} auf eine beliebige andere Zahl bedeutet, dass die Markt- und Machtaspekte, von denen die Höhe des geforderten Mindestnutzens U_A^{RN} abhängt, nicht explizit modelliert werden.⁴²¹ Somit wird der Reservationsnutzen nicht modellendogen ermittelt, sondern exogen in das Principal-Agent-Modell eingebracht. Durch die Höhe des geforderten Reservationsnutzens wird die Verteilung des Nutzens zwischen Principal und Agent festgelegt. Daher können beispielsweise in Moral Hazard-Modellen die Machtverhältnisse zwischen Principal und Agent über die exogen in das Modell gebrachte Ausprägung von U_A^{RN} erfasst werden, um so jegliche beliebige Verteilung zwischen Principal und Agent zu induzieren.

In der Berücksichtigung der Anreizbedingung bei Vorliegen von Informationsasymmetrie zugunsten des Agent kommt lediglich die *individuelle Nutzenmaximierung seitens des Agent* zum Ausdruck. Es wird damit zunächst nur erfasst, dass der Agent jenen Vertrag $(q(\theta), t(\theta))$ aus einem angebotenen Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ bzw. jenes Anstrengungsniveau e wählt, welche seinen Nutzen maximieren. Eine etwaige bewusst schädigende Haltung seitens des Agent tritt erst im Rahmen einer norm- und wertbezogenen Analyse der konkret ausformulierten Nutzenfunktion U_A zu Tage. So kann beispielsweise unmittelbar der Nutzen des Principal in die Nutzenfunktion des Agent einfließen. Hierbei wird dann über das Vorzeichen berücksichtigt, ob der Agent dem Principal gegenüber altruistisch oder missgünstig gesonnen ist.⁴²²

⁴²¹ Für eine Analyse der Principal-Agent-Beziehung unter Marktaspekten, womit beispielsweise Fragen in Bezug auf die modellbezogene Festlegung des Vertragsvorschlagsrechts sowie hinsichtlich möglicher Ansätze zur Bestimmung eines Mindestnutzens des Agent berührt werden, vgl. *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 119ff.

⁴²² Speziell darauf wird im folgenden Abschnitt 3.3.2 noch etwas ausführlicher eingegangen. Das primär in der Anreizbedingung enthaltene entscheidungstheoretische Grundlagenaxiom der individuellen Nutzenmaximierung wurde bereits in Kapitel 3.2.2.3 einer norm- und wertbezogenen Analyse unterzogen.

Die Analyse der ausgewählten Komponenten in den Ziel- und Nutzenfunktionen von Principal und Agent sowie des normbedingten Wegfalls von Handlungsalternativen erfolgt vor dem Hintergrund folgender drei **Analysekriterien**:

- (1) Kennzeichnung der modellbezogenen formalen Darstellung
- (2) Hinweise auf mögliche empirische und normative Ansätze zur Begründung der Annahmen hinsichtlich der modellierten Ziele, Normen und Werte von Principal und Agent
- (3) Hinweise auf etwaige offene Fragen sowie Probleme bezüglich der modellierten Ziele, Normen und Werte

Die *Kennzeichnung der formalen Erfassung* der zu modellierenden Ziel-, Norm- und Wertorientierung schließt Fragen der strukturellen Einbindung in die Nutzenfunktion sowie der Festlegung von Gewichtungsfaktoren mit ein. Angesichts der Vielfalt an normativen Principal-Agent-Modellen gibt es eine ebenso große Vielfalt in der formalen Darstellung der im Modell berücksichtigten Ziele, Normen und Werte. Daher werden im Rahmen der folgenden Analysen jeweils Beispiele aus der Literatur gekennzeichnet und grundlegende Tendenzen aufgezeigt. In Bezug auf die Gewichtungsfaktoren für verschiedene Komponenten in den Nutzenfunktionen von Principal und Agent ist vielfach festzustellen, dass keine quantitative Konkretisierung seitens der Modellkonstrukteure erfolgt, sondern diesbezüglich häufig parametrische Analysen vorgenommen werden. Inhaltlich sind die Gewichtungskoeffizienten der verschiedenen nutzenbestimmenden Komponenten der Nutzenfunktion als das Ergebnis eines Abwägungsprozesses des jeweiligen Entscheidungs- und Handlungsträgers zu betrachten.⁴²³ Durch die Gewichtung bringt der Akteur letztlich zum Ausdruck, wie stark der Gesamtnutzen von den erfassten Nutzenkomponenten wie beispielsweise monetären Größen, Arbeitsleid- oder Fairnessaspekten geprägt wird.

Hinsichtlich der *Kennzeichnung möglicher Ansätze zur Begründung der vom Forscher gesetzten Prämissen zu den Nutzenfunktionen von Principal und Agent* wird neben dem Verweis auf etwaige empirische Studien ein Schwerpunkt auf die Arbeit des Mo-

⁴²³ Zur besonderen Bedeutung eines Abwägungsprozesses bei Ziel- und damit Norm- und Wertkonflikten vgl. *Feldhaus* (Entscheidungsverfahren 1999), S. 309f. Auch in der normativen Entscheidungstheorie nehmen Fragestellungen zu Entscheidungsproblemen, denen mehrere Zielgrößen im Sinne von nutzenbestimmenden Komponenten zugrunde liegen, einen breiten Raum der Diskussion ein: vgl. hierzu den Überblick von *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 63-104. Hierbei werden beispielsweise Fragen der Zielgewichtung und damit einhergehend der Ermittlung von Indifferenzkurven sowie von Grenzzinssätzen der Substitution aufgeworfen. Damit leistet die normative Entscheidungstheorie einen beträchtlichen Beitrag zur Strukturierung des Abwägungsproblems, welches jeder Entscheidungs- und Handlungsträger individuell für sich lösen muss. Der Abwägungsprozess zwischen verschiedenen Zielen, Normen und Werten, welche in einer Nutzenfunktion Niederschlag finden, ist dabei eine originär der Ethik zuzurechnende Problemstellung.

ralphilosophen und Ökonomen ADAM SMITH⁴²⁴ gelegt. Der Grund hierfür ist zum einen darin zu sehen, dass ADAM SMITH im Sinne der auf Eigennutzenmaximierung basierenden Principal-Agent-Theorie idealistische oder übernatürliche Tugendlehren als ‚reine Phantasien‘ zurückweist.⁴²⁵ Er entwickelt stattdessen eine empirisch und insbesondere psychologisch fundierte Theorie der Urteilsbildung, welche viele Forscher heutiger Zeit angesichts ihres Realismus beeindruckt.⁴²⁶ Zum anderen gilt ADAM SMITH als der ökonomische Klassiker in Bezug auf Fragen der Arbeitsteilung, wie sie letztlich auch aufgrund des Eingehens von Principal-Agent-Beziehungen durch Aufgabendelegation entstehen.⁴²⁷ Daher bieten sowohl seine ‚Theorie der ethischen Gefühle‘⁴²⁸ als auch seine Theorie zum ‚Wohlstand der Nationen‘⁴²⁹ grundlegende Anknüpfungspunkte für eine Begründung der Prämissen hinsichtlich der zu modellierenden Nutzenfunktionen von Principal und Agent. Im Folgenden wird vorrangig die empirisch orientierte ‚Theorie der ethischen Gefühle‘ von ADAM SMITH als potentielle Begründungsbasis für die zu analysierenden Prämissen bezüglich der Nutzenfunktionen herangezogen.

3.3.2 Analyse der Modellierungs- und Begründungsansätze hinsichtlich ausgewählter Komponenten der Ziel- bzw. Nutzenfunktionen von Principal und Agent

Gegenstand folgender Analysen sind (1) monetäre Größen, (2) Arbeitsleid und Arbeitsfreude, (3) Ungleichheitsaversion sowie (4) altruistische Präferenzen als Bestandteil der Nutzenfunktion von Principal und / oder Agent. Daneben sind weitere nutzenbestimmende Funktionsbestandteile wie beispielsweise Konsum oder religiöses Kapital⁴³⁰ denkbar. Der Grund für die Beschränkung auf die Funktionsbestandteile (1) bis (4) liegt in der Fokussierung auf häufige sowie aktuelle Modellierungsansätze. Der Nutzenbeitrag $S(q)$, den der Principal aus einer vom Agent erbrachten Outputmenge q zieht, ist beispielsweise als konsumbedingter Nutzen zu verstehen. Hierbei kann nun unterstellt werden, dass der konsumbedingte Nutzenbeitrag in gleicher Weise wie der Nutzen aus finanziellen Einkommensgrößen zu modellieren ist. Schließlich werden die

⁴²⁴ Vgl. für ein kurze Einführung zur Persönlichkeit und zum Werk von ADAM SMITH beispielsweise *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 45-49, *Recktenwald* (Normen 1987), S. 7-9 sowie *Eckstein* (Einführung 1985), insbesondere S. XI-XXII.

⁴²⁵ Vgl. hierzu die diesbezügliche Einschätzung von *Recktenwald* (Normen 1987), S. 38.

⁴²⁶ Vgl. *Recktenwald* (Normen 1987), S. 36-40. Für kritisch-analyisierende Arbeiten zum Werk von ADAM SMITH vgl. des Weiteren z.B. *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 45-202 und S. 387-395; *Manstetten* (Menschenbild 2002), insbesondere S. 232-267; *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 63-66.

⁴²⁷ Vgl. *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 67-72.

⁴²⁸ Vgl. *Smith* (Theorie 1985).

⁴²⁹ Vgl. *Smith* (Wohlstand 1993).

⁴³⁰ Vgl. zur Bedeutung von religiösem Kapital für das Entscheidungsverhalten von Akteuren *Schmidchen/Mayer* (Religion 1993), S. 313.

konsumierten Güter und der daraus erzielbare Nutzen aus dem Einkommen finanziert bzw. mit Geld kompensiert.⁴³¹ Daher wird der Nutzenbeitrag aus Konsum im Folgenden nicht gesondert als Bestandteil der Nutzenfunktionen von Principal und / oder Agent untersucht.

In Bezug auf die strukturelle Einbindung der näher zu untersuchenden Nutzenfunktionsbestandteile wird in der agencytheoretischen Forschung häufig eine additive Verknüpfung angenommen. Somit wird vielfach eine additive Separabilität der Nutzenfunktionen unterstellt.⁴³² Dies hat zum einen rechentechnische Vorteile;⁴³³ zum anderen ist ein solches Vorgehen – also die Addition der verschiedenen Motivationskomponenten in der Nutzenfunktion – dann gerechtfertigt, wenn z.B. intrinsische und extrinsische Motivationskomponenten unabhängig voneinander sind.⁴³⁴ Die Modellierung separabler Nutzenfunktionen – beispielsweise hinsichtlich Einkommen (extrinsische Motivationskomponente) und Arbeitsleid (intrinsische Motivationskomponente) – beinhaltet nämlich, dass die Präferenzen des Akteurs über Einkommenslotterien unabhängig von seinem Anstrengungsniveau sind.⁴³⁵

3.3.2.1 Monetäre Größen als Bestandteile der Nutzenfunktionen von Principal und Agent

Sowohl für den Principal als auch für den Agent wird angenommen, dass der **Nutzen bzw. Disnutzen aus monetären / finanziellen Größen** einen wesentlichen Bestandteil der Nutzenfunktionen darstellt. Beim zumeist als risikoneutral angenommenen Principal ist die Nutzenfunktion U_P vielfach mit der Differenz aus der durch den Agent

⁴³¹ Wolff (Organisationsökonomik 1999), S. 113 stellt diesbezüglich unter Bezugnahme auf Milgrom/Roberts (Economics 1992), S. 35 fest, dass regelmäßig angenommen wird, „... dass jede Art von individuellem Vorteil durch eine endliche Menge Geld kompensierbar ist“.

⁴³² Zur Kennzeichnung separabler, additiv separabler sowie multiplikativ separabler Nutzenfunktionen vgl. Kleine (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 49 sowie Grossman/Hart (Principal-Agent Problem 1983), S. 11 und Pollak (Additive 1967).

⁴³³ Vgl. Kleine (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 49.

⁴³⁴ Vgl. Frey/Osterloh/Benz (Leistungslöhne 2001), S. 564.

⁴³⁵ Vgl. hierzu beispielsweise Kleine (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 49f. in Verbindung mit Keeney (Risk 1973), S. 29ff. Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 226-232 untersuchen die Auswirkungen der Modellierung einer nichtseparablen Nutzenfunktion in einem Moral Hazard-Modell und stellen fest, dass dann unter Umständen die Teilnahmebedingung des Agent nicht mehr bindend ist und dem Agent eine im Erwartungswert positive Rente zufließt. Die Nichtseparabilität bewirkt, dass die Risikoaversion des Agent gegenüber Einkommenslotterien mit zunehmendem Anstrengungsniveau zunimmt. Eine erhöhte Anstrengung wird vom Agent daher nur dann erbracht, wenn er eine positive erwartete Rente erhält. Man könnte diesbezüglich auch interpretieren, dass der Agent sich nur dann mehr anstrengt, wenn er finanziell vom Principal besser abgesichert wird. Wenn der Agent allerdings eine CARA-Nutzenfunktion hat und somit eine konstante und vom Vermögen unabhängige Risikoaversion besitzt, führt die Nichtseparabilität von Einkommen und Anstrengung nicht zu den beschriebenen Problemen in der Anreizsetzung.

erbrachten finanziellen Leistung x und den damit für den Principal verbundenen Auszahlungen, Aufwendungen bzw. Kosten⁴³⁶ identisch. Als Kosten können beispielsweise die Lohn- bzw. Transferzahlungen an den Agent sowie etwaige Informations- oder Kontrollkosten in die Nutzenfunktion einfließen. Die Nutzenfunktion stellt damit eine finanzielle Erfolgsgröße dar, deren Erwartungswert der Principal zu maximieren versucht. Für den Agent stellen die Transferzahlungen $t(\theta)$ bzw. die erfolgsabhängigen Lohnzahlungen $w(x)$ eine wichtige Basis der Nutzenentstehung dar. Auch der Agent zieht von dem Nutzen aus diesen Einkommenszahlungen den Disnutzen aus den bei ihm anfallenden erforderlichen Aufwendungen zur Leistungserbringung ab. Dies sind z.B. Produktionskosten, welche der Agent für die zu erbringende Leistung aufzuwenden hat. Insofern gelangen Fragestellungen der Produktions- und Kostentheorie in die Modellierung der Nutzenfunktionen.⁴³⁷ Eine Disnutzenkomponente ohne monetäre Basis ist auch das später näher zu analysierende Arbeitsleid $\psi(e)$, das der Agent aus seinem Anstrengungsniveau e im Rahmen der Aufgabendurchführung empfindet. So werden die Nutzenfunktionen von Principal und Agent in einem einfach strukturierten Moral Hazard-Modell beispielsweise folgendermaßen modelliert:⁴³⁸

$$(23) \quad U_P = x - w(x)$$

$$(24) \quad U_A = u(w(x)) - \psi(e) \quad \text{mit } u' > 0, u'' < 0$$

Die große Bedeutung finanzieller Erfolgsgrößen wie beispielsweise Unternehmenswertsteigerungen oder Gewinngrößen ist insbesondere dadurch begründet, dass in vielen Anwendungsbereichen der Principal-Agent-Theorie der Principal den Unternehmenseigentümer, den Fremdkapitalgeber eines Unternehmens oder die Unternehmensleitung repräsentiert. In einer marktwirtschaftlichen Ordnung stellen sowohl für die Kapitalgeber als auch für die nach dem Unternehmenserfolg beurteilte Leitung eines erwerbswirtschaftlichen Unternehmens finanzielle Größen wie der Unternehmenswert, der Marktwert oder der Gewinn die entscheidenden Zielgrößen dar. Mit dem finanziellen Erfolg ist in einem erwerbswirtschaftlichen Unternehmen außerdem dessen langfristige Existenzsicherung verbunden. Auch für den Agent stellt die Einkommenserzielung die fundamentale Grundlage für die Deckung sowohl der existentiellen Bedürfnisse nach Nahrung, Kleidung und Wohnung als auch aller darüber hinausgehenden

⁴³⁶ Für die Unterschiede in der Verwendung der Begriffe ‚Auszahlung‘, ‚Aufwand‘ oder ‚Kosten‘ vgl. ausführlich *Schweitzer/Küpper* (Systeme 2003), S. 16-20. Im Rahmen vorliegender Arbeit werden diese Begriffe allerdings verwendet, ohne auf die definitorischen Unterschiede zu achten.

⁴³⁷ Für eine Konkretisierung der Nutzenfunktionen $U_A(\theta)$ in einem einfachen Adverse Selection-Modell vgl. z.B. die Gleichungen (17a) und (18a).

⁴³⁸ Vgl. beispielsweise *Holmström* (Moral hazard 1979); *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 46ff.; *Krafft* (Marketing 2001), S.222ff.

Konsumwünsche dar. Die Möglichkeit zum Einkommenserwerb bildet damit eine wesentliche Basis zur Führung eines freiheitlichen und würdevollen Lebens. Hinsichtlich des Einkommenszieles von Principal und Agent wird zudem von einer Nichtsättigungsannahme⁴³⁹ ausgegangen. Dahinter steht die Wertung: „Mehr Geld ist besser als weniger Geld“, welche mit der Einschätzung „... dass jede Art von individuellem Vorteil durch eine endliche Menge Geld kompensierbar ist ...“⁴⁴⁰ begründet werden kann. ADAM SMITH bringt das finanziell orientierte Interesse der Individuen nicht nur mit der damit verbundenen Existenzsicherung in Zusammenhang, sondern auch mit dem gesellschaftlichen Ansehen, das durch finanziellen Reichtum erzielbar ist.⁴⁴¹ So kommt er im Rahmen seiner umfassenden Ausführungen zu dem Schluss: „Häufig sehen wir die achtungsvolle Aufmerksamkeit der Welt stärker auf die Reichen und Vornehmen sich richten, als auf die Weisen und Tugendhaften.“⁴⁴² Mit der Feststellung, dass der Besitz von Geld eines der wichtigsten Ziele des Menschen ist,⁴⁴³ gehen wirtschaftliche Tugenden wie Fleiß, Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit sowie wirtschaftliche Untugenden wie Verschwendung und Misswirtschaft einher.⁴⁴⁴

Eine starke Orientierung an monetären Zielen wird insbesondere in Bezug auf den Agent bezweifelt. Zum einen wird man sicherlich auf breite Zustimmung stoßen, wenn man feststellt, dass mit Geld nicht alles zu kaufen ist. Gesundheit kann zwar beispielsweise bis zu einem gewissen Grade käuflich erworben werden, indem sich ein sehr vermögender Mensch die besten Spezialisten und stets alle vorsorgenden Maßnahmen leisten kann; dennoch ist der Käuflichkeit von Gesundheit auch mit allem Reichtum dieser Welt eine Grenze gesetzt. Zum anderen gibt es hinsichtlich der angenommenen stark monetären Orientierung von Individuen keine eindeutigen empirischen Ergebnisse. So bestätigen z.B. VITAL ANDERHUB, SIMON GÄCHTER und MANFRED KÖNIGSTEIN im Rahmen ihres Experiments, dass monetäre Leistungsanreize und damit monetäre Zielgrößen eine wesentliche Bedeutung für das Entscheidungsverhalten von Akteuren besitzen.⁴⁴⁵ Andererseits zeigt sich jedoch anhand empirischer For-

⁴³⁹ Zur Nichtsättigungsannahme vgl. beispielsweise *Smith* (Wohlstand 1993), S. 143 oder *Böven-ter/Illing* (Mikroökonomie 1997), S. 65-68.

⁴⁴⁰ *Wolff* (Organisationsökonomik 1999), S. 113 in Verbindung mit *Milgrom/Roberts* (Economics 1992), S. 35.

⁴⁴¹ Vgl. für eine überblickgebende Analyse zum Zusammenhang von Einkommenserzielung bzw. Wohlstand und existentiellen Interessen sowie dem Wunsch nach gesellschaftlichem Ansehen *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 78-85.

⁴⁴² *Smith* (Theorie 1985), S. 87.

⁴⁴³ Vgl. *Smith* (Wohlstand 1993), S. 347 und 354.

⁴⁴⁴ Vgl. zu dieser Einordnung der wirtschaftlichen Tugenden sowie Untugenden im Werk von ADAM SMITH *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 137-143.

⁴⁴⁵ Vgl. *Anderhub/Gächter/Königstein* (Principal-Agent Experiment 2002); es ist allerdings anzumerken, dass diese Studie keinen Vergleich zur Anreizwirkung reiner Fixlohnverträge durchführt.

schungsergebnisse die bereits diskutierte Crowding Out-Problematik⁴⁴⁶, womit eine überragende Bedeutung monetärer Zielgrößen in Frage gestellt wird.

3.3.2.2 Arbeitsleid und Arbeitsfreude als Bestandteile der Nutzenfunktion des Agent

Neben den finanziellen Interessen spielen bei der Modellierung der Nutzenfunktion des Agent insbesondere das **Arbeitsleid**⁴⁴⁷ und vereinzelt auch die **Arbeitsfreude** eine grundlegende Rolle. Das Arbeitsleid $\psi(e)$ des Agent steigt mit zunehmendem Anstrengungsniveau e an, so dass gilt: $\psi'(e) > 0$.⁴⁴⁸ Daher eignet sich als Arbeitsleidfunktion beispielsweise die konvexe Funktion $\psi(e) = b \cdot e^2$ ($e \geq 0$, $b > 0$)⁴⁴⁹, welche mit negativem Vorzeichen in die gesamte Nutzenfunktion eingeht, da das Arbeitsleid den Gesamtnutzen des Agent schließlich schmälert. Bereits ADAM SMITH gelangt hinsichtlich des Nutzenbeitrags aus Arbeitsleistung zu folgender Annahme: „Jemand, der kein Eigentum erwerben kann, kann auch kein anderes Interesse haben, als möglichst viel zu essen und so wenig wie möglich zu arbeiten. Was er auch immer an Arbeit leistet, die über die Deckung des eigenen Lebensunterhaltes hinausgeht, kann nur durch Gewalt aus ihm gepreßt werden, keineswegs aber aus eigenem Interesse erreicht werden.“⁴⁵⁰

ALEXANDER NEUNZIG berücksichtigt über eine Arbeitszufriedenheitsfunktion Arbeitsleid bzw. Arbeitsaufwand und Arbeitsfreude zugleich. In Anlehnung daran kann beispielsweise folgende Arbeitszufriedenheitsfunktion $A(e)$ modelliert werden:⁴⁵¹

$$(25) \quad A(e) = a \cdot e - b \cdot e^2 \quad \text{mit } a \geq 0 \text{ und } b > 0$$

Hierbei wird durch das Produkt $a \cdot e$ die Freude an der Arbeit gemessen, während $-b \cdot e^2$ das Arbeitsleid bzw. den mit der Anstrengung e verbundenen Aufwand für den Agent erfasst. Arbeitsfreude könnte beispielsweise durch die vorgelagerte Beurteilung bzw. Bewertung der durchzuführenden Aufgabe als sinnstiftend begründet sein. Über

⁴⁴⁶ Vgl. Kapitel 3.1.1.2.

⁴⁴⁷ Arbeitsleid bzw. ein Disnutzen aus dem Arbeitseinsatz durch den Agent wurde erstmals von *Harris/Raviv* (Incentive Contracts 1978), S. 20 in die Modellbildung eingeführt; vgl. diesbezüglich auch *Meinhövel* (Defizite 1999), S. 70f.

⁴⁴⁸ Vgl. z.B. *Holmström* (Moral hazard 1979), S. 76; *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 47; *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 194; *Englmaier/Wambach* (Inequity Aversion 2005), S. 6.

⁴⁴⁹ Vgl. beispielsweise *Balke* (Fuzzy 2004), S. 76; *Sliwka* (Incentive Schemes 2003), S. 6f.

⁴⁵⁰ *Smith* (Wohlstand 1993), S. 319.

⁴⁵¹ Vgl. *Neunzig* (Fixlohnverträge 2002), S. 9 und 18; im Rahmen vorliegender Arbeit wird beispielhaft eine vereinfachte Version der Arbeitszufriedenheitsfunktion von ALEXANDER NEUNZIG gekennzeichnet.

die Gewichte a und b wird die Stärke beider Einflüsse auf die Arbeitszufriedenheit abgebildet. Bei einem Anstrengungsniveau $e^{AZ} = \frac{a}{2 \cdot b}$ erreicht der Agent seine maximale Arbeitszufriedenheit. Hierbei ist e^{AZ} umso größer, je größer a und je kleiner b ist. e^{AZ} darf jedoch nicht mit jenem Anstrengungsniveau gleichgesetzt werden, das für den Agent vor dem Hintergrund der Maximierung seines Erwartungsnutzens unter Berücksichtigung der Gesamtnutzenfunktion $U_A = u(w(x)) + a \cdot e - b \cdot e^2$ optimal ist.

Die Ausprägungen von a und b dürften entscheidend von der inhaltlichen Ausgestaltung der vom Agent im Auftrag des Principal zu bewältigenden Aufgabe abhängen. Es ist beispielsweise anzunehmen, dass gestalterisch kreative Aufgaben mehr Arbeitsfreude bewirken, während eventuell Routineaufgaben mit der Zeit zunehmend als langweilig und damit als nutzenmindernd betrachtet werden. Bei sehr hohen Anstrengungsniveaus hingegen erscheint die Arbeitsleidhypothese in Bezug auf jeglichen Aufgabeninhalt als eine empirisch plausible Annahme. Allerdings kann eingewendet werden, dass die grundsätzliche Struktur der Arbeitszufriedenheitsfunktion in besonderem Maße auch typenabhängig ist, was letztlich wiederum durch Veranlagung, die Erziehung und das kulturelle Umfeld geprägt sein dürfte. Daraus wird ersichtlich, dass eine typen- und situationsspezifische Konkretisierung der Arbeitszufriedenheitsfunktion umfassende theoretische und empirische Fragen aufwirft. Im Vordergrund dieser Arbeit steht jedoch das Anliegen, die Vielschichtigkeit der Nutzenfunktionskomponente ‚Arbeitszufriedenheit‘ beispielhaft zu verdeutlichen, da in der Mehrzahl der Moral Hazard-Modelle ausschließlich der Disnutzen aus der mit der Auftrags Erfüllung einhergehenden Anstrengung Berücksichtigung findet. Zugleich kann durch diese Einseitigkeit auch die Gefahr bestehen, dass der Agent aufgrund der ‚Arbeitsleid‘- oder ‚Arbeitsaversions‘-Komponente als arbeitsscheu charakterisiert wird. Durch die ebenfalls gebräuchlichen Worte ‚Arbeitsaufwand‘ oder ‚Arbeitskosten‘ könnte dieser etwaigen Tendenz entgegen gewirkt werden.

Der Grund für die zumeist ausschließliche Berücksichtigung von Arbeitskosten ist insbesondere darin zu sehen, dass in Moral Hazard-Modellen das Problem der Zieldivergenz zwischen einem risikoneutralen Principal und einem risikoaversen Agent erst durch den Anfall von Arbeitskosten beim Agent entsteht. Wenn das Anstrengungsniveau für den Agent nämlich entscheidungsirrelevant ist oder wenn er mit zunehmender Anstrengung e sogar Arbeitsfreude empfindet, müsste der Principal trotz Informationsasymmetrie zu seinen Lasten nicht nach einem erfolgsabhängigen Anreizsystem suchen. Der Principal könnte die Teilnahmebedingung des Agent über eine Fixlohnzahlung sichern und das optimale Anstrengungsniveau e fordern. Bei Entscheidungsirrelevanz des Anstrengungsniveaus gibt es keinen Grund, warum der Agent das geforder-

te Anstrengungsniveau nicht erfüllen sollte.⁴⁵² Im Falle von Arbeitsfreude ist damit zu rechnen, dass der Agent das maximal mögliche Anstrengungsniveau ergreift, das unter den Annahmen $x_e(e,z) > 0$ und FOSD auch für den Principal optimal ist. Bei Entscheidungsirrelevanz des Anstrengungsniveaus sowie bei ausschließlicher Berücksichtigung von Arbeitsfreude würde also das im Rahmen der Principal-Agent-Theorie betrachtete Anreizproblem gar nicht bestehen. Es wäre dann bereits über die Annahmen hinsichtlich der Nutzenfunktionen von Principal und Agent beseitigt.

3.3.2.3 Ungleichheitsaversion als Bestandteil der Nutzenfunktionen von Principal und Agent

Zunehmend wird das Empfinden von **Ungleichheitsaversion** bei der Modellierung von Nutzenfunktionen berücksichtigt.⁴⁵³ Relativ einfach gehaltene und verwandte Modellierungen von Ungleichheitsaversion stammen von ERNST FEHR und KLAUS SCHMIDT⁴⁵⁴ sowie von GARY BOLTON und AXEL OCKENFELS.⁴⁵⁵ „They are based on the assumption that 'fair' types dislike an inequitable distribution of material resources. The impressive feature of these models is that ... they correctly predict the outcome of experiments in a wide variety of games.“⁴⁵⁶ Damit sind Ungleichheitsaversion und die Art der Modellierung in den genannten beiden Forschungsbeiträgen auf eine breite empirische Beobachtung gestützt.⁴⁵⁷ Insbesondere im Modell von ERNST FEHR und KLAUS SCHMIDT schlägt sich ein an der Gleichverteilung orientiertes Gerechtigkeitsdenken nieder. Die Akteure vergleichen stets die eigene materielle Position mit jener der anderen Akteure und erleiden mit zunehmenden Abweichungen einen zunehmenden Disnutzen. Dies gilt gleichermaßen für eine materielle Besser- als auch Schlechterstellung des betrachteten Akteurs im Vergleich zu den anderen Akteuren. Es ist durch die Modellierung bzw. durch dementsprechende Gewichtung jedoch darauf zu achten, dass der Disnutzen aus einer Besserstellung in der Regel geringer ist als jener aus einer Schlechterstellung.⁴⁵⁸ Die Annahme, dass in jedem Individuum grund-

⁴⁵² Es gibt allerdings auch keinen Grund dafür, dass der Agent dem Wunsch des Principal nachkommt. Fragen zur Verhaltensweise bei Indifferenz des Agent gegenüber verschiedenen Alternativen werden speziell in Kapitel 3.3.3 aufgegriffen.

⁴⁵³ Vgl. z.B. *Bartling/Siemens* (Inequity 2005); *Engelmaier/Wambach* (Inequity Aversion 2005); *Mayer/Pfeiffer* (Anreizgestaltung 2004) oder *Siemens* (Inequity 2004).

⁴⁵⁴ Vgl. *Fehr/Schmidt* (Fairness 1999).

⁴⁵⁵ Vgl. *Bolton/Ockenfels* (Theory 2000).

⁴⁵⁶ *Fehr/Fischbacher* (Social Preferences 2002), C 28.

⁴⁵⁷ Vgl. zur empirischen Evidenz von Fairnessaspekten bzw. Ungleichheitsaversion beispielsweise die empirischen Studien von *Ockenfels* (Fairneß 1999), S. 46-127. Zur empirischen Bedeutung relativer Auszahlungen für die internen Gehaltsstrukturen in Unternehmungen vgl. z.B. *Agell/Lundborg* (Survey Evidence 1995); *Bewley* (Pay 1998), S. 474ff.

⁴⁵⁸ Vgl. *Fehr/Schmidt* (Fairness 1999), S. 820-825; für die formale Darstellung des ‚Ungleichheitsleidens‘ vgl. insbesondere *Fehr/Schmidt* (Fairness 1999), S. 822.

legend ein Gerechtigkeitsinn verankert ist, wird beispielsweise von JOHN RAWLS und auch schon von ADAM SMITH ohne weitere Begründung als wesentliche Basis ihrer Theorien eingeführt.⁴⁵⁹ Vor dem Hintergrund der heutigen Erkenntnisse zur Fairness-orientierung der Spieler in der ökonomischen experimentellen Forschung scheint diese Annahme für einen Teil der Entscheidungs- und Handlungsträger empirisch gestützt.

Hinter der Ungleichheitsaversion könnte des Weiteren eine Reziprozitätsnorm im Sinne der Redewendung „Wie Du mir, so ich Dir“ vermutet werden. ADAM SMITH formulierte in Bezug auf die Reziprozitätsnorm sogar die Vermutung, dass „... die Wiedervergeltung des Gleichen mit Gleichem das große Gesetz zu sein [scheint], das uns von der Natur selbst vorgeschrieben worden ist.“⁴⁶⁰ In der Bezeichnung des Modells von GARY BOLTON und AXEL OCKENFELS als ERC (Equity, Reciprocity, Competition)-Modell⁴⁶¹ ist der Bezug zur Reziprozitätsproblematik explizit angelegt. Im ERC-Modell ist Reziprozität allerdings nicht im Einklang mit der Intensionshypothese charakterisiert. Reziprozität im intensionalen Sinn bedeutet nämlich, „... daß der Reziproktor die Intentionen seines Spielpartners bewertet, also jede Aktion daraufhin überprüfen muß, ob sie als freundliche oder boshafte Geste beabsichtigt war. Sobald dies geschehen ist, erwidert der Reziproktor in einer Weise, die er als ‚fair‘ und bezüglich der Absicht des anderen als ‚angemessen‘ empfindet“.⁴⁶² Dem ERC-Modell liegt – ebenso wie dem Modell von ERNST FEHR und KLAUS SCHMIDT – stattdessen ein Reziprozitätsverständnis im Sinne der Verteilungshypothese⁴⁶³ zugrunde, wonach die Entscheidungen der Akteure von ihren Präferenzen über Auszahlungsverteilungen abhängen; die Intension des Interaktionspartners spielt hingegen keine Rolle. In der Redewendung „Wie Du mir, so ich Dir“ lässt sich das weiter gefasste Reziprozitätsverständnis entsprechend der Intensionshypothese vermuten. Insofern wird die Einschätzung vertreten, dass beide Ungleichheitsaversionsmodelle keine Modellierung reziproken Verhaltens leisten. Die Modellierung intensions- und typenbasierter Reziprozität führt indessen schnell zu sehr komplexen und nur schwer handhabbaren Modellen.⁴⁶⁴

⁴⁵⁹ Vgl. *Rawls* (Theorie 1993), S. 29 und *Smith* (Theorie 1985), S. 118 und 129. So erkennt ADAM SMITH beispielsweise den wesentlichen Unterschied zwischen der Gerechtigkeit und allen anderen Tugenden darin, „... daß wir uns unter einer strengeren Verpflichtung fühlen, der Gerechtigkeit gemäß zu handeln, als unser Verhalten mit den Geboten der Freundschaft, Menschenliebe oder Edelmütigkeit in Einklang zu bringen ...“ (*Smith* (Theorie 1985), S. 118)

⁴⁶⁰ *Smith* (Theorie 1985), S. 121.

⁴⁶¹ Vgl. *Bolton/Ockenfels* (Theory 2000), S. 166.

⁴⁶² *Ockenfels* (Fairneß 1999), S. 66.

⁴⁶³ Zur Kennzeichnung der Verteilungshypothese vgl. *Ockenfels* (Fairneß 1999), S. 66f.

⁴⁶⁴ Vgl. *Fehr/Fischbacher* (Social Preferences 2002), C28; die grundlegende Arbeit zu Modellierung von intensionsbasierter Intensität geht auf *Rabin* (Fairness 1993) zurück.

Ein weiterer Modellierungsansatz, welcher Neid und Schadenfreude in Bezug auf die Aufteilung des durch den Agent erwirtschafteten Ergebnisses x berücksichtigt, findet sich beispielsweise im LEN-Modell von BARBARA MAYER und THOMAS PFEIFFER. Deren lineare soziale Präferenzfunktion $B(x, w(x))$ geht mit negativem Vorzeichen in die Nutzenfunktion U_A des Agent ein und hat hierbei folgende Struktur:⁴⁶⁵

$$(26) \quad B(x, w(x)) = l \cdot (m \cdot x - w(x)) \quad \text{mit } l \geq 0, m \in [\underline{m}, 1]$$

Demnach erleidet der Agent einen Disnutzen aufgrund von Neid, wenn das mit m gewichtete erwirtschaftete Gesamtergebnis x höher als seine Entlohnung $w(x)$ ist. Er hat jedoch eine Nutzensteigerung, wenn die in Klammern gesetzte Differenz negativ wird. Der Agent empfindet dann nämlich seine Entlohnung $w(x)$ gegenüber dem gewichteten Gesamtergebnis $m \cdot x$ als relativ vorteilhaft und freut sich. BARBARA MAYER und THOMAS PFEIFFER sprechen in diesem Zusammenhang von Schadenfreude. Der vom Agent gewählte Gewichtungsfaktor m prägt hierbei das Empfinden von Neid und Schadenfreude wesentlich mit. Wenn beispielsweise $m = 1/2$ angenommen wird, erleidet der Agent einen Disnutzen für den Fall, dass er nicht mindestens mit der Hälfte am Ergebnis x beteiligt wird. Je höher die Ausprägung von m ist, desto höher muss die Beteiligung des Agent am Ergebnis x sein, damit dieser keinen Disnutzen erleidet und somit die Aufteilung des Gesamtergebnisses als angemessen erachtet. Der Wert 1 wird als natürliche Obergrenze für m angenommen, weil der Agent in diesem Fall stets einen Disnutzen erleidet, wenn er nicht das Gesamtergebnis x erhält. Über den sozialen Präferenzkoeffizienten l wird berücksichtigt, mit welchem Gewicht ein potentieller Nutzen aus Schadenfreude oder ein möglicher Disnutzen aus Neid in den Gesamtnutzen einfließt. Im Falle von $l = 0$ spielen Neid und Schadenfreude hinsichtlich der Ergebnisaufteilung von x keine Rolle für den Agent.

Neid als Triebfeder für das Entscheidungsverhalten der Akteure ist auch in der Modellierung von Ungleichheitsaversion bei ERNST FEHR und KLAUS SCHMIDT angelegt. Daher ist das Erleiden eines Disnutzens aus Neid mit einem Gerechtigkeitsverständnis im Gleichverteilungssinne kompatibel, was allerdings für eine Nutzengenerierung aus Schadenfreude nicht gilt. Statt Schadenfreude wird im Modell von ERNST FEHR und

⁴⁶⁵ Vgl. hierzu und zum Folgenden Mayer/Pfeiffer (Anreizgestaltung 2004), S. 1051f., wobei die Notation auf die im Rahmen vorliegender Arbeit verwendeten Symbole angepasst ist. Außerdem wird angenommen, dass $\underline{m} > 0$ gilt, was in der Arbeit von BARBARA MAYER und THOMAS PFEIFFER nicht explizit in den Prämissen enthalten ist. Für den Fall, dass m auch negative Werte annehmen könnte, würde obige Funktion $B(\cdot)$ in erster Linie berücksichtigen, dass der Agent einer höheren Entlohnung $w(x)$ einen höheren Nutzenbeitrag als einer niedrigeren Entlohnung zuordnet. Ein Disnutzen aufgrund von Neid würde dann allerdings nicht abgebildet werden.

KLAUS SCHMIDT das Empfinden von Mitleid berücksichtigt,⁴⁶⁶ wobei die Neidkomponente durch entsprechende Gewichtung in der Regel stärker ausgeprägt ist.

Aus dem Forschungsbeitrag von BARBARA MAYER und THOMAS PFEIFFER ergibt sich als ein grundlegendes Ergebnis für den linearen Entlohnungsvertrag $w(x)$, dass der Anteilssatz des Agent am Ergebnis x umso größer ist, je größer die Ausprägungen der Gewichtungsfaktoren l und m sind. Auf Basis parametrischer Überlegungen wird weiter abgeleitet, dass sich bei extremen Ausprägungen von l und m letztlich sowohl die Anteilssätze für den Fall ohne soziale Präferenzen ($l \rightarrow 0$) als auch ein Anteilssatz in Höhe von 1 ($l \rightarrow \infty, m = 1$) begründen lassen.⁴⁶⁷ Die individuelle Konkretisierung der Gewichtungsfaktoren von l und m obliegt dem Agent im Rahmen einer vorgelagerten normativ-wertenden Entscheidung. Ohne Erkenntnisse über die empirischen Ausprägungen von l und m , welche letztlich sowohl einer individuellen als auch gesellschaftlichen normativen Wertung sowie Diskussion unterliegen, ist damit eine eindeutig begründete Gestaltungsempfehlung nicht ableitbar. Daher leistet die normative Principal-Agent-Theorie in erster Linie einen analytisch-ethischen Beitrag zur Klärung des Zusammenhangs zwischen Verteilungsbewertungen und Gestaltungsprinzipien bzw. -normen für Anreizsysteme.

Hinsichtlich der Modellierung von Ungleichheitsaversion in den Nutzenfunktionen von Principal und Agent sind weitere Fragen sowohl aus theoretischer als auch empirischer Sicht von Interesse. So wird beispielsweise danach gefragt, welche Bedeutung der Gegenstand der Ungleichheitsaversion oder die zum Vergleich herangezogene Referenzgruppe für die Gestaltung von Anreizverträgen und -systemen hat.⁴⁶⁸

3.3.2.4 Altruistische Präferenzen in der Nutzenfunktion von Principal und Agent

Wie im Falle der Ungleichheitsaversion gehen auch bei **altruistischen Präferenzen** der erwartete Gesamtnutzen des Interaktionspartners oder Teile davon in die eigene Nutzenfunktion ein. In Anlehnung an TANJA RIPPERGER⁴⁶⁹ ist unter der Annahme alt-

⁴⁶⁶ Vgl. hierzu auch *Mayer/Pfeiffer* (Anreizgestaltung 2004), Fußnote 9.

⁴⁶⁷ Vgl. *Mayer/Pfeiffer* (Anreizgestaltung 2004), S. 1060.

⁴⁶⁸ Vgl. *Siemens* (Inequity 2004); für einen aktuellen Überblick zu Forschungsarbeiten, die sich mit der Bedeutung sozialer Präferenzen in Moral Hazard-Situationen befassen, vgl. *Englmaier* (Survey 2004).

⁴⁶⁹ Vgl. *Ripperger* (Ökonomik 1998), S. 149; dort wird im Kontext der Vertrauentheorie von TANJA RIPPERGER die Nutzenfunktion eines Vertrauensnehmers modelliert, dessen Nutzen (1) vom eigenen Konsum und (2) von der durch ihn bedingten Nutzenänderung beim Vertrauensgeber abhängt.

ruistischer Präferenzen des Agent die Nutzenfunktion U_A beispielsweise von folgenden Komponenten bestimmt:

$$(27) \quad U_A = U_A(u(w(x)); \psi(e); \alpha \cdot \Delta E[U_P]) \quad \text{mit } u' > 0, u'' < 0, \psi' > 0, \alpha > 0$$

Bei dieser Formulierung gehen in traditioneller Weise der Nutzen aus den Entlohnungszahlungen sowie das Arbeitsleid als nutzenstiftende oder -schmälernde Komponenten in die Nutzenfunktion ein. Daneben wird mit $\alpha \cdot \Delta E[U_P]$ die durch das Verhalten des Agent bewirkte positive Erwartungsnutzenänderung beim Principal berücksichtigt und mit α gewichtet. α prägt somit, wie stark der veränderte Erwartungsnutzen beim Principal den erwarteten Nutzen des Agent beeinflusst. Bei Annahme altruistischer Präferenzen muss die Komponente $\alpha \cdot \Delta E[U_P]$ strukturell derart in die Nutzenfunktion des Agent eingebunden werden, dass eine Steigerung des erwarteten Principalnutzen zu einer Steigerung des Nutzens beim Agent führt. Für den Fall einer additiven Verknüpfung der nutzenbestimmenden Komponenten kann U_A folgendermaßen weiter spezifiziert werden:

$$(27a) \quad U_A = u(w(x)) - \psi(e) + \alpha \cdot \Delta E[U_P] \quad \text{mit } u' > 0, u'' < 0, \psi' > 0, \alpha > 0$$

Für $\alpha = 0$ in Gleichung (27a) wäre der Agent in traditioneller Weise am Principalnutzen desinteressiert; wäre hingegen $\alpha < 0$, würde die Nutzenfunktion (27a) das Empfinden von Neid abbilden.⁴⁷⁰ Insofern ergibt sich eine Anknüpfung an die im vorangehenden Kapitel analysierte Thematik der Erfassung von Ungleichheitsaversion in Nutzenfunktionen. Des Weiteren ist anzunehmen, dass die Ausprägung von α unter anderem von den Interaktionsbedingungen beeinflusst wird und damit beispielsweise in Abhängigkeit des Interaktionspartners variieren kann.⁴⁷¹

Natürlich kann mit gleicher Struktur die Annahme altruistischer Präferenzen in die Nutzenfunktion U_P des Principal eingeführt werden. Die Berücksichtigung altruistischer bzw. gesamtwohlfahrtsorientierter Präferenzen beim Principal ist z.B. im Rahmen von Adverse Selection-Modellen gegeben, bei welchen der Staat als Principal auftritt und beispielsweise mit dem Ziel der Gesamtwohlfahrtsoptimierung das Steuersystem anreizkompatibel gestalten möchte.⁴⁷² In diesem Fall wird dem Principal eine

⁴⁷⁰ TANJA RIPPERGER weist in diesem Fall dem Akteur eine kompetitive, also wetteifernde Motivation zu: vgl. Ripperger (Ökonomik 1998), S. 149f.

⁴⁷¹ Vgl. Ripperger (Ökonomik 1998), S. 149 und Ghoshal/Moran (Critique 1996), S. 20ff.

⁴⁷² Vgl. hierzu beispielsweise das sehr einfach strukturierte Modell bei Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 130-134 sowie die diesbezüglichen Ausführungen in Gliederungspunkt 2.2.3.2.

steigende und strikt konkave soziale Nutzen- bzw. Wohlfahrtsfunktion $G(U_A)$ zugeordnet. Demnach hat die Zielfunktion des Principal bzw. des wohlfahrtsorientierten Staates im Falle einer Adverse Selection-Problematik mit einem effizienten und einem ineffizienten Agenttypen folgende Struktur:⁴⁷³

$$(28) \quad \max_{\{\underline{U}_A, \bar{q}\}(\bar{U}_A, \bar{q})} p \cdot G(\underline{U}_A) + (1-p) \cdot G(\bar{U}_A)$$

p ist hierbei die Wahrscheinlichkeit für einen effizienten Agenttypen und \underline{q} bzw. \bar{q} kennzeichnen die von beiden Agenttypen zu erbringenden Leistungsmengen, welche über die Budgetrestriktion des Staates und die Anreizbedingungen ins Kalkül einbezogen werden. Die Budgetrestriktion berücksichtigt, dass nicht mehr umverteilt werden kann, als erwirtschaftet wird.

ADAM SMITH befasst sich im Rahmen seiner „Theorie der ethischen Gefühle“ umfassend mit den Möglichkeiten, aber auch den Grenzen der Entfaltung von Altruismus. Zu Beginn seiner Analysen geht er davon aus, dass in jedem Menschen naturgegeben gewisse Prinzipien angelegt sind, „... die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein.“⁴⁷⁴ Eine grundlegende Voraussetzung für die Entwicklung altruistischer Präferenzen ist die Fähigkeit des Menschen zum Empfinden von Sympathie. Sympathie ist hierbei zu verstehen als „...das Vermögen, mit einem anderen Menschen «in der Phantasie den Platz zu tauschen» (gedanklicher Rollentausch!) und auf diesem Weg «dazu (zu) gelangen, seine Gefühle nachzuempfinden und durch sie innerlich berührt zu werden.»⁴⁷⁵ Im Rahmen seiner umfangreichen und sehr differenzierten Theorie arbeitet ADAM SMITH allerdings auch die Grenzen altruistischen Verhaltens heraus und charakterisiert das Wohlwollen gegenüber anderen als ‚schwachen Funken‘ für die Steuerung des Entscheidungsverhaltens von Menschen.⁴⁷⁶

Die empirische Forschung steht der Annahme, dass die Entscheidungs- und Handlungsorientierung von einem maßgeblichen Anteil der Akteure durch altruistische Präferenzen beeinflusst wird, ebenfalls skeptisch gegenüber. So zeigt beispielsweise AXEL OCKENFELS, dass altruistische Präferenzen im oben beschriebenen Sinne das

⁴⁷³ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 131.

⁴⁷⁴ *Smith* (Theorie 1985), S. 1.

⁴⁷⁵ *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 63f., wobei dessen direktes Zitat auf *Smith* (Theorie 1985), S. 3 basiert.

⁴⁷⁶ Vgl. beispielsweise *Smith* (Theorie 1985), S. 129 und 202.

Verhalten in Dilemma- und Ultimatumspielen sowie in Diktatorsituationen nicht erklären können.⁴⁷⁷

3.3.3 Analyse der Modellierungs- und Begründungsansätze hinsichtlich der Berücksichtigung von Zielen, Normen und Werten durch den Wegfall von Handlungsalternativen

Der Wegfall von Handlungsalternativen kann dadurch berücksichtigt werden, dass die Verfolgung der betroffenen Handlungs- bzw. Verhaltensweisen mit einem unendlich hohen Nutzenverlust verbunden ist. Damit ist die Nutzenfunktion so definiert, dass dem Verstoß gegen eine Verhaltensnorm, welche gewisse Handlungsalternativen ausschließt, ein Nutzenwert von $-\infty$ zugeordnet wird.⁴⁷⁸ Diese Zuordnung eines unendlich hohen Nutzenverlustes ist damit zu erklären, dass die wegfallende Handlungsalternative im Rahmen einer vorgelagerten normativ-wertenden Urteilsbildung als unbedingt falsch erachtet wird. Die grundlegende Beurteilung einer Handlungsweise als richtig oder falsch, unabhängig von situativen Bedingungen und somit unabhängig von ihren situationspezifischen Konsequenzen, entspricht dem Konzept einer Pflichtenethik bzw. deontologischen Ethik.⁴⁷⁹ Die Festlegung jener Normen und Werte, deren Missachtung mit einem Nutzen von $-\infty$ sanktioniert wird, unterliegt aufgrund der inhaltlichen Offenheit der Nutzenfunktion der freien Entscheidung des einzelnen Individuums.

Die Diskussion um eine entscheidungs- und handlungsleitende Orientierung an einem Pflichtgefühl im Zusammenhang mit der Achtung allgemeiner Regeln der Sittlichkeit bei ADAM SMITH⁴⁸⁰ lässt einen Bezug zu Fragen der Pflichtenethik erkennen. Hierbei wird unter den allgemeinen Regeln der Sittlichkeit ein gesellschaftlicher Verhaltenskodex verstanden, der sich über die Zeit hinweg in einer Gesellschaft herausbildet und allgemeiner Anerkennung unterliegt.⁴⁸¹ Hinsichtlich der Entwicklung eines Pflichtgefühls zur unbedingten Entscheidungs- und Handlungsorientierung an allgemeinen ge-

⁴⁷⁷ Vgl. *Ockenfels* (Fairneß 1999), S. 16f., 46-64 und 87-102; für weitere Studien, welche gegen die Altruismusannahme sprechen, vgl. z.B. *Andreoni* (Limits 1988) oder *Palfrey/Prisbrey* (Experiments 1997). Letztere weisen jedoch der These, dass Individuen aus dem Akt des Gebens an sich einen positiven Nutzen ziehen, empirische Bedeutung zu. Einen Überblick zu experimentellen Befunden in Fairness-, Dilemma- und Markt-Spielen gibt *Ockenfels* (Fairneß 1999), S. 4-14.

⁴⁷⁸ Vgl. hierzu bereits die Ausführungen in Abschnitt 3.3.1.

⁴⁷⁹ Vgl. zur Kennzeichnung des Begriffes ‚Pflichtenethik‘ bzw. ‚deontologische Ethik‘ bereits Kapitel 2.2.4.2. Es findet sich diesbezüglich auch der Begriff der ‚Wertrationalität‘, wonach ein Verhalten „...durch bewußten Glauben an den ... unbedingten Eigenwert eines bestimmten Sichverhaltens rein als solchen und unabhängig vom Erfolg ...“ bestimmt ist (Weber (Wirtschaft 1947), S. 12).

⁴⁸⁰ Vgl. *Smith* (Theorie 1985), S. 243ff.

⁴⁸¹ Vgl. *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 121.

sellschaftlichen Regeln der Sittlichkeit weist ADAM SMITH beispielsweise auf die Bedeutung der Erziehung hin.⁴⁸² Allerdings lässt ADAM SMITH im Rahmen seiner Analysen ebenfalls deutlich werden, dass Menschen in Verfolgung eines „unrichtigen Pflichtgefühls“ auch unrecht tun können.⁴⁸³ Damit ist aus der gesellschaftlichen Verbreitung von Normen und Werten und dem daran geknüpften Pflichtgefühl nicht die Legitimation dieser Normen und Werte abzuleiten. Insofern ist diese Denkweise mit der in der Entscheidungstheorie angelegten Freiheit des Homo oeconomicus hinsichtlich der Bestimmung seiner Ziele, Normen und Werte kompatibel. Bei ADAM SMITH zeigt sich jedoch zugleich die Vorstellung von einer naturgegebenen rechtmäßigen Handlungsweise, indem er es für möglich hält, dass der Mensch im Widerspruch zu einem bestehenden Pflichtgefühl recht handelt und damit die Natur die Oberhand gewinnt.⁴⁸⁴

Im Rahmen agencytheoretischer Forschung gelangt die Annahme einer unbedingten Orientierung an Normen und Werten sowohl *explizit* als auch *implizit* als Explanans in die Modellbildung. DIRK SLIWKA⁴⁸⁵ oder SUNG-KUON CHI⁴⁸⁶ nehmen beispielsweise in das Prämissenset ihrer Moral Hazard-Modelle mit unterschiedlichen Agenttypen auch Agents auf, welche *explizit* bestimmten kooperationsorientierten Verhaltensregeln folgen. DIRK SLIWKA führt **zuverlässige bzw. loyale Agenttypen** ein, welche sich dadurch auszeichnen, dass sie sich bedingungslos auch an nicht-verifizierbare Zusagen halten. Dies äußert sich anhand der Nutzenfunktion in oben beschriebener Weise. Sobald nämlich der loyale Agent ein vom Principal vorgegebenes Anstrengungsniveau \hat{e} nicht wählt, ist sein Disnutzen unendlich groß.⁴⁸⁷ Alle möglichen Handlungsalternativen $e \neq \hat{e}$ gehören somit nicht mehr zum Alternativenraum des Entscheidungsproblems des loyalen Agent.

In gleicher Weise führt SUNG-KUON CHI im Rahmen seines Moral Hazard-Modells **‚ethische‘ Agents** in die Analyse ein. Hierbei wählt der ‚ethische‘ Agent jeweils jenes Anstrengungsniveau, das mit der von ihm verfolgten Norm in Einklang steht. Das Moral Hazard-Modell ist darauf gerichtet, die Strukturen eines variablen monetären Entlohnungsvertrages zu begründen, welcher sowohl den ‚ethischen‘ als auch den ‚nicht-ethischen‘ Agents angeboten wird. Die Nutzenfunktion der ‚nichtethischen‘ Agents ist

⁴⁸² Vgl. *Smith* (Theorie 1985), S. 244f.

⁴⁸³ Vgl. *Smith* (Theorie 1985), S. 271. Diese Einschätzung wird auch deutlich, wenn ADAM SMITH schreibt: „Und es gibt keine Regeln, deren Erkenntnis uns unfehlbar lehren könnte, bei allen Gelegenheiten mit Klugheit, mit rechter Seelengröße oder mit der richtigen Wohltätigkeit zu handeln ...“ (*Smith* (Theorie 1985), S. 268).

⁴⁸⁴ Vgl. *Smith* (Theorie 1985), S. 271.

⁴⁸⁵ Vgl. *Sliwka* (Incentive Schemes 2003).

⁴⁸⁶ Vgl. *Chi* (Ethics 1989).

⁴⁸⁷ Vgl. *Sliwka* (Incentive Schemes 2003), S. 7f.; *Sliwka* (Anreize 2003), S. 302.

in traditioneller Weise additiv separabel im Nutzen aus der monetären Entlohnung und im Arbeitsleid. Das Moral Hazard-Problem wird vergleichend für zwei unterschiedliche ‚ethische‘ Agenttypen modelliert, um so im Sinne einer analytisch-ethischen Untersuchung herauszuarbeiten, wie sich unterschiedliches regelbasiertes Verhalten auf die Strukturen von variablen monetären Entlohnungssystemen sowie den Nutzen des Principal auswirkt. Zum einen wird von einem ‚ethischen‘ Agent ausgegangen, der sich nach der ‚Perfect Stewardship‘-Regel verhält. Dies bedeutet, dass der Agent jenes Anstrengungsniveau ergreift, welches unter Berücksichtigung der Zusammensetzung der Population aus ‚ethischen‘ und ‚nichtethischen‘ Agents optimal ist.⁴⁸⁸ Zum anderen erfolgt die Analyse unter Annahme von ‚ethischen‘ Agenttypen, welche der ‚Absolutist‘-Regel folgen und ohne Berücksichtigung der Existenz ‚nichtethischer‘ Agents stets das First Best-Anstrengungsniveau durchführen.⁴⁸⁹ Alle Anstrengungsniveaus, welche nicht den Regeln entsprechen, gehören abermals nicht zum Alternativenraum des Entscheidungsproblems eines ‚ethischen‘ Agent. Dies hat zur Konsequenz, dass der Principal in Bezug auf die beschriebenen loyalen oder ‚ethischen‘ Agenttypen keine Anreizbedingung berücksichtigen muss. In beiden Arbeiten wird die Annahme loyaler bzw. ‚ethischer‘ Agents kaum oder gar nicht auf empirische Forschungsergebnisse zu etwaigem regelbasiertem Verhalten gestützt. Stattdessen bilden z.B. bei DIRK SLIWKA die Beobachtung teils geringer monetärer Anreizsetzung in der Praxis sowie die Crowding Out-Problematik den empirischen Ausgangspunkt seiner Analysen.⁴⁹⁰

Eine nur *implizit* in der Modellierung und Lösung von Adverse Selection-Problemen angelegte unbedingte Normorientierung ist die **Präferenz des Agent für Wahrheit bei Indifferenz zwischen verschiedenen Vertragsangeboten**. Für den effizienten Agent ergibt sich z.B. in einem einfachen Adverse Selection-Modell mit zwei Agenttypen, welches auf dem First Best-Modell aus Kapitel 2.1.3.1 basiert,⁴⁹¹ folgende bindende Anreizbedingung im Second Best:

⁴⁸⁸ Vgl. Chi (Ethics 1989), S. 24 und 28-44.

⁴⁸⁹ Vgl. Chi (Ethics 1989), S. 24 und 44-47.

⁴⁹⁰ Vgl. Sliwka (Incentive Schemes 2003), S. 2-4. Nach der Analyse der Vertragsgestaltung in Abhängigkeit des Anteils loyaler Agents in der Population führt DIRK SLIWKA einen weiteren Agenttypen, den Konformisten, in seine Untersuchung ein. Die Konformisten machen ihre Bereitschaft, sich an Vereinbarungen zu halten, vom Verhalten anderer abhängig. Es wird des Weiteren angenommen, dass sie bei starker Anreizsetzung davon ausgehen, dass die Nichteinhaltung von Vereinbarungen ein weit verbreitetes Verhalten ist, so dass sie sich dem anpassen. Diese Verhaltensanpassung der so genannten ‚Konformisten‘ macht dann den zu erklärenden Verdrängungseffekt aus (vgl. Sliwka (Incentive Schemes 2003), S. 14-26). Für die als durchaus hoch einzuschätzende Verbreitung konformistischer Verhaltensorientierung spricht die empirische Studie von Fischbacher/Gächter/Fehr (Experiment 2001).

⁴⁹¹ Vgl. für eine ausführliche Kennzeichnung und Analyse des Adverse Selection-Grundmodells mit zwei Agenttypen Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 36-45.

$$(29) \quad \underline{t}^{SB} - \underline{\theta} \cdot \underline{q}^* = \bar{t}^{SB} - \underline{\theta} \cdot \bar{q}^{SB}$$

Es wird nun unterstellt, dass der Agent durch Wahl des Vertrages $(\underline{q}^*, \underline{t}^{SB})$ seinen Typ $\underline{\theta}$ wahrheitsgemäß offenbart. Da der Agent jedoch bei beiden angebotenen Verträgen – $(\underline{q}^*, \underline{t}^{SB})$ und $(\bar{q}^{SB}, \bar{t}^{SB})$ – den gleichen Nutzen zu erlangen scheint, stellt sich die Frage, wodurch die Präferenz des Agent für Wahrheit oder Ehrlichkeit begründet ist. Als Antwort auf diese Frage liegt zunächst die Vermutung nahe, dass die Nutzenfunktion \underline{U}_A des Agent *ausschließlich in obiger Indifferenzsituation* derart gestaltet ist, dass der Agent bei Wahl des Vertrages $(\bar{q}^{SB}, \bar{t}^{SB})$ einen Nutzenverlust erleidet. Im Weiteren könnte dieser Nutzenverlust dann beispielsweise dadurch begründet sein, dass in Situationen der Indifferenz eine Ehrlichkeitsnorm greift, welche das Vortäuschen eines ineffizienten Agenttypen ausschließt. Die empirische Plausibilität dieser Annahme kann natürlich kritisch hinterfragt werden. Würde eine solche Ehrlichkeitsnorm nicht greifen, so wäre die Entscheidung des effizienten Agent für den Vertrag $(\bar{q}^{SB}, \bar{t}^{SB})$ als ebenso begründet anzusehen wie die Entscheidung zugunsten des Vertrages $(\underline{q}^*, \underline{t}^{SB})$. Für den Principal würde allerdings die Wahl des Vertrages $(\bar{q}^{SB}, \bar{t}^{SB})$ durch den Agent einen Nutzenverlust bedeuten. Daher könnte der Grund für die wahrheitsgemäße Typenoffenbarung durch entsprechende Vertragswahl auch das Vorliegen altruistischer Präferenzen sein, welche ausschließlich bei Indifferenz zwischen Alternativen zu berücksichtigen sind. Für Moral Hazard-Modelle ist in vergleichbarer Weise diskutierbar, inwiefern die **Annahme einer unbedingten Loyalitätsnorm** implizit enthalten ist. Schließlich wird angenommen, dass der Agent **bei Indifferenz zwischen zwei Anstrengungsniveaus** jenes wählt, das vom Principal präferiert wird.⁴⁹²

In vielen Principal-Agent-Modellen wird implizit unterstellt, dass sich der Principal selbst binden kann, einen bereits vereinbarten Vertrag nicht nachzuverhandeln.⁴⁹³ Es wird diesbezüglich davon gesprochen, dass der Principal zu einem unbedingten **Commitment** hinsichtlich des Second Best-Vertrages in der Lage ist. Die Annahme der Commitmentfähigkeit des Principal ist beispielsweise mit dem Wert der Vertragstreue oder der Norm „Bleib Dir treu!“ kompatibel. Nun lässt sich jedoch z.B. für ein einfaches Adverse Selection-Grundmodell mit effizientem und ineffizientem Agenttyp leicht zeigen, dass der Principal nach der Vertragswahl und damit nach der wahrheitsgemäßen Typenoffenbarung einen Anreiz zu Nachverhandlungen mit dem ineffizienten Agent hat. Der Principal hat in Kenntnis der wahren Agenttypen ein Interesse daran, dem ineffizienten Agent einen allokatationseffizienten Vertrag (\bar{q}^*, \bar{t}^*) anzubieten, bei welchem der ineffiziente Agent weiterhin seinen Reservationsnutzen erreicht. Da

⁴⁹² Vgl. *Kleine* (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 78.

⁴⁹³ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 63 und 184.

dies allerdings vom effizienten Agent antizipiert wird, hat dieser wiederum ex ante einen Anreiz, den ineffizienten Agententypen vorzutauschen. Ohne glaubhaftes Commitment zur Vertragstreue seitens des Principal, was allerdings ex post mit der Rationalitätsannahme in Konflikt steht, ist daher mit den in Kapitel 2.1.3.1 bereits gekennzeichneten Second Best-Verträgen eine wahrheitsgemäße Typenseparierung nicht gesichert.⁴⁹⁴ Dieses Beispiel macht darauf aufmerksam, dass die Erreichbarkeit von Second Best-Lösungen entscheidend von der glaubhaften Einhaltung der Commitmentannahme – also von der glaubhaften unbedingten Orientierung des Principal an einer informellen Norm – abhängt. Auf dieses Grundproblem hat die agencytheoretische Forschung mit einer Reihe spezifischer Forschungsarbeiten reagiert.⁴⁹⁵

Abschließend ist festzustellen, dass das Entscheidungsverhalten der Akteure in Principal-Agent-Modellen teils auch über die **Annahme eines strategiegeleiteten Verhaltens** näher konkretisiert wird. In einem dynamischen LEN-Modell mit mehreren Agents von DIRK SLIWKA wird beispielsweise unterstellt, dass sich die Agents nach der Grim-Strategie verhalten.⁴⁹⁶ Eine Strategie ist hierbei letztlich als ein spezifisches Bündel an bestimmten Verhaltensnormen zu verstehen. Dies kann beispielhaft an der sehr einfachen und bekannten **Tit-for-tat-Strategie** erläutert werden. Die Strategie Tit-for-tat, die aus dem von ROBERT AXELROD initiierten Gefangenendilemma-Turnier⁴⁹⁷ als Sieger hervorgeht, beinhaltet zunächst die Norm, im ersten Spiel stets zu kooperieren. Nach dem ersten Spiel wählt der Tit-for-tat-Spieler dann immer jene Alternative, die der Interaktionspartner im vorangegangenen Zug gewählt hat.⁴⁹⁸ Tit-for-tat ist also „...freundlich, nachsichtig und es schlägt zurück. Es defektiert nie als erster; es verzeiht eine isolierte Defektion, nachdem es sie einmal beantwortet hat; aber es übt auch für jede Defektion Vergeltung, unabhängig davon, wie gut die Interaktion bislang verlaufen ist.“⁴⁹⁹ Dieses in der Tit-for-tat-Strategie zusammengefasste Bündel an Normen schlägt sich in der Nutzenfunktion des Tit-for-tat-Spielers nieder. So ist seine Nutzenfunktion derart zu rekonstruieren, dass Defektion in der ersten Interaktion stets

⁴⁹⁴ Vgl. zur Nachverhandlungsproblematik in Adverse Selection-Modellen *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 63f.

⁴⁹⁵ Vgl. z.B. *Hart/Tirole* (Renegotiation 1988); *Laffont/Tirole* (Dynamics 1988); *Laffont/Tirole* (Adverse Selection 1990); *Fudenberg/Tirole* (Renegotiation 1990); *Ma* (Renegotiation 1994).

⁴⁹⁶ Vgl. *Sliwka* (Team-Entlohnung 2001), insbesondere S. 785-795. Die Grim-Strategie zeichnet sich hierbei dadurch aus, dass sich der Spieler in der ersten Periode stets kooperativ zeigt, danach jedoch nur solange kooperiert, solange dies auch sein Gegenspieler tut. Sobald der andere Akteur jedoch defektiert, wird der Grim-Spieler in der Folge nie wieder kooperieren (vgl. *Sliwka* (Team-Entlohnung 2001), S. 787).

⁴⁹⁷ Vgl. *Axelrod* (Evolution 2000); anzumerken sei jedoch, dass es keine Strategie gibt, welche unabhängig von der Strategie des Interaktionspartners die beste Strategie ist: vgl. *Axelrod* (Evolution 2000), S. 13 f.

⁴⁹⁸ Vgl. *Axelrod* (Evolution 2000), S. 28.

⁴⁹⁹ *Axelrod* (Evolution 2000), S. 41.

mit einem unendlich hohen Nutzenverlust verbunden ist. Danach verlässt immer jene Handlungsalternative den Alternativenraum, die der Interaktionspartner des Tit-for-tat-Spielers zuvor nicht gewählt hat. Auch diesen Handlungsalternativen wird damit ein Disnutzen in Höhe von $-\infty$ zugeordnet. Mit der Demonstration der Überlegenheit von Tit-for-tat in den Computerturnieren ist jedoch noch nicht geklärt, wie der Homo oeconomicus diese Strategie und die in ihr enthaltenen Normen wie „[S]ei nicht neidisch auf den Erfolg des anderen Spielers; defektiere nicht als erster; erwidere sowohl Kooperation als auch Defektion; sei nicht zu raffiniert“⁵⁰⁰ nun tatsächlich implementiert. In gleicher Weise stellt sich diese Frage auch in Bezug auf andere Strategien und den in ihnen enthaltenen Entscheidungs- und Verhaltensnormen.

⁵⁰⁰ Axelrod (Evolution 2000), S. 20.

4 Norm- und wertbezogene Analyse agencytheoretischer Forschungsergebnisse zur Ausgestaltung von Anreizsystemen

4.1 Bezüge zum Konsensprinzip und Gefahr des Missbrauchs agencytheoretischer Forschungsergebnisse

4.1.1 Überblick zu wesentlichen Erkenntnisinteressen agencytheoretischer Forschung bei der Erklärung und Gestaltung von Anreizsystemen

Im Rahmen der Erklärung sowie Empfehlung von Normen bzw. Prinzipien⁵⁰¹ der Gestaltung von Anreizverträgen und -systemen sind die Erkenntnisinteressen der normativen Principal-Agent-Theorie insbesondere auch dadurch geleitet, dass der Forscher die Allokations- und Verteilungseigenschaften der Second Best-Lösung mit jenen im First Best-Fall vergleicht. Dabei wird für Second Best-Situationen beispielsweise betrachtet, nach welchen Prinzipien Rentenzahlungen an den Agent, die anfallenden Risikoprämien oder die Leistungsmengen $q^{SB}(\tilde{\theta})$ für verschiedene Agenttypen bestimmt werden. Vielfach sind agencytheoretische Forschungsarbeiten außerdem durch vergleichende parametrische Analysen geprägt, welche auf der Basis numerischer Konkretisierungen von Modellparametern erfolgen.⁵⁰² Dies dient nicht einer an der Empirie orientierten Quantifizierung von Modellkomponenten, sondern vielmehr der Herausarbeitung und Veranschaulichung grundlegender Wirkungszusammenhänge zwischen verschiedenen Modellparametern.

In **Adverse Selection-Modellen** soll das vom Principal zu gestaltende und anzubietende Vertragsmenü $(q(\tilde{\theta}), t(\tilde{\theta}))$ zu einer wahrheitsgemäßen Typenseparierung beitragen. Im Rahmen der vielfältigen Modellanalysen zeigt sich, dass es neben Modellstrukturen, welche zu *Trennungsgleichgewichten* führen, auch Modelle und Prämissensets gibt, welche *Pooling-Gleichgewichte* generieren.⁵⁰³ Die agencytheoretische Forschung leistet somit einen Beitrag zur Analyse der Möglichkeiten einer wahrheits-

⁵⁰¹ Zur expliziten Verwendung des Begriffes ‚Prinzipien‘ in Bezug auf die Strukturierung von Anreizsystemen vgl. beispielsweise Meyer (Prinzipale 2004), S. 93ff. zum Informativeness, Incentive-Intensity, Monitoring-Intensity sowie Equal-Compensation Principle oder Pfaff/Pfeiffer (Controlling 2001), S. 364-370 zu Anreizintensitäts- und Informationsprinzipien bei verschiedenen situativen Bedingungen.

⁵⁰² Vgl. beispielsweise Bartling/Siemens (Inequity 2005), S. 11-15; Bergmann (Gestaltung 2005), S. 123-142 und 153-163; Kleine (Principal-Agent-Theorie 1996), z.B. S. 72-74, 80-84 sowie 152-157 oder Hofmann (Controllingsysteme 2001), S. 77-79, 89-95, 116-119, 126-130, 132-135, 158-161 sowie 169f.

⁵⁰³ Vgl. Gliederungspunkt 3.1.3 mit entsprechenden Literaturhinweisen.

gemäßen Typenseparierung und begründet für die verschiedenen Fälle, wie die entsprechenden Vertragsmenüs zu strukturieren sind. Daneben stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen der *shutdown* bestimmter Agenttypen begründet ist. Hierbei geht es um jene Konstellationen im Prämissenset von Adverse Selection-Modellen, unter welchen der Principal das Vertragsangebot derart gestaltet, dass bestimmte Agenttypen den Vertrag nicht akzeptieren und mit ihnen keine Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung zustande kommt.⁵⁰⁴

Darüber hinaus ist von Interesse, wie sich die typenabhängigen Output- bzw. Leistungseinheiten $q^{SB}(\tilde{\theta})$ in der Second Best-Situation im Vergleich zu jenen des First Best-Falles darstellen. Es wird hierbei der Frage nachgegangen, bei welchen Agenttypen es zu Verzerrungen in den Output- bzw. Leistungsmengen kommt und in welche Richtung etwaige Abweichungen gehen. In vielen Modellen ergibt sich als Gestaltungsprinzip für $q^{SB}(\tilde{\theta})$, dass der Agenttyp mit den geringsten Stückkosten oder mit der höchsten Zahlungsbereitschaft⁵⁰⁵ die First Best-Menge $q^*(\tilde{\theta})$ produziert bzw. konsumiert. Für die verbleibenden Agenttypen ergibt sich zumeist eine Verzerrung der Second Best-Mengen nach unten. Man spricht dann auch von ‚*downward distortion*‘.⁵⁰⁶ Es gibt jedoch auch Modelle, bei welchen sich im Vergleich zum First Best-Resultat eine Verzerrung der Second Best-Mengen nach oben (*upward distortion*) als optimal und damit begründet erweist.⁵⁰⁷ Neben einer Analyse der Allokation von q werden der Anfall und die Verteilung von Informationsrenten im Second Best untersucht. Anhand eines Adverse Selection-Modells mit typenabhängigem Reservationsnutzen wird in Kapitel 4.1.3 beispielhaft gezeigt, dass für unterschiedliche Ausprägungen der typenabhängigen Reservationsnutzenwerte völlig unterschiedliche Strukturen in der Informationsrentenverteilung zwischen den verschiedenen Agenttypen begründet werden können.

Moral Hazard-Modelle erklären und empfehlen Normen bzw. Prinzipien, wonach ein Anreizsystem $R(x)$ gestaltet wird bzw. gestaltet werden soll. Das Anreizsystem $R(x)$ soll die Implementierung jenes Anstrengungsniveaus e des Agent sichern, welches unter Berücksichtigung der Kosten für seine Implementierung den Erwartungswert des Nutzens für den Principal maximiert.⁵⁰⁸ Die Analysen fragen hierbei vielfach nach der Ausgestaltung von monetären Entlohnungssystemen, womit jedoch zugleich das In-

⁵⁰⁴ Vgl. ebenfalls Abschnitt 3.1.3 mit entsprechenden Literaturhinweisen.

⁵⁰⁵ Für einen Überblick zu weiteren inhaltlichen Interpretationen des Adverse Selection-Grundmodells vgl. Schweizer (Vertragstheorie 1999), S. 34-38.

⁵⁰⁶ Vgl. hierzu beispielsweise Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 41-45, 88-90, 121-126 oder 134-140; Mussa/Rosen (Product Quality 1978), insbesondere S. 314f. sowie Fudenberg/Tirole (Game Theory 1992), S. 257-268.

⁵⁰⁷ Vgl. z.B. Laffont/Martimort (Principal-Agent Model 2002), S. 101-105.

⁵⁰⁸ Vgl. hierzu ausführlich Kapitel 3.1.1.2.

formations- und Kontrollsystem sowie organisatorische Fragen ins Blickfeld der Untersuchungen rücken.⁵⁰⁹ Neben monetären Anreizsystemen stellt sich im Rahmen agencytheoretischer Forschung auch die Frage nach nicht-monetären Belohnungen⁵¹⁰ sowie nach der Art und Weise des Führungsstils seitens des Principal⁵¹¹.

In Bezug auf die *Gestaltungsprinzipien monetärer Entlohnungssysteme* geht es insbesondere um die agencytheoretische Begründung

- des Verhältnisses fixer und variabler Entlohnungsbestandteile (Ableitung von Anreizintensitätsprinzipien⁵¹²),
- von Monotonie- und / oder Linearitätseigenschaften variabler Entlohnungsanteile,
- von Anzahl und Art der einem variablen Entlohnungssystem zugrunde gelegten Bemessungsgrundlagen (Ableitung von Informationsprinzipien⁵¹³ sowie Fragen nach relativer Leistungsbeurteilung oder Teamentlohnung) und
- des Einsatzes kurz- oder langfristiger Verträge⁵¹⁴.

Bei dem Vergleich von First Best- und Second Best-Ergebnissen ist von Interesse, unter welchen Modellprämissen Risikoprämien, Kosten wegen Ungleichheitsaversion oder Renten zugunsten des Agent anfallen, so dass ein allokatationseffizientes Ergebnis nicht mehr erreichbar ist. Sobald der Agent eine Rente aufgrund einer Haftungsbeschränkung⁵¹⁵ oder aufgrund einer nichtseparablen Nutzenfunktion U_A ⁵¹⁶ erhält, ist dessen Teilnahmebedingung für das im Second Best-Fall optimale Anreizsystem nicht mehr bindend.

⁵⁰⁹ Vgl. ausführlicher Gliederungspunkt 2.2.3.2 zu Gestaltungs- und Anwendungsbeispielen der normativen Principal-Agent-Theorie.

⁵¹⁰ Vgl. beispielsweise *Blickle-Liebersbach* (Agency-Theorie 1990), S. 129ff.

⁵¹¹ So untersuchen beispielsweise ROLAND BÉNABOU und JEAN TIROLE die Auswirkungen und die Bedeutung von Empowerment- und Coaching-Maßnahmen seitens des Principal sowie den Einfluss aus der Gewährung von Hilfestellungen und von Verhaltensweisen, die das Selbstvertrauen des Agent aushöhlen oder fördern (ego bashing / ego boosting): vgl. *Bénabou/Tirole* (Motivation 2003), S. 506-516.

⁵¹² Vgl. hierzu in einem knappen Überblick *Pfaff/Pfeiffer* (Controlling 2001), S. 361-370. Für eine Neuableitung von Anreizintensitätsprinzipien unter Berücksichtigung sozialer Präferenzen auf Seiten des Agent vgl. *Mayer/Pfeiffer* (Anreizgestaltung 2004).

⁵¹³ Vgl. ebenfalls *Pfaff/Pfeiffer* (Controlling 2001), S. 361-370. Die auf *Holmström* (Moral hazard 1979), S. 89 und *Holmström* (Teams 1982), S. 330-334 zurückgehende Erkenntnis, dass ein optimales Anreizschema auf jedes hinsichtlich des Anstrengungsniveaus e informative und kostenlos verfügbare Signal konditionieren wird bzw. soll, ist unter dem Begriff ‚Sufficient Statistic-Ergebnis‘ bekannt; vgl. hierzu auch *Demougin/Jost* (Theoretische Grundlagen 2001), S. 60 oder *Witt* (Corporate Governance 2001), S. 91.

⁵¹⁴ Vgl. zur Problematik langfristiger versus kurzfristiger Verträge beispielsweise *Rogerson* (Repeated 1985) sowie *Fudenberg/Holmström/Milgrom* (Long Term 1990).

⁵¹⁵ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 155-157 sowie 163-165.

⁵¹⁶ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 227-230.

Nach diesem kurzen Überblick zu den wesentlichen Erkenntnisinteressen agencytheoretischer Forschung fokussiert die norm- und wertbezogene Analyse agencytheoretischer Forschungsergebnisse in den beiden folgenden Kapiteln zunächst auf die Herstellung eines Bezuges zum Konsensprinzip ethischer Konzepte und dann auf die beispielhafte Veranschaulichung der Missbrauchsgefahr agencytheoretischer Forschungsergebnisse.

4.1.2 Spieltheoretische Gleichgewichtseigenschaft der Lösung agencytheoretischer Modelle und deren Bezug zum Konsensprinzip ethischer Konzepte

Die Entscheidungen von Principal und Agent stehen in einem interdependenten Verhältnis zueinander, worin sich der spieltheoretische Charakter der Principal-Agent-Beziehung zeigt.⁵¹⁷ In spieltheoretischen Analysen wird nach Gleichgewichten als Lösung/en für das Spiel gesucht, wobei in Abhängigkeit der situativen Bedingungen unterschiedliche Gleichgewichtskonzepte bzw. -begriffe eine Rolle spielen. So können z.B. Gleichgewichte in dominanten Strategien, Nash-Gleichgewichte oder Bayesianische Nash-Gleichgewichte unterschieden werden, welche in der spieltheoretischen Diskussion eine bedeutende Rolle erlangt haben.⁵¹⁸ Im Folgenden wird anhand der Kennzeichnung eines Nash-Gleichgewichts die Grundstruktur des Denkens in Gleichgewichten beispielhaft veranschaulicht, um daran die Parallelen zum Konsensdenken bzw. -prinzip vieler ethischer Konzepte⁵¹⁹ aufzuzeigen.

„Ein **Nash-Gleichgewicht** ist eine Strategiekombination s^* , bei der jeder Spieler eine optimale Strategie s_i^* wählt, *gegeben die optimalen Strategien aller anderen Spieler*. ... Ausgehend von einem Nash-Gleichgewicht, besteht für keinen Spieler ein Anreiz, von seiner **Gleichgewichtsstrategie** abzuweichen.“⁵²⁰ Es wird daher auch davon gesprochen, dass wechselseitig beste Antworten der Spieler vorliegen, wenn sie jeweils die optimale Strategie s_i^* wählen.⁵²¹ Somit gilt hinsichtlich der Nutzenwerte U_i der verschiedenen Spieler i folgender Zusammenhang:⁵²²

⁵¹⁷ Für eine ausführliche Analyse der Interdependenz im Entscheidungsverhalten von Principal und Agent vgl. Gliederungspunkt 3.1.1.2.

⁵¹⁸ Vgl. für eine Einführung in die Spieltheorie beispielsweise *Holler/Illing* (Einführung 2006).

⁵¹⁹ Zum Konsensdenken bzw. -prinzip in philosophischen Norm- und Wertbegründungsansätzen vgl. die beispielhaften Ausführungen unter Abschnitt 2.2.4.1.

⁵²⁰ *Holler/Illing* (Einführung 2006), S. 57 (Hervorhebung im Original); das formalisierte Lösungskonzept des Nash-Gleichgewichts geht auf JOHN NASH zurück: vgl. *Nash* (Games 1951).

⁵²¹ *Holler/Illing* (Einführung 2006), S. 58.

⁵²² Vgl. *Holler/Illing* (Einführung 2006), S. 57; Gleichung (30) unterscheidet sich allerdings von der entsprechenden Gleichung bei *Holler/Illing* (Einführung 2006), S. 57 dadurch, dass die Notation etwas abgeändert und erweitert ist.

$$(30) \quad U_i(s_i^*, s_{-i}^*) \geq U_i(s_{ij}, s_{-i}^*) \quad \text{für alle } i, \text{ für alle } s_{ij} \in S_i$$

Hierbei steht s_{ij} für die Strategie j des Spielers i aus der Menge S_i , wobei S_i wiederum die Menge an möglichen Strategien bzw. Entscheidungs- oder Handlungsalternativen kennzeichnet, aus welcher Spieler i auswählt. Mit s_{-i}^* wird die Kombination aus den optimalen Strategien aller Spieler mit Ausnahme von Spieler i bezeichnet. Ein Zustand, in welchem kein Akteur einen Anreiz hat, sein Verhalten zu ändern, lässt sich auch als einen Zustand charakterisieren, in welchem ein stillschweigender Konsens zwischen den Akteuren vorliegt. Voraussetzung hierfür ist insbesondere, „... daß jeder weiß, daß alle Mitspieler sich rational verhalten und daß jeder weiß, daß alle anderen wissen, daß sich alle rational verhalten usw.“.⁵²³ Hierbei ergeben sich unter anderem aus der Definition dessen, was als rational charakterisiert wird, unterschiedliche Gleichgewichtsbegriffe bzw. -lösungen.⁵²⁴

Dem **Konsensdenken** ethischer Konzepte liegt die Forderung zugrunde, dass jeder, der von einer Norm bzw. Regelung betroffen ist, dieser auch freiwillig zustimmt.⁵²⁵ Im Rahmen der spieltheoretischen Suche nach Nash-Gleichgewichten geht es um die Suche nach Zuständen mit konsistenten Erwartungen.⁵²⁶ Ein Nash-Gleichgewicht kann dadurch charakterisiert werden, dass jeder Spieler auf Basis einer individuellen Entscheidung der Strategienkombination s^* implizit zustimmt und diese somit selbst-durchsetzend ist. In dieser impliziten und unverrückbaren Zustimmung des einzelnen Spielers zur Strategienkombination s^* und den darin enthaltenen individuellen Entscheidungen und Verhaltensweisen s_i^* wird das Konsensdenken im Rahmen spieltheoretischer Gleichgewichtslösungen deutlich. Selbst wenn in einem Spiel mehrere Nash-Gleichgewichte vorliegen und damit unklar bleibt, welches Gleichgewicht letztlich gespielt wird, trägt jedes der möglichen Gleichgewichte weiterhin dem Konsensgedanken Rechnung.

Die optimalen Lösungen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen folgen dem Denken in spieltheoretischen Gleichgewichten. So hat ANDREAS KLEINE beispielsweise für die optimale Lösung eines Moral Hazard-Modells vom hidden action-Typ herausgearbeitet, dass es sich hierbei um ein Nash-Gleichgewicht handelt.⁵²⁷ Aus der Orientierung der normativen Agency-Theorie am spieltheoretischen Gleichgewichtsgedanken ergibt sich, dass die Theorie mit ihren Modellen einem spezifisch cha-

⁵²³ Holler/Illing (Einführung 2006), S. 43.

⁵²⁴ Auf die damit verbundene methodische Funktion des Rationalitätsverständnisses für das Auffinden eindeutiger Gleichgewichte wurde bereits in Kapitel 3.2.2.2 eingegangen.

⁵²⁵ Vgl. hierzu bereits Gliederungspunkt 2.2.4.1.

⁵²⁶ Vgl. Holler/Illing (Einführung 2006), S. 10.

⁵²⁷ Vgl. Kleine (Principal-Agent-Theorie 1996), S. 140-142.

rakterisierten Konsensprinzip folgt. Während der Konsensgedanke z.B. im Rahmen der Diskursethik in der Forderung eines verständigungsorientierten Dialogs aller Betroffenen zur Begründung von Normen und Werten oder beispielsweise bei IMMANUEL KANT im Universalisierungsprinzip verankert ist,⁵²⁸ tritt er im Rahmen agencytheoretischer Begründungsmuster im spieltheoretischen Gleichgewichtskonzept zu tage. Daran zeigt sich zudem, dass sich die Gegenstände des Konsenses in den verschiedenen Konzepten unterscheiden. Im Rahmen agencytheoretischer Modellbildung wird im Gleichgewicht ein impliziter Konsens bzw. eine wechselseitige Abstimmung im Hinblick auf die zur Wahl stehenden Handlungsalternativen von Principal und Agent hergestellt. In dem einen Konsens herbeiführenden Diskurs geht es im Vergleich dazu beispielsweise um die Einigung auf bestimmte Normen und Werte, was zunächst von einer Handlungsorientierung losgelöst ist.

Des Weiteren unterscheiden sich bei den verschiedenen Konzepten die als sehr anspruchsvoll einzuschätzenden **Anforderungen an die Akteure**, um zu einem Konsens zu gelangen. So erfordert die Diskursethik z.B., dass die Dialogteilnehmer eine verständigungsorientierte Einstellung mitbringen und über umfassendes problemrelevantes Sachwissen verfügen.⁵²⁹ In spieltheoretischen bzw. agencytheoretischen Modellen müssen die Akteure hohen Rationalitätserfordernissen hinsichtlich ihrer Informationsverarbeitungskapazitäten und bezüglich ihrer Fähigkeiten zur Selbstkontrolle genügen, damit sich ein impliziter Konsens im Gleichgewicht einstellt.⁵³⁰ Besonders bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass sich die Spieler über die Rationalität und das Verhalten der anderen Spieler Erwartungen bilden müssen. Sie müssen sich daher in die anderen Entscheidungs- und Handlungsträger hinein versetzen können. Die Fähigkeit der richtigen Erwartungsbildung über die Strategiewahl der anderen Spieler ist ein Teil des Rationalitätsverständnisses, das den Homo oeconomicus und damit den Principal und den Agent prägt.

In der Befähigung des Homo oeconomicus, in Gedanken das Entscheidungsverhalten der anderen Spieler zu simulieren, lässt sich ein **Bezug zum unparteiischen Beobachter** bei ADAM SMITH erkennen. Dessen Konzept des unparteiischen Beobachters geht jedoch einen Schritt weiter, insofern die Befähigung unterstellt wird, dass sich der Einzelne ein unparteiisches und von der eigenen Person losgelöstes Urteil zur Billigung

⁵²⁸ Vgl. hierzu Abschnitt 2.2.4.1.

⁵²⁹ Vgl. *Steinmann/Löhr* (Unternehmensethik 1994), S. 78f.; *Habermas* (Diskursethik 1983), S. 98ff. und *Kambartel* (Argumentieren 1974), S. 66f.

⁵³⁰ Für eine umfassende Analyse des Rationalitätsverständnisses der normativen Principal-Agent-Theorie vgl. Abschnitt 3.2.2.2.

bzw. Missbilligung des Verhaltens von Akteuren bilden kann.⁵³¹ Die *Homines oeconomici* bzw. Principal und Agent fällen hingegen kein unparteiisches Urteil über das Verhalten des anderen, sondern suchen jeweils nach jener Strategie s_i^* , welche vor dem Hintergrund der eigenen Nutzenmaximierung und den gegebenen Bedingungen die beste Antwort auf die optimalen Strategien s_{-i}^* der anderen Akteure darstellt. Somit erfolgt eine Bewertung des Verhaltens anderer lediglich durch die Berücksichtigung der Auswirkungen dieses Verhaltens auf den eigenen zu erwartenden Nutzen. Angesichts der bereits herausgearbeiteten Offenheit des Nutzenkonzepts ist es dabei allerdings möglich, dass der *Homo oeconomicus* den Nutzen der anderen Spieler in seiner Nutzenfunktion berücksichtigt. Eine Notwendigkeit hierfür besteht im Rahmen des spieltheoretischen Konsenskonzepts, welches sich im Gleichgewichtsdanken manifestiert, jedoch nicht. Der vielfache Verzicht auf eine Anreicherung der Motivstruktur des *Homo oeconomicus* um ethisch wünschenswerte Motive wird kontrovers diskutiert. Während KARL HOMANN zum Zwecke einer simultanen Begründung sowie Implementierung von ethisch wünschenswerten Normen und Werten fordert, derartiges Verhalten nicht als Bestandteil des Explanans zu definieren,⁵³² sieht PETER ULRICH mit dem Verzicht auf jeglichen Moralanspruch an die Subjekte einem berechnenden und rein egoistischen Menschenbild den Weg geebnet.⁵³³ Die Beantwortung der Frage, wie die Orientierung des Einzelnen an einem grundlegenden Moralanspruch zum Zwecke des Gelingens eines guten Zusammenlebens gewährleistet ist, bildet allerdings den kritischen Punkt einer jeden normativ ausgerichteten Ethikkonzeption.

4.1.3 Beispielhafte Analyse der Missbrauchsgefahr agencytheoretischer Forschungsergebnisse anhand eines Adverse Selection-Modells mit typenspezifischen Teilnahmebedingungen

Im Rahmen der agencytheoretischen Begründung von Normen bzw. Prinzipien der Gestaltung von Anreizverträgen und -systemen ist zu berücksichtigen, dass bei unterschiedlicher Modellierung bestimmter Modellkomponenten eine Umkehrung in den Ergebnissen resultieren kann. Für unterschiedliche Ausprägungen *einer* Modellkomponente bei einem ansonst konstant gehaltenen Prämissenset können teils gänzlich konträre Normen bzw. Prinzipien zur Anreizvertrags- bzw. -systemgestaltung abgelei-

⁵³¹ Vgl. *Smith* (Theorie 1985), insbesondere S. 1-272 sowie für einen kurzen Überblick zum Prinzip der moralischen Urteilsbildung bei ADAM SMITH *Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 116-119. OLAF HOTTINGER fasst seine Analysen mit folgender Schlussfolgerung zusammen: „In der Vorstellung des unparteiischen Zuschauers erfolgt ... eine doppelte Distanzierung: einerseits vom eigenen Ich, andererseits vom Mitmenschen. Die Neutralität des auf diese Weise erlangten Standpunktes ist dadurch gekennzeichnet, daß den Gefühlen und Interessen des anderen prinzipiell die gleiche Bedeutung zugemessen wird wie den eigenen.“ (*Hottinger* (Nutzenkalkül 1998), S. 119).

⁵³² Vgl. z.B. *Homann* (Fortsetzung 2001).

⁵³³ Vgl. *Ulrich* (Wirtschaftsethik 2001), S. 187-191.

tet und damit begründet werden. Wenngleich viele normativ orientierte Ethikkonzeptionen die Begründung situationsunabhängiger Normen und Werte forcieren, welche Allgemeingültigkeit beanspruchen, ist die Ableitung und Begründung situationsabhängiger Normen bzw. Prinzipien grundsätzlich als sinnvoll zu charakterisieren. Dennoch kann die Ableitung und Begründung situationspezifischer Normen und Prinzipien zur Gestaltung von Anreizsystemen auf Basis agencytheoretischer Begründungsmuster die Möglichkeit der Begründbarkeit beliebiger Ergebnisse eröffnen. Es besteht dann prinzipiell die Gefahr des Missbrauchs der normativen Principal-Agent-Theorie zur Begründung von bestimmten erwünschten Gestaltungsnormen für Anreizverträge und -systeme. Diese Problematik verschärft sich insbesondere dadurch, dass trotz empirischer Fundierung der modellierten Principal-Agent-Probleme Spielräume hinsichtlich der Modellkonkretisierung bestehen. Spielräume ergeben sich insbesondere

- aufgrund der durch die Methodik bedingten systematischen Offenheit von Modellkomponenten wie z.B. der Nutzenfunktionen oder des Rationalitätsverständnisses,⁵³⁴
- aufgrund vieler noch ungelöster empirischer Fragen sowie
- aufgrund der Freiheitsgrade der Übersetzung von empirischen Informationen in das formale Modell.

Das im Folgenden beispielhaft zu kennzeichnende und hinsichtlich seiner Ergebnisoffenheit sowie seines Missbrauchspotentials zu analysierende Adverse Selection-Modell knüpft an das First Best-Modell aus Kapitel 2.1.3.1 an. Es wird davon ausgegangen, dass der Principal einen Agent beauftragt, q Einheiten eines Gutes bzw. einer Leistung zu erbringen. Dafür erhält der Agent vom Principal eine Transferzahlung t . Dem Agent steht eine Technologie zur Leistungserstellung zur Verfügung, welche bei der Leistungserbringung Kosten $C(q, \theta)$ in Höhe von $\theta \cdot q$ verursacht. Die Stückkosten θ haben eine typenabhängige Ausprägung. Sie nehmen entweder den Wert $\bar{\theta}$ oder $\underline{\theta}$ an, wobei $\bar{\theta} > \underline{\theta}$ gilt. Der Agent mit den hohen Stückkosten $\bar{\theta}$ wird im Folgenden als kostenineffizienter Typ bezeichnet; jener Agent mit den niedrigeren Stückkosten $\underline{\theta}$ wird kosteneffizienter Typ genannt. Hinsichtlich der typenspezifischen Stückkosten θ besteht eine Informationsasymmetrie zwischen Principal und Agent. Während der Agent die Ausprägung seiner Stückkosten θ kennt, weiß der Principal lediglich, wie die beiden Agenttypen in der Population verteilt sind. Er kennt somit die Wahrscheinlichkeit p (bzw. $1-p$), mit welcher er auf einen kosteneffizienten (bzw. kostenineffizienten) Agenttypen trifft. Der Principal zieht aus der erbrachten Outputmenge q einen Nutzen $S(q)$, wofür $S' > 0$, $S'' < 0$ und $S(0) = 0$ gilt. Unter Berücksichtigung der

⁵³⁴ Vgl. zur Herausarbeitung der Offenheit des Nutzenkonzepts sowie des Rationalitätsverständnisses im Rahmen der normativen Principal-Agent-Theorie die Abschnitte 3.2.2.2 und 3.2.2.3.

Transferzahlungen t an den Agent ergibt sich für den risikoneutralen Principal eine Nutzenfunktion U_P , für welche gilt:

$$(31) \quad U_P = S(q) - t$$

Ziel des Principal ist es, ein typenseparierendes Vertragsmenü $\{(\bar{t}, \bar{q}), (\underline{t}, \underline{q})\}$ zu wählen, welches den Erwartungswert seines Nutzens unter Berücksichtigung der Verteilung der Agenttypen maximiert. Als Nebenbedingungen hat er hierbei jeweils für beide Agenttypen eine Anreiz- und Teilnahmebedingung zu berücksichtigen. Der Nutzen der risikoneutralen Agents ist entsprechend Gleichung (32) definiert:

$$(32) \quad U_A = t - \theta \cdot q$$

In Modellen mit typenspezifischen Teilnahmebedingungen wird weiterhin die als realistisch einzuschätzende Annahme berücksichtigt, dass ein kosteneffizienter Agent aufgrund seiner höheren Chancen im Wettbewerb einen höheren Reservationsnutzen als ein kostenineffizienter Agent hat. Damit unterscheiden sich \underline{U}_A^{RN} und \bar{U}_A^{RN} , wobei gilt: $\underline{U}_A^{RN} \geq \bar{U}_A^{RN}$. Damit stellt sich das Entscheidungsmodell des Principal wie folgt dar:⁵³⁵

$$(33) \quad \max_{\{(\bar{t}, \bar{q}), (\underline{t}, \underline{q})\}} p \cdot (S(\underline{q}) - \underline{t}) + (1 - p) \cdot (S(\bar{q}) - \bar{t})$$

unter Beachtung der Nebenbedingungen:

$$(34) \quad \text{AB}^{\text{ kosteneffizienter Typ }} : \quad \underline{t} - \underline{\theta} \cdot \underline{q} \geq \bar{t} - \underline{\theta} \cdot \bar{q}$$

$$(35) \quad \text{AB}^{\text{ kostenineffizienter Typ }} : \quad \bar{t} - \bar{\theta} \cdot \bar{q} \geq \underline{t} - \bar{\theta} \cdot \underline{q}$$

$$(36) \quad \text{TB}^{\text{ kosteneffizienter Typ }} : \quad \underline{t} - \underline{\theta} \cdot \underline{q} \geq \underline{U}_A^{RN}$$

$$(37) \quad \text{TB}^{\text{ kostenineffizienter Typ }} : \quad \bar{t} - \bar{\theta} \cdot \bar{q} \geq \bar{U}_A^{RN}$$

⁵³⁵ Vgl. hierzu *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 36-40; zu beachten ist, dass die Notation im Folgenden teilweise von jener bei *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002) abweicht. Außerdem wird in den Gleichungen (36) und (37) der Reservationsnutzen beider Agenttypen entgegen der Modellformulierung bei JEAN-JACQUES LAFFONT und DAVID MARTIMORT noch nicht auf Null normiert.

Obiges Modell kann unter Vornahme einiger Umformungen⁵³⁶ modifiziert werden. Es wird dann für ein Vertragsmenü formuliert, welches aus typenspezifischen Kombinationen von (1) Nutzenwerten $U_A(\theta)$ des Agent und (2) Output- oder Leistungseinheiten $q(\theta)$ besteht. Das modifizierte Entscheidungsmodell des Principal bei typenspezifischen Teilnahmebedingungen und bei einer Normierung des Reservationsnutzens des kostenineffizienten Agent auf Null ist durch folgendes Gleichungssystem gegeben, wobei gilt: $\Delta\theta = \bar{\theta} - \underline{\theta}$.⁵³⁷

$$(33a) \quad \max_{\{\underline{U}_A, \underline{q}\}, \{\bar{U}_A, \bar{q}\}} p \cdot (S(\underline{q}) - \underline{\theta} \cdot \underline{q}) + (1-p) \cdot (S(\bar{q}) - \bar{\theta} \cdot \bar{q}) - (p \cdot \underline{U}_A + (1-p) \cdot \bar{U}_A)$$

unter Beachtung der Nebenbedingungen:

$$(34a) \quad \text{AB}^{\text{ kosteneffizienter Typ}} : \quad \underline{U}_A \geq \bar{U}_A + \Delta\theta \cdot \bar{q}$$

$$(35a) \quad \text{AB}^{\text{ kostenineffizienter Typ}} : \quad \bar{U}_A \geq \underline{U}_A - \Delta\theta \cdot \underline{q}$$

$$(36a) \quad \text{TB}^{\text{ kosteneffizienter Typ}} : \quad \underline{U}_A \geq \underline{U}_A^{RN}$$

$$(37a) \quad \text{TB}^{\text{ kostenineffizienter Typ}} : \quad \bar{U}_A \geq 0$$

Für obiges, sehr einfach gehaltenes Adverse Selection-Modell nehmen JEAN-JACQUES LAFFONT und DAVID MARTIMORT hinsichtlich der Ausprägung von \underline{U}_A^{RN} eine Fallunterscheidung vor und analysieren jeweils,

- welche Nebenbedingungen bindend sind,
- welcher Agenttyp eine Informationsrente erhält und
- ob es zu einer downward oder upward distortion der Second Best-Outputmengen $q^{SB}(\theta)$ kommt.⁵³⁸

Informationsrenten fallen hierbei für diejenigen Agenttypen an, deren Teilnahmebedingungen nach Lösung des Modells nicht bindend sind. Demnach ergeben sich Informationsrenten aus der Differenz von $U_A^{SB}(\theta)$ und $U_A^{RN}(\theta)$, wobei $U_A^{SB}(\theta)$ den Se-

⁵³⁶ Vgl. hierfür *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 40f.

⁵³⁷ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 41 und 101 sowie für Literaturhinweise auf Anwendungen von Adverse Selection-Modellen mit typenspezifischem Reservationsnutzen S. 104f. Ein Modell, welches die Ausprägung des Reservationsnutzens durch Modellierung von Wettbewerb zwischen verschiedenen Principals endogenisiert, stammt beispielsweise von *Biglaiser/Mezzetti* (Auctions 2000).

⁵³⁸ Vgl. ausführlich *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 101-105.

cond Best-Nutzen des Agent vom Typ θ kennzeichnet. Die Ergebnisse der Analysen werden in folgender Quertabelle im Überblick wiedergegeben und daraufhin kurz mit Blick auf die Ergebnisoffenheit sowie das Missbrauchspotential analysiert.

Ausprägungen von \underline{U}_A^{RN} Analyse-kriterien	Fall 1 $\underline{U}_A^{RN} < \Delta\theta \bar{q}^{SB}$	Fall 2 $\Delta\theta \bar{q}^* > \underline{U}_A^{RN} > \Delta\theta \bar{q}^{SB}$	Fall 3 $\Delta\theta \bar{q}^* > \underline{U}_A^{RN} > \Delta\theta \bar{q}^*$	Fall 4 $\Delta\theta \bar{q}^{CI} > \underline{U}_A^{RN} > \Delta\theta \bar{q}^*$	Fall 5 $\underline{U}_A^{RN} > \Delta\theta \bar{q}^{CI}$
bindende Nebenbedingungen	AB kosteneffizienter Typ TB kosteneffizienter Typ	AB kosteneffizienter Typ beide Teilnahmebedingungen	beide Teilnahmebedingungen	AB kosteneffizienter Typ beide Teilnahmebedingungen	AB kosteneffizienter Typ TB kosteneffizienter Typ
Anfall von Informationsrente	Informationsrente für den kosteneffizienten Agentypen	es fallen keine Informationsrenten an	es fallen keine Informationsrenten an	es fallen keine Informationsrenten an	Informationsrente für den kosteneffizienten Agentypen
Verzerrung der Second Best-Outputmengen im Vergleich zu den First Best-Outputmengen	downward distortion der Second Best-Outputmengen des kosteneffizienten Agentypen	downward distortion der Second Best-Outputmengen des kosteneffizienten Agentypen	keine Verzerrungen der Second Best-Outputmengen (Realisierung der First Best-Outputmengen)	upward distortion der Second Best-Outputmengen des kosteneffizienten Agentypen	upward distortion der Second Best-Outputmengen des kosteneffizienten Agentypen

Tab. 8: Überblick zum Anfall von Informationsrenten bei Adverse Selection-Modellen mit typenabhängigen Teilnahmebedingungen

Zur Erläuterung der Tabelle ist zum einen darauf hinzuweisen, dass mit \bar{q}^{SB} jene Outputmenge des kostenineffizienten Agenttypen bezeichnet wird, welche sich im Second Best-Grundmodell mit typenunabhängigem Reservationsnutzen von Null⁵³⁹ als optimal erweist. Zum anderen ist mit \underline{q}^{CI} ($> \underline{q}^*$) diejenige Outputmenge des kosteneffizienten Agenttypen gemeint, ab welcher keine weitere upward distortion der Outputmengen des kosteneffizienten Agent mehr stattfindet, sondern eine Informationsrente für den kostenineffizienten Typen in Kauf genommen wird.

Eine **upward distortion** für den Agent mit den niedrigen Stückkosten ist erforderlich, um die Anreizbedingung des ineffizienten Agent zu erfüllen und diesem keinen Anreiz zu geben, den effizienten Typen zu imitieren. In dem Fall, dass $\underline{U}_A^{RN} > \Delta\theta \cdot \underline{q}^*$ gilt, spricht man von ‚**countervailing incentives**‘.⁵⁴⁰ „In order to attract the efficient type who has such profitable outside opportunities, it is necessary to offer him a very high transfer. However, then this contract becomes attractive for the inefficient type. The production level of the efficient type is distorted upward to satisfy the inefficient type’s incentive constraint.”⁵⁴¹ For $\underline{U}_A^{RN} > \Delta\theta \cdot \underline{q}^{CI}$ „...even a positive rent must be given up to the inefficient type to satisfy this constraint at the lowest cost.”⁵⁴²

Das von JEAN-JACQUES LAFFONT und DAVID MARTIMORT analysierte Adverse Selection-Modell mit typenspezifischen Teilnahmebedingungen veranschaulicht entsprechend Tab. 8, dass sich sowohl hinsichtlich des Anfalls und der Verteilung von Informationsrenten als auch bezüglich möglicher Verzerrungen der Second Best-Outputmengen völlig konträre Gestaltungsempfehlungen bzw. Erklärungen für Anreizverträge begründen lassen. Von der exogen vorgegebenen Höhe des Reservationsnutzens⁵⁴³ des effizienten Agent hängt es ab, ob eine Informationsrente für den effizienten oder für den ineffizienten Typen als begründet zu betrachten ist. Wenn die nicht modellendogen bestimmte Höhe von \underline{U}_A^{RN} auch nicht empirisch konkretisiert werden kann, ergibt sich die Gefahr des Modellmissbrauchs, indem durch normative Überinterpretation jene Modellergebnisse in den Mittelpunkt gerückt werden, welche die eigenen Wertvorstellungen stützen.

So könnte beispielsweise im Falle der agencytheoretischen Begründung einer Informationsrente für den effizienten Typen die diesbezügliche Kompatibilität mit Argumen-

⁵³⁹ Vgl. diesbezüglich Kapitel 2.1.3.1.

⁵⁴⁰ Vgl. *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 104f.; der Begriff ‚countervailing incentives‘ ist auf *Lewis/Sappington* (Countervailing 1989) zurückzuführen.

⁵⁴¹ *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 104.

⁵⁴² *Laffont/Martimort* (Principal-Agent Model 2002), S. 104.

⁵⁴³ Für ein Modell, in welchem die Ausprägung des Reservationsnutzens durch Modellierung von Wettbewerb zwischen verschiedenen Principals endogenisiert ist, vgl. beispielsweise *Biglaiser/Mezzetti* (Auctions 2000).

ten der Leistungsgerechtigkeit⁵⁴⁴ hervorgehoben werden. Für den Fall der agencytheoretischen Begründung einer Informationsrente für den ineffizienten Typen könnte hingegen argumentiert werden, dass damit Forderungen gerechtfertigt seien, wonach die Leistungsschwächeren einer Gesellschaft von den Leistungsstärkeren gestützt werden sollten. Aus dem gekennzeichneten Adverse Selection-Modell ergibt sich nämlich, dass eine sehr hohe Reservationsnutzenforderung seitens des leistungsstärkeren Agent ($\underline{U}_A^{RN} > \Delta\theta \cdot \underline{q}^{CI}$) von Vorteil für den leistungsschwächeren Agententypen ist. Diese beiden Argumentationsbeispiele veranschaulichen, dass ohne empirische Klarheit über den Reservationsnutzen des effizienten Agent die verschiedenen Ergebnisse hinsichtlich des Anfalls von Informationsrenten insbesondere im Rahmen von Gerechtigkeitsdiskussionen zur Stützung verschiedenster Meinungen benutzt bzw. missbraucht werden könnten. Dieses beispielhaft dargelegte Problempotential ist jeweils fallbezogen für die verschiedenen Modelltypen der Agency-Theorie zu analysieren und explizit herauszuarbeiten, um auf diese Weise einer Fehlverwendung agencytheoretischer Forschungsergebnisse durch normative Überinterpretation vorzubeugen.

Weitere Beispiele für Modelle, welche in Abhängigkeit der konkreten Modellierung einer Modellkomponente konträre Ergebnisse begründen, liefern die Arbeiten von FLORIAN ENGLMAIER und ACHIM WAMBACH sowie von FERDINAND VON SIEMENS. In beiden Arbeiten werden die Nutzenfunktionen der Agents um Ungleichheitsaversion bereichert.⁵⁴⁵ FLORIAN ENGLMAIER und ACHIM WAMBACH begründen auf Basis eines Moral Hazard-Modells mit ungleichheitsaversen Agents die Vorteilhaftigkeit unvollständiger Verträge unter bestimmten situativen Bedingungen sowie unter unendlich hoher Gewichtung des Ungleichheitsleids in der Nutzenfunktion des Agent.⁵⁴⁶ Dieses Ergebnis steht dem Sufficient Statistic-Resultat von BENGT HOLMSTRÖM⁵⁴⁷ entgegen. FERDINAND VON SIEMENS zeigt in seinem Adverse Selection-Modell, dass es unter anderem vom Gegenstand der Ungleichheitsaversion abhängt, ob Vollbeschäftigung oder shutdown ineffizienter Agententypen begründet ist.⁵⁴⁸ Wenngleich das in beiden Arbeiten verwendete Ungleichheitsaversionsmodell, welches auf der Arbeit von ERNST FEHR und KLAUS SCHMIDT⁵⁴⁹ basiert, mit experimentellen Forschungsergebnissen empirisch fundiert ist, eröffnen die nicht abschließend beantworteten Fragen nach dem Gegenstand der Ungleichheitsaversion und nach der Konkretisierung von Gewichtungsfaktoren Spielräume der Modellformulierung, von welchen die Ergebnisse

⁵⁴⁴ Zur inhaltlichen Vielschichtigkeit des Gerechtigkeitsbegriffs vgl. bereits Fußnote 177.

⁵⁴⁵ Für eine nähere Kennzeichnung der Modellierung von Ungleichheitsaversion in Nutzenfunktionen vgl. Abschnitt 3.3.2.3.

⁵⁴⁶ Vgl. *Englmaier/Wambach* (Inequity Aversion 2005), insbesondere S. 16.

⁵⁴⁷ Vgl. *Holmström* (Moral hazard 1979), S. 89 und *Holmström* (Teams 1982), S. 330-334.

⁵⁴⁸ Vgl. *Siemens* (Inequity 2004), S. 44-61.

⁵⁴⁹ Vgl. *Fehr/Schmidt* (Fairness 1999).

entscheidend abhängen. Abermals besteht jeweils eine Offenheit im Modellergebnis, welche in den Arbeiten explizit zu Tage tritt.

4.2 Konflikt zwischen Paretoeffizienz und Rationalitätsannahme im Rahmen agencytheoretischer Forschung und die Bedeutung unbedingter Norm- und Wertorientierung

Der Kern der folgenden Ausführungen besteht darin, (1) die Gefangenendilemma-Eigenschaft der Second Best-Lösungen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen zu veranschaulichen und darauf aufbauend (2) die Bedeutung von Kontrollen und unbedingter Handlungsorientierung an informellen Werten wie Loyalität, Ehrlichkeit, Pflichtbewusstsein und Fairness kritisch zu analysieren. Hierbei stellt sich insbesondere die *Frage nach der Implementierung eines unbedingten loyalen, ehrlichen, pflichtbewussten, fairen bzw. kooperativen Verhaltens unter den Bedingungen einer nicht aufhebbaren Informationsasymmetrie*.

4.2.1 Kennzeichnung und Analyse des Gefangenendilemma-Paradigmas als Ansatz zur Begründung von Normen und Werten

Das Gefangenendilemma-Paradigma findet breite Anwendung in der Untersuchung von Konfliktsituationen sowie zur Begründung und Analyse von Normen und Werten.⁵⁵⁰ HARTMUT KLIEMT bringt diese Tradition auf den Punkt, indem er unter Verweis auf viele Fachvertreter das Gefangenendilemma als das „Haustier“ der modernen Morawissenschaft bezeichnet.⁵⁵¹ Die Ursprünge der im Gefangenendilemma-Paradigma verhafteten Perspektive der Normbegründung und -analyse gehen insbesondere auf GEOFFREY BRENNAN und JAMES M. BUCHANAN⁵⁵² zurück, wobei diese verdeutlichen, dass die philosophischen Wurzeln bereits von THOMAS HOBBS⁵⁵³ gelegt wurden.⁵⁵⁴

⁵⁵⁰ Einen Einblick in die Prominenz des Gefangenendilemmas gibt *Lohmann* (Kooperation 2000), S. 44-50, der das Gefangenendilemma im Rahmen seiner Forschungsarbeit als „guten Referenzpunkt für Überlegungen zur Organisation dauerhafter Kooperation“ wertet (*Lohmann* (Kooperation 2000), S. 45); *Rieck* (Spieltheorie 1993), S. 36 schätzt, dass bis zum Jahr 1993 bereits über 3000 Artikel zu Spielen in Form des Gefangenendilemmas veröffentlicht wurden; im deutschsprachigen Raum konzipieren insbesondere KARL HOMANN und ANDREAS SUCHANEK eine Ökonomik, die im Sinne einer Interaktionsökonomik Dilemmastrukturen zu überwinden sucht: vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005).

⁵⁵¹ Vgl. *Kliemt* (Moral 1993), S. 288.

⁵⁵² Vgl. *Brennan/Buchanan* (Begründung 1993).

⁵⁵³ Vgl. *Hobbes* (Leviathan 2001).

⁵⁵⁴ Eine gleiche Einschätzung findet sich bei *Kliemt* (Normbegründung 1992), S. 97.

Abb. 9 greift die **klassische Situation eines Gefangenendilemmas** auf.⁵⁵⁵ Jeder der beiden Spieler entscheidet zwischen den Alternativen ‚Kooperieren‘ und ‚Defektieren‘, wobei sie sich als rationale Eigennutzenmaximierer verhalten. Die jeweils zuerst aufgeführten Nutzenwerte in den Quadranten I bis IV sind jene Werte, die sich für Spieler 1 bei der entsprechenden Alternativenkombination ergeben; die als Zweites genannten Nutzenwerte eines jeden Quadranten bilden die Entscheidungsgrundlage für Spieler 2. Aufgrund der spezifischen Konstellation der Nutzenwerte in der Matrix realisiert sich Quadrant IV, obwohl sich beide Spieler durch Kooperation (Quadrant I) besser stellen könnten. Die Alternative ‚Defektieren‘ erweist sich für beide Spieler auf Basis ihres individuellen Rationalkalküls als die dominante Alternative bzw. Strategie, so dass es aus individueller Sicht für beide rational ist, die Alternative ‚Kooperieren‘ zu verwerfen.

		Spieler 2	
		Kooperieren	Defektieren
Spieler 1	Kooperieren	I 3, 3	II 1, 4
	Defektieren	III 4, 1	IV 2, 2

Abb. 9: Gefangenendilemma⁵⁵⁶

Im Rahmen der folgenden Untersuchungen wird vom Gefangenendilemma-Paradigma als Begründungsbasis für Normen und Werte ausgegangen. Hierbei ist es die **Zwecksetzung des Gefangenendilemma-Paradigmas**, nicht realisierte Kooperationsgewinne aufzudecken und jene Normen und Werte zu erklären bzw. zu suchen, welche die Aneignung der möglichen Kooperationsgewinne unterstützen.⁵⁵⁷ Diese Normen und

⁵⁵⁵ Für eine klassische Diskussion des Gefangenendilemmas vgl. beispielsweise *Luce/Raiffa* (Games 1957), Kapitel 5.

⁵⁵⁶ Vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 33.

⁵⁵⁷ Zur Bedeutung des Paradigmas ‚Dilemmastrukturen‘ für die interaktionsökonomische Forschung vgl. ausführlich *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 31-36, 355-359, 362f. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 44f. betonen allerdings im Zusammenhang mit dem Einsatz des Konzepts der ‚Dilemmastrukturen‘ als Schema interaktionsökonomischer Forschung, dass an die Stelle eines an der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt orientierten Maximierungsparadigmas ein Koordinierungsparadigma tritt. Die Koordination ist hierbei darauf gerichtet, „... dass solche Interaktionen zustande kommen, von denen sich beide/alle Partner eine *individuelle* Nutzensteigerung versprechen.“ (*Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 45 (Hervorhebung im Original)). KARL HOMANN und

Werte bewirken letztlich, dass sich die Nutzenwerte in der Matrix ändern oder die Alternative ‚Defektieren‘ gar nicht mehr zur Auswahl steht und damit die Dilemmastruktur behoben wird. Derartige Änderungen der Spielsituation können zum einen durch kodifizierte / formelle Normen – also durch institutionelle Arrangements in der Rahmenordnung bzw. in den Rahmenbedingungen – herbeigeführt werden und zum anderen auf der Befolgung nicht kodifizierter oder kodifizierbarer / informeller Normen beruhen.⁵⁵⁸ Damit bilden die Dilemmastruktur und die situativen Handlungsbedingungen die Explanantia, während formelle sowie informelle Normen und Werte das Explanandum darstellen.⁵⁵⁹ Anzumerken ist allerdings, dass es durchaus Dilemmastrukturen gibt, die gesamtgesellschaftlich von Vorteil sind. Man denke hierzu beispielsweise an die erwünschten Kooperationsprobleme von Unternehmen in einem oligopolistischen Markt.⁵⁶⁰

Durch **Einführung einer formell verankerten Norm bzw. Institution** soll die Situation für die Spieler derart verändert werden, dass sich ‚Defektieren‘ nicht mehr lohnt. Solch eine Änderung der Rahmenordnung bzw. -bedingungen bewirkt, dass sich die Nutzenwerte in der Spielmatrix zugunsten der Herbeiführung von kooperativem Verhalten ändern. Voraussetzungen für das Funktionieren dieser Maßnahme sind jedoch, dass man die Defektion nachweisen kann bzw. die Wahrscheinlichkeit dafür ausreichend hoch ist, und dass die Struktur der Nutzenfunktionen der Spieler weitestgehend oder vollständig bekannt ist. Sollten die Defektion oder grundlegende Eigenschaften der Spieler nicht beobachtbar sein, so kann bei Kenntnis der Nutzenfunktionsstrukturen durch geeignete institutionelle Maßnahmen der Nutzenwert bei Defektion dennoch derart gesenkt werden, dass eine Verbesserung des Interaktionsergebnisses erreichbar ist.

Diesem **Muster der Implementierung kooperativen Verhaltens** folgt das Steuerungsdenken **der normativen Principal-Agent-Theorie**. Durch die anreizkompatible Gestaltung von Anreizverträgen und -systemen strukturiert der Principal die Rahmenbedingungen bzw. das Entscheidungsfeld des Agent derart, dass er das Entscheidungsergebnis des Agent im Adverse Selection-Fall auf einen ganz bestimmten Vertrag

ANDREAS SUCHANEK stellen somit nicht auf Allokationseffizienz, jedoch auf Paretoeffizienz im Rahmen ihrer Interaktionsökonomik ab.

⁵⁵⁸ Zur Bedeutung äußerer Bindungsmechanismen und innerer Selbstbindungsmöglichkeiten vgl. *Kliemt* (Normbegründung 1992), S. 98 sowie *Kliemt* (Moral 1993), S. 295-297. Des Weiteren unterscheiden beispielsweise auch ROLAND BÉNABOU und JEAN TIROLE zwischen external und internal commitment mechanisms: vgl. *Bénabou/Tirole* (Personal Rules 2004), S. 849.

⁵⁵⁹ Vgl. *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 357, welche ganz allgemein ‚soziale Phänomene‘ als Explanandum betrachten.

⁵⁶⁰ Vgl. z.B. *Axelrod* (Evolution 2000), S. 15f.; *Homann* (Entstehung 1989), S. 58; *Suchanek* (Heuristik 1993), S. 9.

($q(\theta)$, $t(\theta)$) bzw. im Moral Hazard-Fall auf ein ganz bestimmtes Anstrengungsniveau e lenkt. Somit beabsichtigt der Principal, durch formelle Regelungen bzw. Normen im Anreizvertrag oder Anreizsystem Kooperation beim Agent zu erzeugen.⁵⁶¹ Damit ist die agencytheoretische Herangehensweise primär einer ordnungsethischen Perspektive zuzuordnen.⁵⁶² Es ist allerdings festzustellen, dass vielfach trotz Anreizverträgen und -systemen Allokationseffizienz nicht erreicht wird. Insofern haftet den Second Best-Lösungen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen nach wie vor eine Gefangenendilemma-Eigenschaft an, welche im Folgekapitel näher gekennzeichnet wird.

Die **Wirkungsweise nicht kodifizierter / informeller Normen** stellt sich etwas anders dar; im Endeffekt sollen implementierte informelle Normen jedoch zum gleichen Ergebnis wie formell verankerte Normen führen. Letztlich läuft es darauf hinaus, dass jeder Spieler bzw. Homo oeconomicus erkennt, dass eine Befolgung kooperationsdienlicher nicht kodifizierter sowie nicht kodifizierbarer Normen paretoeffizient ist. Diese Erkenntnis muss sich in der spieltheoretischen Rekonstruktion der Entscheidungssituation derart niederschlagen, dass die Alternative ‚Defektieren‘ aufgrund prinzipieller normativer Beschränkungen nicht mehr in Erwägung gezogen wird⁵⁶³ oder sich die Nutzenwerte in der Matrix so verschieben, dass die Dilemmastruktur aufgehoben wird. Im zweiten Fall ergibt sich als Ergebnis zwar die gleiche Konstellation der Nutzenwerte wie bei Einführung einer formell verankerten Norm bzw. Institution; dies erfordert aber keine Änderung der Rahmenordnung bzw. -bedingungen. Die tatsächlich entscheidungs- und handlungsleitende Implementierung informeller Normen und Werte betrifft stattdessen unmittelbar die Struktur der Nutzenfunktion. Hierbei können (1) neue Komponenten in die Nutzenfunktion gelangen, (2) bereits bestehende nutzenbestimmende Größen eine neue Gewichtung erlangen oder (3) bestimmte Handlungsalternativen mit einem Nutzenwert von $-\infty$ belegt werden, so dass diese Handlungsalternativen wegfallen.⁵⁶⁴ Damit mündet die Frage nach dilemmaüberwindenden informellen Normen und Werten im Problembereich der Handlungsethik.⁵⁶⁵

⁵⁶¹ Vgl. für eine ausführliche Kennzeichnung sowie Analyse der entscheidungstheoretisch basierten Interaktion von Principal und Agent in Adverse Selection- und Moral Hazard-Situationen bereits Kapitel 3.1.1.2.

⁵⁶² Vgl. dazu ausführlicher Abschnitt 2.2.4.1.

⁵⁶³ *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005) führen hierzu auf S. 59 allerdings an, dass es Ausnahmesituationen bzw. Ausnahmepersönlichkeiten seien, „... in denen einzelne moralische Werte derart überragend sind, dass sie allein das Handeln determinieren.“

⁵⁶⁴ Vgl. für einen Überblick zur Modellierung von Zielen, Normen und Werten in der Nutzenfunktion von Principal und Agent bereits ausführlich Gliederungspunkt 3.3.

⁵⁶⁵ Vgl. dazu ausführlicher Abschnitt 2.2.4.1; die Bedeutung einer unbedingten Orientierung an informellen Normen und Werten wie Loyalität, Fairness, Pflichtbewusstsein und Ehrlichkeit für die normative Principal-Agent-Theorie wird in Kapitel 4.2.3 diskutiert.

Die Struktur des Gefangenendilemmas ermöglicht Einsichten in das Verhältnis von verschiedenen Normen und Werten zueinander. Zunächst offenbart sich anhand des skizzierten Gefangenendilemmas ein **Konflikt zwischen Rationalität und Paretoeffizienz**. Als paretoeffizient wird ein Zustand bzw. eine Situation bezeichnet, in welcher „... no reallocation of resources can take place without deteriorating the position of at least one single person ...“⁵⁶⁶ Der aufgrund individueller rationaler Eigennutzenmaximierung verfehlt paretoeffiziente Zustand gemäß Quadrant I aus Abb. 9 ist zugleich allokatationseffizient, indem er zum größtmöglichen Gesamtnutzen führt. In Situationen, in welchen die Spielstruktur eines Gefangenendilemmas vorliegt, führt die individuelle rationale Entscheidungsfindung der einzelnen Spieler sowohl aus individueller als auch aus kollektiver Sicht letztlich zu einem paretoinferioren Zustand. Daher wird auch davon gesprochen, dass die individuelle und die kollektive Rationalität im Widerspruch zueinander stehen.⁵⁶⁷ Dieses Ergebnis „... widersetzt sich bis zu einem gewissen Grade dem rational denkenden Verstand.“⁵⁶⁸ Der Konflikt zwischen individueller Rationalität und Paretoeffizienz im Gefangenendilemma verweist zudem auf Situationsstrukturen, in welchen das Konzept der ‚unsichtbaren Hand‘ von ADAM SMITH versagt.⁵⁶⁹ In Gefangenendilemma-Situationen ist es nämlich *nicht* der Fall, dass die individuelle Eigennutzenmaximierung durch jeden Einzelnen einer Gesellschaft „... notwendigerweise ... dem ganzen Land den größten Nutzen bringt“⁵⁷⁰.

Neben der Verdeutlichung des Konflikts zwischen Rationalität und Paretoeffizienz in bestimmten Situationen warnt das Gefangenendilemma zugleich vor **‚naiver‘ Kooperation**. Es zeigt anhand der Nutzenwerte in der Spielmatrix deutlich, dass Kooperation bei gleichzeitiger Defektion durch den anderen Spieler ausbeutbar ist. Kooperation wäre zwar wünschenswert, ist aber aus Sicht des Einzelnen als irrational und damit als naiv oder gar dumm zu werten. Wenngleich ADAM SMITH keinen Bezug zur Struktur eines Gefangenendilemmas herstellt, veranschaulicht er in seiner „Theorie der ethischen Gefühle“ die Gefahr der Ausbeutung sehr eindringlich und schreibt: „Es liegt eine gewisse Hilflosigkeit in einem Charakter von allzu großer Menschenfreundlichkeit, die unser Mitleid mehr als irgendetwas anderes erweckt. Es ist nichts an ihm, was ihn unschön oder unangenehm machen würde. Wir bedauern nur, daß er ungeeignet für die Welt ist, weil die Welt seiner nicht wert ist, und weil ein solcher Charakter denjenigen, der mit ihm begabt ist, als eine leichte Beute der Treulosigkeit und Undank-

⁵⁶⁶ *Morgenstern* (Pareto-Optimum 1964), S. 574.

⁵⁶⁷ Vgl. *Lohmann* (Kooperation 2000), S. 45.

⁵⁶⁸ *Langerfeldt* (Gefangenendilemma 2003), S. 226; *Bretzke* (Problembezug 1980), Fußnote 20 auf S. 115 spricht diesbezüglich von der „Irrationalität eines streng individualistischen Rationalitätsbegriffes“; zur Herausarbeitung der Irrationalität der rationalen Wahl im Rahmen von Gefangenendilemma-Strukturen vgl. beispielsweise auch *Daltrop* (Rationalität 1999), insbesondere S. 82-100.

⁵⁶⁹ Vgl. *Lohmann* (Kooperation 2000), S. 45 und *Rieck* (Spieltheorie 1993), S. 39.

⁵⁷⁰ *Smith* (Wohlstand 1993), S. 369.

barkeit einschmeichelnder Falschheit preisgibt ...⁵⁷¹ Aus der mit dem Gefangenendilemma-Paradigma transportierten Angst und Warnung vor der Ausbeutung zu großen Vertrauens ergibt sich die Schlussfolgerung, dass in Gefangenendilemma-Situationen die Hoffnung, über bloße Appelle kooperatives Verhalten herbeizuführen, unbegründet ist.⁵⁷² Außerdem ist es keinem der Spieler angesichts der Ausbeutungsgefahr vorzuerwerfen, dass er defektiert. Insofern kann der Einzelne nicht für das paretoinferiore Ergebnis des Spiels verantwortlich gemacht werden.

Nach KARL HOMANN greift das Gefangenendilemma-Paradigma des Weiteren traditionelle ethische Prinzipien wie ‚**Würde**‘ und ‚**Solidarität**‘ implizit auf,⁵⁷³ indem es zum einen stets auf das einzelne Individuum und seine Bedeutung für das Gesamtergebnis aufmerksam macht und zum anderen auf die simultane Existenz gemeinsamer und konfligierender Interessen fokussiert. So ist der einzelne Spieler bzw. Homo oeconomicus bei seiner individuellen Nutzenmaximierung auf die anderen und deren Verhalten angewiesen.⁵⁷⁴ Nur gemeinsames kooperatives Verhalten ermöglicht die Erreichung eines paretoeffizienten Zustandes, in dem sich jeder der Spieler verbessert.

Die simultane Existenz gemeinsamer und konfligierender Interessen in einer Gefangenendilemma-Situation entsprechend dem Beispiel aus Abb. 9 kann auch als die **simultane Existenz eines Verteilungskonflikts sowie einer Interessenskongruenz** gedeutet werden. In der Nutzenverteilung der Quadranten II und III zeigt sich neben der begründeten Angst vor Ausbeutung letztlich ein Verteilungskonflikt zwischen Spieler 1 und Spieler 2. Durch Defektion bei gleichzeitiger Kooperation des anderen Spielers könnte schließlich jeder Spieler einen Nutzen in Höhe von vier Einheiten erlangen, während der andere lediglich einen Nutzen in Höhe von einer Einheit erreicht. Genau dieser Verteilungskonflikt in den Quadranten II und / oder III prägt die Struktur eines Gefangenendilemmas entscheidend mit, so dass der paretosuperiore Zustand von Quadrant I verfehlt wird. Das Gefangenendilemma-Paradigma weist insofern darauf hin, dass in Situationen mit Gefangenendilemma-Strukturen Wohlfahrts- und Verteilungsfragen nicht streng separierbar sind.

⁵⁷¹ Smith (Theorie 1985), S. 54.

⁵⁷² Vgl. Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 36; zum Zusammenspiel von Angst und Gier der Entscheidungsträger im Gefangenendilemma vgl. Lohmann (Kooperation 2000), S. 33.

⁵⁷³ Vgl. Homann (Fortsetzung 2001), S. 106.

⁵⁷⁴ Vgl. Homann (Fortsetzung 2001), S. 106 und Homann/Suchanek (Ökonomik 2005), S. 35f.

4.2.2 Dilemmaeigenschaften der Second Best-Lösungen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen

Im Folgenden werden die *Potentiale sowie Voraussetzungen zur beidseitigen Verbesserung ausgehend vom Second Best* und damit die Dilemmaeigenschaft der Second Best-Lösungen von Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen herausgearbeitet.

Die Differenz aus dem erwarteten Gesamtnutzen im First Best-Fall und dem erwarteten Gesamtnutzen in Second Best-Situationen stellt den nicht realisierten und zugleich potentiellen Kooperationsgewinn dar. Ausgehend vom Second Best-Ergebnis beteiligt ein fairnessbewusster Principal den Agent in kooperativer Weise am potentiellen Kooperationsgewinn oder stellt diesen für den Fall, dass er eine Rente erhält, zumindest nicht schlechter. Die Beteiligung des Agent am möglichen Kooperationsgewinn bzw. die Erhaltung von etwaigen Renten des Agent begründet sich dadurch, dass aus Sicht des Agent die First Best-Verteilung im Vergleich zur Second Best-Verteilung nicht in jedem Fall dem Pareto-Prinzip gerecht wird. Damit stellt die First Best-Verteilung aus der Perspektive des Agent keinen Referenzpunkt dar, um ein kooperatives Verhalten seinerseits zur Realisierung der potentiellen Kooperationsgewinne zu begründen. Entweder ist der Agent im First Best durch den Verlust von Informations- oder Haftungsrenten schlechter gestellt, oder er stellt sich allenfalls genau so gut wie im Second Best. Im ersten Fall ist die Verletzung des Pareto-Prinzips zu Lasten des Agent beim Übergang von der Second Best- zur First Best-Verteilung offensichtlich; im zweiten Fall ist die angenommene Indifferenz des Agent zwischen einer (1) Second Best-Situation, in der er seinen Reservationsnutzen U_A^{RN} erreicht und der Principal einen Nutzen $E[U_p]^{SB}$ realisiert, und einer (2) First Best-Situation, in welcher der Agent weiterhin U_A^{RN} erzielt, während der Principal mit $E[U_p]^*$ den ganzen zu erwartenden Nutzenzuwachs vom Second zum First Best für sich vereinnahmt, durchaus kritisch zu hinterfragen. So erscheint – beispielsweise aus einem Gerechtigkeitssinn heraus – die Annahme der Indifferenz des Agent zwischen First Best- und Second Best-Verteilung als empirisch unplausibel. Damit ist letztlich zu bezweifeln, ob die Annahme einer Nutzenfunktion U_A gerechtfertigt ist, welche bei einer vergleichenden Beurteilung der Nutzenverteilung im First Best und Second Best zu einer indifferenten Bewertung führt.

Es ist plausibler, davon auszugehen, dass der Agent zumindest in Bezug auf den Vergleich von First Best- und Second Best-Verteilung zu keiner identischen Bewertung gelangt. Die **beidseitige Verbesserung** oder die **Erhaltung von etwaigen Renten** zugunsten des Agent, ausgehend vom Second Best, stellt somit sowohl aus Principal- als auch aus Agentsicht den überzeugenderen Ausgangspunkt für die Suche nach jenen

Normen und Werten dar, welche die Realisierung des entgangenen Kooperationsgewinns $\Delta E[U_G] = E[U_G]^* - E[U_G]^{SB}$ unterstützen.⁵⁷⁵

In Anknüpfung an die einfach gehaltene Modellstruktur aus Abschnitt 2.1.3.1 ergibt sich für den **Adverse Selection-Fall** folgendes Verbesserungspotential bzw. folgender potentieller Kooperationsgewinn $\Delta E[U_G]$:

$$(38) \quad \Delta E[U_G] = (1 - p) \cdot (S(\bar{q}^*) - S(\bar{q}^{SB}) - \bar{\theta} \cdot (\bar{q}^* - \bar{q}^{SB})) > 0$$

Unter Heranziehung der Grenzertragsfunktion S' sowie der Stück- bzw. Grenzkosten $\bar{\theta}$ kann das Verbesserungspotential durch allseitiges kooperatives Verhalten auch mit folgender Abbildung graphisch veranschaulicht werden.

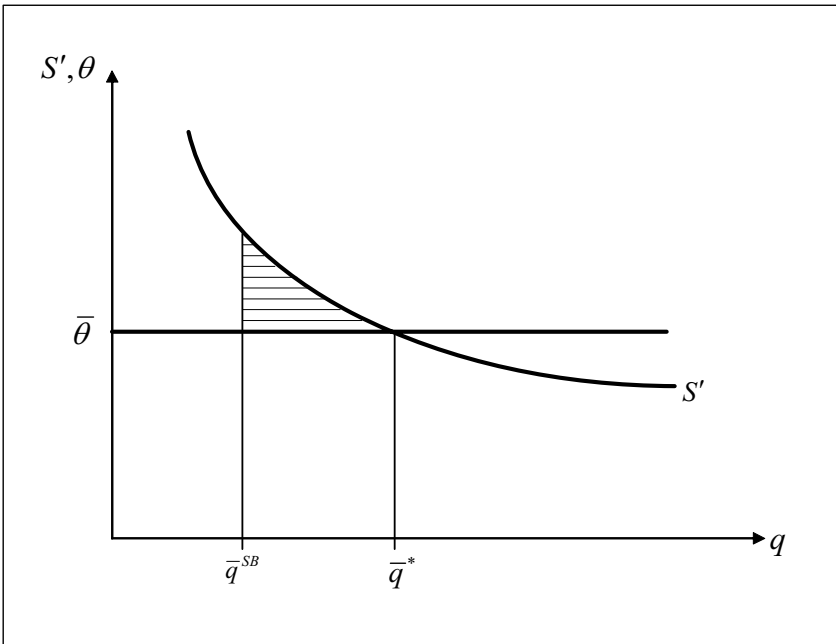


Abb. 10: Potentieller Kooperationsgewinn in Adverse Selection-Modellen

⁵⁷⁵ Damit bleiben die folgenden Untersuchungen im agencytheoretischen Analyserahmen, in welchem die Gesamtnutzenvergleiche zwischen First Best- und Second Best-Situationen in der Tradition einer wohlfahrtsökonomischen Orientierung an gesamtgesellschaftlichen allokatons- und paretoeffizienten Zuständen stehen. Auf die problematischen Annahmen, welche mit einer gesamtgesellschaftlichen Nutzenaggregation verbunden sind, wurde in Kapitel 2.1.3.1 bereits eingegangen.

Die querschraffierte Fläche in Abb. 10 kennzeichnet den Nutzenzuwachs für den Fall, dass der Agenttyp mit den hohen Stückkosten statt der Second Best-Menge \bar{q}^{SB} ebenfalls die First Best-Menge \bar{q}^* leistet. Hierbei ist zu beachten, dass dieser Nutzenzuwachs nur mit einer Wahrscheinlichkeit von $(1 - p)$, mit welcher der Principal auf einen kosteneffizienten Agenttypen trifft, realisiert werden könnte. Voraussetzung hierfür ist allseitiges kooperatives Verhalten. Dies beinhaltet zum einen, dass der Agent seinen Typen bedingungslos wahrheitsgemäß offenbart. Zum anderen verpflichtet sich der Principal, einem Agenttypen mit niedrigen Stückkosten weiterhin die Informationsrente aus dem Second Best zu gewähren sowie einen Agenttypen mit hohen Stückkosten an dem Kooperationsgewinn zu beteiligen. Eine derartige Lösung würde ausgehend vom Second Best zu einem allokatons- und paretoeffizienten Zustand führen. Diese kooperative Lösung ist bei Vorliegen einer Informationsasymmetrie allerdings ebenso wenig anreizkompatibel wie jene aus Quadrant I des Gefangenendilemma-Beispiels in Abb. 9. Gerade darin liegt das Kernproblem, mit welchem sich die Principal-Agent-Theorie befasst, das sie jedoch im Rahmen der Ermittlung von Second Best-Lösungen auf Basis der Gestaltung von Anreizverträgen und -systemen nur begrenzt lösen kann. Durch kooperatives Verhalten im oben beschriebenen Sinne wäre also eine Pareto-Verbesserung möglich, welche jedoch aufgrund von Anreizproblemen verfehlt wird. Genau dadurch ist eine Gefangenendilemma-Struktur gekennzeichnet.

Für eine **Moral Hazard-Situation im hidden action-Fall** wird anhand eines einfach gehaltenen LEN-Modells⁵⁷⁶ die Möglichkeit zur beidseitigen Verbesserung simultan mit den dafür erforderlichen Voraussetzungen skizziert. Der Nutzen des risikoneutralen Principal ergibt sich aus der Differenz des finanziellen Ergebnisses x sowie dem Lohn $w(x)$, den er dem Agent in Abhängigkeit des von ihm erzielten Ergebnisses x zahlt. Daher ergibt sich die Nutzenfunktion des Principal aus der bereits gekennzeichneten Gleichung (23) und hat folgende Gestalt:

$$(23) \quad U_p = x - w(x)$$

Die Lohnzahlung $w(x)$ setzt sich hierbei aus einem Grundgehalt w_0 und einem erfolgsabhängigen Anteil $w_1 \cdot x$ zusammen. Für die Produktions- bzw. Erfolgsfunktion gilt: $x = e + z$, wobei die Zufallsvariable z standardnormalverteilt ist ($z \sim N(0, \sigma^2)$). Der risi-

⁵⁷⁶ Zur grundlegenden Kennzeichnung von LEN-Modellen vgl. Kapitel 3.1.2. Für eine allgemein gehaltene formale Darstellung eines Standard LEN-Modells vgl. Balke (Fuzzy 2004), S. 75-80. Das bei NILS BALKE gekennzeichnete Standard LEN-Modell bildet die Basis für die Analysen vorliegender Arbeit, wobei im Rahmen dieser Arbeit (1) der Principal als risikoneutral angenommen wird, (2) die Arbeitsleid- und Produktionsfunktion durch Festlegung des Produktivitätskoeffizienten auf 1 und des Arbeitsleiddkoeffizienten auf 2 etwas vereinfacht sowie (3) die Notation auf die bisher verwendeten Symbole angepasst wird.

koaverse Agent hat eine exponentielle Nutzenfunktion, so dass unter Berücksichtigung der standardnormalverteilten Zufallsvariablen z sein Nutzenerwartungswert über das Sicherheitsäquivalent erfasst werden kann. Unter der Annahme, dass der Agent seinen Nutzen aus der Differenz seines Lohnes $w(x)$ und seinem Arbeitsleid $\psi(e) = e^2$ zieht, stellt sich sein Sicherheitsäquivalent $S\check{A}_A$ wie folgt dar:⁵⁷⁷

$$(39) \quad S\check{A}_A = w_0 + w_1 \cdot e - e^2 - \frac{w_1^2 \cdot \sigma^2 \cdot r}{2}$$

Hierbei kennzeichnet r den Risikoaversionsparameter des Agent, wobei gilt: $r > 0$. Das Ziel des Principal besteht nun darin, die Variablen w_0 , w_1 und e so zu wählen, dass der Erwartungswert seines Nutzens $E[U_P]$ maximiert wird. Da der Principal als risikoneutral angenommen wird, gilt: $E[U_P] = S\check{A}_P$.⁵⁷⁸ Damit ergibt sich unter Berücksichtigung von Informationsasymmetrie folgendes Entscheidungsmodell für den Principal:

$$(40) \quad \max_{e, w_0, w_1} (1 - w_1) \cdot e - w_0$$

unter Beachtung der Nebenbedingungen:

$$(41) \quad \text{AB}^{\text{FOA}}: \quad e = \arg \max_{e' \in E} w_0 + w_1 \cdot e' - e'^2 - \frac{w_1^2 \cdot \sigma^2 \cdot r}{2}$$

$$(42) \quad \text{TB}: \quad w_0 + w_1 \cdot e - e^2 - \frac{w_1^2 \cdot \sigma^2 \cdot r}{2} \geq S\check{A}_A^{\min}$$

Dabei stellt $S\check{A}_A^{\min}$ das Sicherheitsäquivalent des Reservationsnutzens des Agent dar. Als Lösung aus dem Modell ergeben sich für die Variablen w_0 , w_1 und e sowie für die Sicherheitsäquivalente von Principal und Agent folgende Second Best-Werte aus Tab. 9. Zum Vergleich sind in der Tabelle auch die entsprechenden First Best-Ergebnisse enthalten.⁵⁷⁹

⁵⁷⁷ Vgl. hierzu *Balke* (Fuzzy 2004), S. 76f., der sich allerdings einer anderen Notation bedient und für den Produktivitätskoeffizienten das Symbol z sowie für den Arbeitsleiddkoeffizienten das Symbol c verwendet und deren Werte somit nicht konkretisiert; vgl. zur Verwendung des Sicherheitsäquivalents beispielsweise auch *Spremann* (Agent 1987), S. 19 sowie *Wagenhofer/Ewert* (Linearität 1993), S. 376. Für eine allgemeine Darstellung der Ableitung von Sicherheitsäquivalenten vgl. z.B. *Laux* (Risiko 1990), S. 38-41.

⁵⁷⁸ Vgl. beispielsweise *Laux* (Entscheidungstheorie 2003), S. 217.

⁵⁷⁹ Vgl. zur Ausprägung der Second Best-Lösungen von w_0 , w_1 und e *Wagenhofer/Ewert* (Linearität 1993), S. 377; *Spremann* (Agent 1987), S. 21 sowie *Balke* (Fuzzy 2004), S. 80. Für die Ausprägung der First Best-Ergebnisse in Bezug auf w_0 , w_1 und e vgl. beispielsweise *Balke* (Fuzzy 2004), S. 80, wobei zu berücksichtigen ist, dass sich das LEN-Modell vorliegender Arbeit einer anderen Notati-

	First Best-Ergebnisse	Second Best-Ergebnisse
w_0	$S\ddot{A}_A^{\min} + \frac{1}{4}$	$S\ddot{A}_A^{\min} - \frac{1 - 2 \cdot r \cdot \sigma^2}{4 \cdot (1 + 2 \cdot r \cdot \sigma^2)^2}$
w_1	0	$\frac{1}{1 + 2 \cdot r \cdot \sigma^2}$
e	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2 \cdot (1 + 2 \cdot r \cdot \sigma^2)}$
$S\ddot{A}_P$	$\frac{1}{4} - S\ddot{A}_A^{\min}$	$\frac{1}{4 \cdot (1 + 2 \cdot r \cdot \sigma^2)} - S\ddot{A}_A^{\min}$
$S\ddot{A}_A$	$S\ddot{A}_A^{\min}$	$S\ddot{A}_A^{\min}$

Tab. 9: First Best- und Second Best-Ergebnisse des Standard LEN-Modells

Es stellt sich die Frage, ob durch beidseitiges kooperatives Verhalten eine Pareto-Verbesserung sowohl für den Principal als auch für den Agent möglich ist. Hierzu ist zunächst festzulegen, welche logisch möglichen Handlungsalternativen seitens des Agent bzw. des Principal als kooperativ zu betrachten sind. Ein Agent verhält sich kooperativ, wenn er im Sinne eines pflichtbewussten und loyalen Verhaltens das First Best-Anstrengungsniveau $e^* = \frac{1}{2}$ ergreift. Dafür zeigt sich der Principal ebenfalls kooperativ und zahlt dem Agent einen Fixlohn w_F , der das Sicherheitsäquivalent des Reservationsnutzens des Agent $S\ddot{A}_A^{\min}$, das Arbeitsleidengelt in Höhe von $\frac{1}{4}$ sowie eine ‚Kooperationsprämie‘ umfasst. Die Zahlung der ‚Kooperationsprämie‘ trägt hierbei dem Gedanken Rechnung, dass der Agent an dem Nutzenzuwachs beteiligt wird, der sich im Vergleich zum Second Best-Ergebnis daraus ergibt, dass der Agent in kooperativer Weise das First Best-Anstrengungsniveau e^* wählt, ohne dafür ein kostspieliges monetäres Anreizsystem einsetzen zu müssen. Somit ergibt sich im Vergleich zum Second Best-Ergebnis durch das soeben beschriebene kooperative Verhalten eine Verbesserung für Principal und Agent. Auf diese Weise wird Allokationseffizienz erreicht, welche jedoch mit einer anderen Verteilungskonstellation als im First Best verbunden ist. Daher gilt im Kooperationsfall für die Sicherheitsäquivalente $S\ddot{A}_P^K$ und $S\ddot{A}_A^K$ folgender Zusammenhang (KP = Kooperationsprämie):

on bedient und in Bezug auf ausgewählte Komponenten mit spezifischen Konkretisierungen arbeitet (vgl. hierzu bereits Fußnote 576).

$$(43) \quad S\ddot{A}_P^K = \frac{1}{4} - S\ddot{A}_A^{\min} - KP > \frac{1}{4 \cdot (1 + 2 \cdot r \cdot \sigma^2)} - S\ddot{A}_A^{\min} = S\ddot{A}_P^{SB}$$

$$(44) \quad S\ddot{A}_A^K = S\ddot{A}_A^{\min} + KP > S\ddot{A}_A^{\min} = S\ddot{A}_A^{SB}$$

Um die Bedingungen (43) und (44) zu erfüllen, kann die Kooperationsprämie KP eine ganze Bandbreite an möglichen Ausprägungen annehmen. Durch das oben beschriebene kooperative Verhalten kann somit ein allokatons- und paretoeffizienter Zustand erreicht werden. Zudem verdeutlicht das Beispiel, dass über den Einsatz eines variablen Entlohnungssystems das Kooperationsproblem von Principal und Agent nicht gelöst wird. Stattdessen befinden sich Principal und Agent auch unter dem Einsatz eines erfolgsabhängigen Anreizsystems in einem paretoinferioren Zustand. Wie bereits in Bezug auf die Adverse Selection-Problematik zeigt sich des Weiteren, dass im dargestellten Moral Hazard-Beispiel das Commitment-Problem beim Agent liegt. Während sich der Principal vertraglich auf die Zahlung eines bestimmten verifizierbaren Fixlohns festlegen könnte, hat der Agent aufgrund der Informationsasymmetrie ein Glaubwürdigkeitsproblem, welches verhindert, die kooperative Lösung durchzusetzen. Abermals ist die kooperative Lösung im Moral Hazard-Fall ebenso wenig anreizkompatibel wie jene aus Quadrant I des gekennzeichneten Gefangenendilemma-Beispiels. Damit zeigt sich die Gefangenendilemma-Eigenschaft auch in Bezug auf die Second Best-Lösung des beschriebenen Moral Hazard-LEN-Modells.⁵⁸⁰

Anhand der beispielhaft herausgearbeiteten Gefangenendilemma-Eigenschaft der Second Best-Lösungen von einfach gehaltenen Principal-Agent-Modellen wird deutlich, dass entgegen der Wertung von Informationsasymmetrien als Bedrohung für den Principal diese gleichermaßen als Bedrohung für den Agent gesehen werden müssen. Sowohl in Standard Adverse Selection- als auch Standard Moral Hazard-Modellen liegt das Glaubwürdigkeitsproblem beim Agent. Dadurch ist – ausgehend vom Second Best – die kooperative Lösung mit beidseitiger Verbesserung bzw. Erhaltung etwaiger Renten zugunsten des Agent nicht möglich. *Dies macht deutlich, dass insbesondere der Agent ein Interesse daran hat, die zu seinen Gunsten bestehende Informationsasymmetrie abzubauen.*⁵⁸¹

⁵⁸⁰ Ein kurzer Hinweis auf die Ähnlichkeit der Beziehung zwischen Principal und Agent in einer Moral Hazard-Situation zum Vertrauensspiel, welches wiederum Ähnlichkeiten zum Gefangenendilemma aufweist, findet sich bei *Lohmann* (Kooperation 2000), S. 243; für eine knappe Kennzeichnung des Vertrauensspiels vgl. *Lohmann* (Kooperation 2000), S. 34f.

⁵⁸¹ Auch MATTHIAS MEYER betont die Notwendigkeit, das Principal-Agent-Problem als ein gemeinsames Problem von Principal und Agent wahrzunehmen. Er leitet dies jedoch nicht aus einer Analyse von Second Best-Situationen mit einseitigem Informationsvorsprung her, sondern veranschaulicht die Problematik anhand von Beispielen mit beidseitiger Informationsasymmetrie: vgl. *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 163-167 und 193-212 sowie Kapitel 2.1.3.2 und hierbei insbesondere Fußnote

4.2.3 Konsequenzen für die normative agencytheoretische Forschung

An die voranstehenden Ausführungen zur Kennzeichnung der Second Best-Lösungen als Ergebnis eines Gefangenendilemmas schließt sich unmittelbar die Frage an, welche Möglichkeiten zur Überwindung des Gefangenendilemmas bestehen, wenn man sich nicht mit der Second Best-Lösung auf Basis der Gestaltung von anreizkompatiblen und verifizierbaren Anreizverträgen sowie -systemen zufrieden geben will.

CHRISTOPHER LOHMANN analysiert in seiner Arbeit die Bedingungen bzw. Mechanismen, unter welchen im Rahmen wiederholter Spiele die Überwindung von Kooperationsproblemen in Gefangenendilemma-Situationen möglich ist.⁵⁸² Hierzu werden beispielsweise die Bedeutung offener Zeithorizonte⁵⁸³, die Verhaltensorientierung an Strategien⁵⁸⁴, Reputationsmechanismen⁵⁸⁵ sowie die Einbettung in soziale Beziehungen⁵⁸⁶ hinsichtlich ihres Beitrags zur Überwindung von Kooperationsproblemen untersucht. Vielfach hängt der Erfolg solcher Mechanismen von der Beobachtbarkeit des Verhaltens der Akteure ab, oder die Implementierung kooperativen Verhaltens setzt die unbedingte Befolgung eines Bündels an informellen Normen in Form von Verhaltensstrategien voraus. Auf die spezielle Problematik der Nichtbeobachtbarkeit von Eigenschaften oder Handlungen des Interaktionspartners, wie sie bei Principal-Agent-Problemen vorliegt, geht die Arbeit vergleichsweise kurz ein.⁵⁸⁷ Diesbezüglich wird insbesondere darauf hingewiesen, dass die Möglichkeiten zur Erreichung effizienter Ergebnisse von der Qualität und Quantität verfügbarer Informationen abhängen, so dass insbesondere *Kontrollen* eine erhebliche Bedeutung zukommt.⁵⁸⁸

Mit speziellem Blick auf die Lösung der Kooperationsprobleme in Principal-Agent-Beziehungen fordert MATTHIAS MEYER, den Raum an Lösungsmöglichkeiten für die

120. Diese Komplexitätserhöhung ist jedoch gar nicht erforderlich, um zu zeigen, dass *sowohl Principal als auch Agent* ein Interesse am Abbau von bestehenden Informationsasymmetrien haben und somit stets ein gemeinsames Problem vorliegt.

⁵⁸² Vgl. Lohmann (Kooperation 2000); hierbei ist die Arbeit von CHRISTOPHER LOHMANN in zwei große Hauptteile eingeteilt. Der erste dieser beiden Teile befasst sich mit den Bedingungen kooperativen Verhaltens in unstrukturierten Wiederholungsmechanismen, welche dadurch gekennzeichnet sind, dass „... heutiges Fehlverhalten eines Akteurs morgen (oder allgemein: in der Zukunft) durch seinen oder seine aktuellen Interaktionspartner bestraft wird ...“ (Lohmann (Kooperation 2000), S. 51; vgl. zur Analyse unstrukturierter Wiederholungsmechanismen Lohmann (Kooperation 2000), S. 51-339). Im zweiten großen Hauptteil beziehen sich die Analysen auf strukturierte Wiederholungsmechanismen, bei welchen auch andere Akteure Sanktionen gegenüber einem defektierenden Spieler verhängen können (vgl. hierzu Lohmann (Kooperation 2000), S. 340-539).

⁵⁸³ Vgl. Lohmann (Kooperation 2000), S. 74-100.

⁵⁸⁴ Vgl. Lohmann (Kooperation 2000), S. 56-65 und 155-198.

⁵⁸⁵ Vgl. Lohmann (Kooperation 2000), S. 252-275.

⁵⁸⁶ Vgl. Lohmann (Kooperation 2000), beispielsweise S. 342-437.

⁵⁸⁷ Vgl. Lohmann (Kooperation 2000), insbesondere S. 229-275.

⁵⁸⁸ Vgl. Lohmann (Kooperation 2000), S. 251f.

institutionelle Ausgestaltung der Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung zu erweitern. Auf allgemein gehaltener Ebene plädiert er dafür, *das gesamte Institutionengefüge in die Betrachtung einzubeziehen und insbesondere von einer erweiterten Zeit- und Sozialdimension auszugehen*.⁵⁸⁹ Vor dem Hintergrund langfristiger Principal-Agent-Beziehungen mit beidseitiger Informationsasymmetrie und Erwartungsunsicherheit verweist MATTHIAS MEYER unter anderem auf die potentielle Bedeutung von *Vertrauensbildungs- sowie gewissensbasierten Konzepten* für die Überwindung des Interaktionsproblems zwischen Principal und Agent.⁵⁹⁰ Hierbei wird der Begriff des ‚Gewissens‘ aus ökonomischer Perspektive als Kontroll- und Sanktionsinstanz verstanden, welche in den Akteuren verankert ist.⁵⁹¹

Es ist festzustellen, dass die normative Agency-Forschung sowohl dynamische Fragestellungen als auch Probleme mit wechselseitiger Informationsasymmetrie aufgegriffen hat.⁵⁹² Daneben gibt es vereinzelt auch Arbeiten, die

- sich mit Fragen der Vertrauensbildung aus agencytheoretischer Perspektive⁵⁹³ befassen,
- sich mit der Ausgestaltung des ethischen Umfelds einer Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung⁵⁹⁴ auseinandersetzen oder
- die Bedeutung einer Orientierung an informellen / nicht kodifizierten Normen für eine Principal-Agent-Beziehung⁵⁹⁵ untersuchen.

Die folgenden Analysen beschränken sich (1) auf die Bedeutung von Kontrollen für die Principal-Agent-Beziehung, welche beispielsweise von CHRISTOPHER LOHMANN als hoch eingeschätzt wird, sowie (2) auf die Möglichkeiten einer unbedingten Orien-

⁵⁸⁹ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 160-191. Zur Forderung einer Fokussierung auf dynamische Principal-Agent-Beziehungen mit wechselseitiger Abhängigkeit sowie wechselseitiger asymmetrischer Informationsverteilung und auf das daraus resultierende Kooperationspotential vgl. auch Roiger (Normen 2002), S. 31f.

⁵⁹⁰ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 171 und 204f.

⁵⁹¹ Vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 171.

⁵⁹² Vgl. hierzu bereits den Überblick zur Vielfalt agencytheoretischer Modellbildung aus Abschnitt 3.1.2.

⁵⁹³ Vgl. Ripperger (Ökonomik 1998).

⁵⁹⁴ Vgl. Booth/Schulz (Ethical Environment 2004), welche in ihrer Untersuchung zusammenfassend feststellen, „... that the presence of a strong ethical environment increases the tendency for project managers to make decisions aligned with the interests of their organization under both the presence and absence of agency problem conditions.“ (Booth/Schulz (Ethical Environment 2004), S. 485).

⁵⁹⁵ Vgl. beispielsweise Noreen (Ethics 1988), Rutledge/Karim (Influence 1999) oder Schmidt/Schnitzer (Implicit Contracts 1995), wobei sich KLAUS SCHMIDT und MONIKA SCHNITZER im Rahmen einer wiederholten Hold up-Problematik mit der Frage befassen, inwiefern die Effektivität von impliziten Verträgen dadurch beeinflusst oder gar geschwächt wird, dass Aktionen des Agent verifizierbar werden und damit der Abschluss eines expliziten bzw. verifizierbaren Vertrages möglich wird.

tierung an kooperationsfördernden Normen bzw. Werten wie Loyalität, Fairness, Pflichtbewusstsein oder Ehrlichkeit. Es wird nach den Vorteilen und Problemen bzw. Grenzen gefragt, welche mit diesen beiden Mechanismen zur Überwindung der in Kapitel 4.2.2 beschriebenen Dilemma-Problematik verbunden sind.

Ad (1): Als eine wesentliche Konsequenz aus der Charakterisierung der anreizsystembasierten Second Best-Lösungen von Agency-Modellen ergab sich, dass es insbesondere im Interesse des Agent liegt, die zu seinen Gunsten bestehende Informationsasymmetrie abzubauen.⁵⁹⁶ Im Rahmen von Standard Agency-Modellen mit einseitiger Informationsasymmetrie zu Lasten des Principal liegt das Glaubwürdigkeitsproblem allein beim Agent. Er kann dem Principal ohne Kontrollen nicht beweisen, dass er pflichtbewusst ein vom Principal vorgegebenes Anstrengungsniveau erfüllt hat bzw. über eine bestimmte Eigenschaft, wie etwa geringe Stückkosten, verfügt. Dem Agent helfen bei der Überwindung seines Glaubwürdigkeitsproblems in erster Linie Kontrollen. Daher ist die **Forderung nach einer Verstärkung von Kontrollen, speziell auch von Verhaltenskontrollen**,⁵⁹⁷ insbesondere aus Sicht des Agent rational begründet.⁵⁹⁸

Dieser Kontrollgedanke ist z.B. auch in der Forderung von MATTHIAS MEYER nach einer Verstärkung der ‚Ex-post-Governance‘ erkennbar. So bilden beispielsweise die von MATTHIAS MEYER positiv gewürdigten Projektleitungsausschüsse eine Plattform zur Durchführung regelmäßiger Kontrollen mit vielschichtigem Informationsaustausch zwischen Principal und Agent.⁵⁹⁹ Die Lenkungsausschusssitzungen können auf diese Weise einen Beitrag zum Abbau von Informationsasymmetrien zwischen den Akteuren leisten. Insgesamt ist allerdings davon auszugehen, dass eine Durchführung umfassender Kontrollen zum Zweck des Abbaus von Informationsasymmetrien hohe Kosten verursacht, so dass diese Kontrollkosten die Vorteile einer damit durchsetzbaren kooperativen Lösung letztlich aufzehren. Wenn der Principal zum Abbau von Informationsasymmetrien kostspielige Kontrollen durchführt, geht dabei schließlich der Vorteil der Aufgabenteilung und -delegation verloren. Daher ist ein allokatoren effizienter Zustand auch dann nicht erreichbar. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass es vom Gegenstand der Informationsasymmetrie abhängt, ob Kontrollen überhaupt einen vollständigen Abbau der Informationsasymmetrie herbeiführen können. So kann eventuell das Anstrengungsniveau e des Agent im Rahmen von Kontrollen beobachtbar und

⁵⁹⁶ Vgl. vorangehendes Kapitel 4.2.2.

⁵⁹⁷ Zu den Komponenten und Formen von Kontrollen vgl. *Küpper* (Controlling 2005), S. 188-194.

⁵⁹⁸ MATTHIAS MEYER deutet die grundsätzliche Bereitschaft von Principal und Agent, sich kontrollieren zu lassen, in Fußnote 251 kurz an: vgl. *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 200.

⁵⁹⁹ Vgl. zur grundlegenden Bedeutung der Ex-post-Governance eines offenen Anpassungsprozesses *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 181-193; zu den Vorteilen von Projektleitungsausschüssen in Berater-Klienten-Beziehungen vgl. *Meyer* (Prinzipale 2004), S. 210-212.

messbar sein, für Charaktereigenschaften der Akteure ist eine unmittelbare Beobachtbar- und Messbarkeit sicherlich nicht gegeben.

Einen guten Ausgangspunkt für Kontrollen und einen nahezu vollständigen Abbau der Informationsasymmetrie bietet beispielsweise eine dynamische Moral Hazard-Situation, in welcher ein Agent bei konstanten technologischen Bedingungen unendlich lange für den Principal tätig ist.⁶⁰⁰ Der Entlohnungsvertrag ist dann als langfristiger Vertrag konzipiert, und dem Principal ist es auf Basis des Gesetzes der großen Zahlen möglich, aus der realisierten Verteilung über die Ergebnisse x der einzelnen Perioden darauf zu schließen, ob der Agent das First Best-Anstrengungsniveau e^* gewählt hat oder nicht. Spricht die beobachtete Verteilung gegen das First Best-Anstrengungsniveau, kann der Principal den Agent hart bestrafen. Somit kann unter obigen Bedingungen im Endeffekt die Informationsasymmetrie weitestgehend abgebaut werden, indem der Principal von den realisierten Ergebnissen der einzelnen Perioden auf das vom Agent ergriffene Anstrengungsniveau zurück schließen kann. Damit ist es möglich, das First Best-Ergebnis beliebig anzunähern, wobei der Agent auf seinen Reservationsnutzen gedrückt wird. Insgesamt ist eine solche Situation jedoch aus zweierlei Gründen als unrealistisch einzuschätzen. Zum einen ist die Annahme der unendlich häufigen Wiederholung der Auftragsbeziehung nicht überzeugend und zum zweiten ist realistischer Weise nicht von konstanten technologischen Bedingungen auszugehen.

Ad (2): Obige Ausführungen machen deutlich, dass mit der Durchführung von Kontrollen eine kooperative Lösung mit Allokationseffizienz entsprechend der Beispiele aus Kapitel 4.2.2 wohl kaum erreichbar ist. Grundlegende Probleme liegen darin, dass die Kontrollen zum Abbau von Informationsasymmetrien entweder zu kostspielig oder die zu kontrollierenden Größen einer Beobachtung und Messung nicht zugänglich sind. Eine kostenlose Variante zur Erreichung einer kooperativen Lösung mit beidseitiger Verbesserung oder Erhaltung von etwaigen Renten zugunsten des Agent besteht darin, dass sich sowohl Principal als auch Agent strikt an informellen Normen bzw. Werten wie **Loyalität, Fairness, Pflichtbewusstsein sowie Ehrlichkeit** orientieren.

ERIC NOREEN diagnostiziert jedoch in Bezug auf solche informellen bzw. ‚ethischen‘ Kooperationsnormen und -werte treffend: „The obvious difficulty is that an ethical code can be only rarely enforced in the way agreements are ordinarily enforced – by sanctions in case of an observed breach.”⁶⁰¹ „...[I]nstead, the sanctions for unethical

⁶⁰⁰ Vgl. hierzu und zum Folgenden die Arbeiten von *Radner* (Agreements 1981) und *Rubinstein* (Equilibrium 1979).

⁶⁰¹ *Noreen* (Ethics 1988), S. 364.

behavior must be internalized.”⁶⁰² Unbedingt loyales, faires, pflichtbewusstes oder ehrliches Verhalten ist also unter Bedingungen der Informationsasymmetrie und unter Annahme einer vorrangig an monetären Zielen und Arbeitsleid orientierten rationalen Eigennutzenmaximierung nicht selbstdurchsetzend. Stattdessen ist ein loyales, faires, pflichtbewusstes oder ehrliches Verhalten lediglich zu erwarten, (1) wenn ein Verstoß gegen diese Verhaltensweisen beobachtbar und extern sanktionierbar ist (2) oder wenn sich die Nutzenfunktion der Akteure derart ändert, dass beispielsweise unloyales oder unehrliches Verhalten mit einem Nutzen von $-\infty$ belegt und daher intern hart sanktioniert wird.

So verwundert es nicht, dass Beiträge zur Agency-Theorie, welche ethische Kooperationsnormen oder Ethikmaßnahmen als Lösungskonzept für das Principal-Agent-Problem fokussieren, entgegen der eigentlichen Principal-Agent-Problematik plötzlich von Situationen mit Beobachtbarkeit des Verhaltens sowie wichtiger Eigenschaften des Agent ausgehen. Im experimentellen Forschungsbeitrag von PETER BOOTH und AXEL SCHULZ zur Bedeutung des ethischen Umfelds für eine Principal-Agent-Beziehung spielt es beispielsweise eine bedeutende Rolle, dass in einem als ‚stark‘ bezeichneten ethischen Umfeld eine Aufsichtsbehörde (Ethical Practice Review Board) nach Verstößen gegen den Ethikkodex recherchiert und diese im Nachhinein mit hoher Wahrscheinlichkeit aufdecken und publizieren kann.⁶⁰³ Als weiteres Beispiel sei auf die empirische Studie von ERNST FEHR, ALEXANDER KLEIN und KLAUS SCHMIDT hingewiesen.⁶⁰⁴ In deren Arbeit wird die Bedeutung der Reziprozitätsnorm für eine Principal-Agent-Beziehung untersucht. Die experimentelle empirische Studie zeigt, dass in 88 % der Fälle ein auf der Reziprozitätsnorm basierender impliziter und damit unvollständiger Bonusvertrag zwischen Principal und Agent geschlossen wird.⁶⁰⁵ Zugleich erweist sich der implizite Vertrag im Vergleich zum expliziten sanktionsorientierten Anreizvertrag als überlegen, weil er im Schnitt ein höheres Anstrengungsniveau seitens des Agent induziert. Es ist allerdings hervorzuheben, dass in dem durchgeführten Experiment keine klassische Moral Hazard-Problematik vorliegt, da das Anstrengungsniveau des Agent problemlos durch den Principal beobachtbar ist.

Um eine unbedingte Orientierung an Normen bzw. Werten wie Loyalität oder Ehrlichkeit für die Überwindung der Dilemmaproblematik in Second Best-Situationen und somit für die Ausgestaltung einer Principal-Agent-Beziehung nutzen zu können, bedarf es im Grunde einer umfassenden **Theorie der Implementierung dieser infor-**

⁶⁰² Noreen (Ethics 1988), S. 359.

⁶⁰³ Vgl. Booth/Schulz (Ethical Environment 2004), insbesondere S. 481f., 485 und 486f.

⁶⁰⁴ Vgl. Fehr/Klein/Schmidt (Fairness 2001), insbesondere S. 5-8 und 21-26; für einen kurzen Überblick vgl. Fehr/Fischbacher (Social Preferences 2002), C24-C26.

⁶⁰⁵ Vgl. Fehr/Fischbacher (Social Preferences 2002), C25.

mellen Kooperationsnormen.⁶⁰⁶ Wenn bekannt ist, welche institutionellen Arrangements neben der Durchführung von Kontrollen und dem Verhängen von Sanktionen ein derartiges Verhalten fördern, kann dies genutzt werden, um im Rahmen einer Principal-Agent-Beziehung kooperatives Verhalten auch unter Bedingungen einer nicht oder nur sehr kostspielig abbaubaren Informationsasymmetrie zu fördern. Im Rahmen ökonomischer Theoriebildung wird kooperatives Verhalten der Akteure beispielsweise auf Basis von Humankapital-, Reputations- oder Sozialkapitaltheorien erklärt. Dabei spielen für die erfolgreiche Implementierung kooperativen Verhaltens Beobachtbarkeit sowie z.B. die Entstehung von Sympathie zwischen den Akteuren eine entscheidende Rolle. Anhand nachfolgender Ausführungen wird dies kurz skizziert.

Humankapital wird durch den Homo oeconomicus im Laufe des Heranwachsens und im Rahmen von Lernprozessen erworben. „Mit **Humankapital** bezeichnet man (hierbei, A.d.V.) die Fähigkeit von Akteuren, durch ihre Leistungen Erträge zu erwirtschaften, wobei nicht nur direkt konkrete arbeitsbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten dazu zu rechnen sind, sondern auch allgemeiner jene Dispositionen und Fähigkeiten, die eher indirekt zum eigenen Erfolg beitragen, also z.B. Kooperations- und auch Konfliktfähigkeit, einschließlich der entsprechenden Reputation...“⁶⁰⁷ Mit dieser Definition werden zweierlei Sachverhalte deutlich. Zum einen umfasst Humankapital auch die Werteinstellungen des Homo oeconomicus. Zum anderen kann das Humankapital seine langfristig nutzensteigernde Wirkung für den Inhaber nur dann tatsächlich entfalten, wenn es den Interaktionspartnern ersichtlich ist. Eine Reputation als zuverlässiger Kooperationspartner kann in diesem Zusammenhang als Pfand verstanden werden, welches beim Interaktionspartner zu hinterlegen ist.⁶⁰⁸ Sollte sich der Pfandgeber dann nicht als vertrauenswürdig erweisen, also dennoch defektieren und dies öffentlich bekannt werden, so geht die ‚gute‘ Reputation verloren und damit die Chance, weitere Interaktionen mit Nutzen für den Pfandgeber durchzuführen.⁶⁰⁹ Die Werte in der

⁶⁰⁶ Hilfreich ist hierbei beispielsweise die bereits angesprochene umfassende Bestandsaufnahme in der Arbeit von CHRISTOPHER LOHMANN zu den Möglichkeiten und Grenzen der Überwindung von Gefangenendilemma-Strukturen: vgl. *Lohmann* (Kooperation 2000). Des Weiteren finden sich kurze Hinweise auf die Bedeutung von Religion, genetischer Veranlagung sowie gewissensorientierten Konzepten zur Internalisierung von ethischen Verhaltensnormen bei *Noreen* (Ethics 1988), S. 364ff. Daneben haben sich beispielsweise auch DAVID GAUTHIER (vgl. *Gauthier* (Morals 1986)) oder VIKTOR VANBERG (vgl. *Vanberg* (Morality 1987)) mit der Überwindung von Dilemmastrukturen befasst und thematisieren die Entwicklung einer Disposition für ethisches Verhalten. Für einen knappen kritischen Überblick zu diesen Arbeiten vgl. *Homann* (Entstehung 1989), S. 51-57.

⁶⁰⁷ *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 72 (Hervorhebung im Original); vgl. auch *Suchanek* (Heuristik 1993), S. 14; wenn hier vom Erwirtschaften von Erträgen gesprochen wird, ist damit im Kontext dieser Arbeit die Erzielung von Nutzen für den Homo oeconomicus gemeint.

⁶⁰⁸ Vgl. zu dieser Interpretation *Matiaske* (Soziales Kapital 1999), S. 203; grundlegend zur ökonomischen Reputationstheorie vgl. z.B. *Kreps/Wilson* (Reputation 1982).

⁶⁰⁹ Zur Notwendigkeit der zuverlässigen Beobachtung und Informationssammlung über das Verhalten des Pfandgebers für die Funktionsfähigkeit des Reputationsmechanismus vgl. *Meyer* (Prinzipale

Spielmatrix des Gefangenendilemmas ändern sich für den Pfandgeber derart, dass die Strategie ‚Kooperieren‘ die Alternative ‚Defektieren‘ dominiert. Problematisch ist die Situation, wenn einer oder gar beide der Spieler noch nicht über eine Reputation als zuverlässiger Kooperationspartner verfügen. Es stellt sich die Frage, was dann die Entstehung von Sozialkapital initiieren kann.

Sozialkapital „... bildet sich ... vor allem aus *interpersonalen Obligationen sozialer Art* ...“, welche kooperatives Verhalten in dem Sinne fördern⁶¹⁰, dass ‚Defektieren‘ als Alternative nicht mehr ins Kalkül einbezogen oder mit einer Nutzensenkung belegt wird. Die Entstehung von Sozialkapital kann mit der Entwicklung von Sympathie zwischen den Spielern einhergehen. Der Nutzen des Anderen geht dann in die eigene Nutzenfunktion ein, so dass auf diese Weise der gemeinsame Nutzen durch Kooperation maximiert wird. Für den Fall jedoch, dass sich die Spieler weder kennen noch von einer emotional bedingten Sympathieentwicklung auszugehen ist, bildet weiterhin die Beobachtung und Analyse des Verhaltens des anderen Spielers eine wichtige Basis für die Entscheidung zwischen den Alternativen ‚Kooperation‘ und ‚Defektion‘. Bei konsequenter Anwendung des Gefangenendilemma-Paradigmas auf zwei Spieler, die sich nicht kennen und auch nicht spontan sympathisch sind, spricht allerdings nichts für eine Änderung der Nutzenfunktionen und somit auch nichts für eine Durchbrechung des Defektierens. Kooperation des Interaktionspartners kann dann im weiteren Verlauf aber auch nicht durch den anderen Spieler beobachtet werden, um im Falle eines beobachteten kooperativen Verhaltens ebenfalls mit Kooperation zu reagieren. Insbesondere ein Spieler mit einer Reputation, sich kooperativ zu verhalten, läuft Gefahr, von einem noch unbekanntem Interaktionspartner ausgebeutet zu werden. Es stellt sich damit weiterhin die Frage, wie ein kooperatives Verhalten bei der ersten Interaktion in Gefangenendilemma-Situationen erklärt werden kann, wenn kooperationsfördernde institutionelle Arrangements zur Änderung der Rahmenordnung bzw. -bedingungen nicht zur Verfügung stehen oder zu kostspielig sind. Die Problematik der Implementierung kooperativen Verhaltens über informelle Normen wie Loyalität, Fairness oder Ehrlichkeit verschärft sich zusätzlich, wenn das Verhalten oder bedeutende Eigenschaften der Akteure nicht oder nur zu sehr hohen Kosten beobacht- und messbar sind.⁶¹¹

2004), S. 205f. Für KLAUS SCHMIDT beinhaltet der Begriff ‚Reputation‘ „... primarily an empirical statement on observed past behaviour ...“ (*Schmidt* (Commitment 1991), S. 10).

⁶¹⁰ *Ripperger* (Ökonomik 1998), S.166; TANJA RIPPERGER lehnt sich in ihrer Konzeption von Sozialkapital zum Teil an das von *Coleman* (Sozialtheorie 1991) entwickelte Begriffsverständnis an; zum Begriff des Sozialkapitals vgl. auch *Matiaske* (Soziales Kapital 1999), S. 172 ff.; *Homann/Suchanek* (Ökonomik 2005), S. 72; *Herrmann-Pillath/Lies* (Sozialkapital 2001), S. 362.

⁶¹¹ Es wird in diesem Zusammenhang auch vom Problem der so genannten ‚Motivationslücke‘ gesprochen: vgl. zu dieser Problematik *Homann* (Entstehung 1989), S. 59f.; *Patzig* (Ethik 1986),

Die Strategie **Tit-for-tat**, welche aus dem von ROBERT AXELROD initiierten Gefangenendilemma-Turnier⁶¹² als Sieger hervorgeht, löst das Kooperationsproblem in der ersten Interaktion beispielsweise dadurch, dass die Norm, im ersten Spiel stets zu kooperieren und nie als erster zu defektieren, von außen ins Spiel gebracht und konsequent befolgt wird. Das Gefangenendilemma wird durch die Befolgung von Tit-for-tat derart verändert, dass für den Tit-for-tat-Spieler in der ersten Runde nur die Alternative ‚Kooperation‘ zur Verfügung steht und danach nur noch jene Alternative, die der andere Spieler zuvor ergriffen hat. Mit der Demonstration der Überlegenheit von Tit-for-tat in den Computerturnieren ist jedoch noch nicht geklärt, wie diese Strategie und die in ihr enthaltenen Normen „[s]ei nicht neidisch auf den Erfolg des anderen Spielers; defektiere nicht als erster; erwidere sowohl Kooperation als auch Defektion; sei nicht zu raffiniert“⁶¹³ implementiert werden. ROBERT AXELROD selbst macht in diesem Zusammenhang Andeutungen darüber, dass die Akteure die Vorzüge dieser Strategie erst erlernen müssen.⁶¹⁴ Die Darlegung der Ergebnisse der Computerturniere könnte hierzu einen Beitrag leisten. Mit der exogenen Einführung der Tit-for-tat-Strategie gelingt jedoch die endogene Erklärung der ersten Kooperation in Gefangenendilemma-Situationen nicht. Vielmehr ist die Strategie Tit-for-tat als Normengefüge zu verstehen, das sich in der Nutzenfunktionsstruktur eines Tit-for-tat-Spielers niederschlägt.⁶¹⁵ Daher wird die Gefangenendilemma-Struktur letztlich durch die Annahme, einer der beiden Akteure sei Tit-for-tat-Spieler, überwunden bzw. beseitigt. Des Weiteren ist zu bedenken, dass Tit-for-tat von der Beobachtbarkeit des Verhaltens des Interaktionspartners ausgeht. Dies ist beispielsweise in Moral Hazard-Situationen nicht gegeben.

Unter Bedingungen einer nicht oder nur sehr kostspielig abbaubaren Informationsasymmetrie und unter Annahme einer vorrangig an monetären Zielen und Arbeitsleid orientierten rationalen Eigennutzenmaximierung ist nicht damit zu rechnen, dass Principal und Agent den potentiellen Kooperationsgewinn ausgehend vom Second Best realisieren. Humankapital-, Reputations- oder Sozialkapitaltheorien zur Erklärung kooperativen Verhaltens hängen entscheidend von der Beobachtbarkeit des Verhaltens des Interaktionspartners oder von der Möglichkeit zum Empfinden von Sympathie oder noch grundlegender von Nächstenliebe ab. Annahmen über das Strategieverhalten

S. 983ff.; Patzig (Verhaltensnormen 1986); Kappelhoff (Befolgung 1989), S. 66; Kliemt (Normbegründung 1992), S. 97 und 102; Matiaske (Soziales Kapital 1999), S. 134 und 191.

⁶¹² Vgl. Axelrod (Evolution 2000); anzumerken sei jedoch, dass es keine Strategie gibt, welche unabhängig von der Strategie des Interaktionspartners die beste Strategie ist: vgl. Axelrod (Evolution 2000), S. 13 f.

⁶¹³ Axelrod (Evolution 2000), S. 20.

⁶¹⁴ Vgl. Axelrod (Evolution 2000), S. 20ff.; in diesem Zusammenhang gelangen insbesondere auch aktuelle Fragestellungen der evolutionären Spieltheorie in den Blickpunkt des Interesses; für einen kurzen Einblick in die Eigenschaften evolutionärer Spiele vgl. z.B. Steven/Otterpohl (Spieltheorie 2000).

⁶¹⁵ Vgl. zum Zusammenhang von Strategie und Nutzenfunktionsstruktur bereits Abschnitt 3.3.3.

der Akteure setzen letztlich veränderte Präferenzstrukturen der Spieler voraus. In gleicher Weise verhält es sich, wenn die Gefangenendilemma-Struktur der Second Best-Lösungen durch die bedingungslose Orientierung an informellen Normen wie Loyalität oder Ehrlichkeit seitens Principal und Agent überwunden bzw. aufgehoben wird. Die Nutzenfunktion der Akteure ist dann derart zu modellieren, dass unloyales oder unehrliches Verhalten mit einem Nutzen von $-\infty$ belegt und daher intern hart sanktioniert wird.⁶¹⁶ Dann sind die genannten informellen Normen als internalisiert und tatsächlich handlungsleitend zu betrachten.

Die entscheidende, sich dann stellende Frage ist jedoch, ob die veränderte Präferenzstruktur bzw. die unbedingte Orientierung an informellen Kooperationsnormen als Explanans oder Explanandum zu betrachten ist. Da gerade das Zusammenspiel aus Informationsasymmetrie und risikoaverser Orientierung an monetären Zielen sowie Arbeitsleid die Gefangenendilemma-Struktur der Second Best-Lösungen hervorbringt, läuft die Frage darauf hinaus, ob aus den Annahmen, die zum Dilemma führen, zugleich die Internalisierung dilemmaüberwindender informeller Normen und Werte erklärt werden kann. Eine eindeutige Beantwortung dieser Frage, insbesondere vor dem Hintergrund der Vielfalt dynamischer Spielstrukturen, fällt schwer. Unter den schwierigen Bedingungen einer nicht oder nur sehr kostspielig abbaubaren Informationsasymmetrie scheint es jedoch plausibel, internalisierte informelle und kooperationsdienliche Normen als Explanans für die Erklärung von Kooperation zu betrachten. Hinsichtlich der Überwindung der Dilemmaproblematik in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen geraten daher neben den ordnungsethischen Fragestellungen auch die handlungsethischen Anforderungen an Principal und Agent in den Blickpunkt des Interesses.

Diesbezüglich stellt sich jedoch weiterhin die Frage, wie die Internalisierung eines unbedingt kooperativen Verhaltens bzw. eine Nutzenbewertung von beispielsweise unloyalem und unehrlichem Verhalten mit $-\infty$ zu erklären ist. Im Zuge des Versuchs, diese Frage zu beantworten, geraten Konzepte einer Pflichtenethik bzw. deontologischen Ethik⁶¹⁷ in die Diskussion.⁶¹⁸ So wird im Rahmen der deontologischen Ethik die

⁶¹⁶ Zur Berücksichtigung von Zielen, Normen und Werten durch den Wegfall von Handlungsalternativen, denen ein Nutzenbeitrag von $-\infty$ zugeordnet wird, vgl. bereits Kapitel 3.3.3. Für die interne Sanktionierung des Verstoßes gegen Normen ist aus ökonomischer Perspektive das Gewissen des Akteurs als interne Kontroll- und Sanktionsinstanz zuständig; vgl. Meyer (Prinzipale 2004), S. 171.

⁶¹⁷ Vgl. zur Kennzeichnung des Begriffes ‚Pflichtenethik‘ bzw. ‚deontologische Ethik‘ bereits Kapitel 2.2.4.2.

⁶¹⁸ Vgl. zur Bedeutung deontologischer Bestandteile für die Überwindung der Motivationslücke zu kooperativem Verhalten Patzig (Ethik 1986), S. 983-986; GÜNTHER Patzig nimmt hinsichtlich der deontologischen Verankerung von Normen und Werten auf die Dispositionstheorie von JOHN L. MACKIE (vgl. Mackie (Ethik 1981), insbesondere S. 237-256) Bezug und würdigt diese kritisch.

ethische Qualität einer Handlungsweise bzw. einer Norm unabhängig von ihren Konsequenzen als richtig oder falsch eingeschätzt. Übersetzt in das Nutzenkonzept der Entscheidungstheorie kann dann der Verstoß gegen eine als richtig beurteilte Handlungsweise bzw. Norm mit einer Nutzenbewertung von $-\infty$ rekonstruiert werden. In der vorgelagerten grundsätzlichen Beurteilung einer Handlungsweise bzw. Norm als richtig oder falsch sowie der anschließenden Zuordnung eines Nutzenwertes kommen letztlich die normative Basis und der deontologisch verankerte Kern der Ziel-, Norm- und Wertbestimmung seitens des Homo oeconomicus zum Vorschein. Damit eine kooperative Lösung unter den Bedingungen einer nicht abbaubaren Informationsasymmetrie jedoch erreicht werden kann, muss der uninformierte Akteur entweder an die beim informierten Interaktionspartner deontologisch verankerten Kooperationsnormen glauben, oder er selbst ist deontologisch zu kooperativem Verhalten motiviert. Somit bedarf es bei Vorliegen nicht abbaubarer Informationsasymmetrie letztlich mutiger Akteure, die sich unter Vertrauen auf den Interaktionspartner oder beispielsweise auf Gott⁶¹⁹ der Gefahr der Ausbeutung aussetzen. Allerdings sprechen Schutzbedürfnisse eines jeden Individuums gegen die Forderung bzw. Empfehlung eines solchen Verhaltens.

Das Konstrukt des Homo oeconomicus kann in Verbindung mit den schwierigen Kooperationsbedingungen in Moral Hazard- und Adverse Selection-Situationen darauf aufmerksam machen, dass ohne deontologische Verankerung von kooperationsfördernden Normen und Werten wie Loyalität, Pflichtbewusstsein oder Ehrlichkeit Allokationseffizienz kaum erreichbar ist. Insofern kann dann jedoch auch nicht behauptet werden, dass der Homo oeconomicus die Moral verderbe, sondern vielmehr auf die Grenzen einer rein teleologischen Ethikorientierung *unter bestimmten Situationsbedingungen* aufmerksam macht. Zugleich bleiben aber auch die Grenzen einer deontologisch orientierten Ethik hinsichtlich einer Gewährleistung der tatsächlich handlungsleitenden Implementierung kooperationsfördernder Normen bestehen. Dies ergibt sich im Grunde schon aus der in der Entscheidungstheorie angelegten inhaltlichen Offenheit der Nutzenfunktion und der damit verbundenen Entscheidungsfreiheit des Homo oeconomicus.⁶²⁰ So erscheint unter der Bedingung nicht oder nur sehr kostspielig abbaubarer Informationsasymmetrie allenfalls die Second Best-Lösung selbstdurchsetzend. Diese Feststellung ist zunächst losgelöst von einer empirischen Betrachtung. Empirisch gesehen ist es durchaus vorstellbar, dass die Bewusstmachung der Gefangenendilemma-Struktur von Second Best-Lösungen der normativen Principal-Agent-Theorie in Verbindung mit der Verdeutlichung der teils extrem erschwerten Koopera-

⁶¹⁹ Vgl. zur Bedeutung von Religion für die handlungsleitende Implementierung von Normen und Werten bereits Gliederungspunkt 3.2.2.4.

⁶²⁰ Vgl. hierzu bereits die Analysen in Abschnitt 3.2.2.3.

tionsbedingungen ein Umdenken der Spieler hin zu unbedingter Orientierung an kooperationsdienlichen Normen auslöst.

Zusammenfassend ergeben sich aus der Herausarbeitung der Gefangenendilemma-Eigenschaft von Second Best-Lösungen agencytheoretischer Adverse Selection- und Moral Hazard-Modelle die folgenden zwei Schlussfolgerungen bzw. Konsequenzen:

- (1) Es liegt vorrangig im Interesse der informierten Partei, die zu ihren Gunsten bestehenden Informationsasymmetrien abzubauen, so dass eine Pareto-Verbesserung ausgehend vom Second Best ermöglicht wird. So ist insbesondere aus Sicht der informierten Partei – im Rahmen traditioneller Principal-Agent-Modelle ist dies zu meist der Agent – die Forderung nach einer Verstärkung von Kontrollen, speziell auch von Verhaltenskontrollen, als rational begründet anzusehen.
- (2) Ist der Abbau von Informationsasymmetrie kaum oder nur sehr kostspielig möglich und sind die Akteure risikoavers, ergibt sich als Konsequenz aus der damit entstandenen Dilemmaproblematik, dass nur eine deontologisch verankerte Norm- bzw. Wertorientierung zur kooperativen Lösung führt. Da dies jedoch wiederum nicht als selbstdurchsetzend zu erwarten ist, erweisen sich die Second Best-Ergebnisse agencytheoretischer Forschung als die Realisierung eines Mindestanspruchs. Das mögliche Optimum einer ansonsten an Optimierung orientierten Theorie wird unter den beschriebenen und als besonders schwierig zu erachtenden Kooperationsbedingungen verfehlt.

5 Zusammenfassende Einordnung und Beurteilung der normativen Principal-Agent-Theorie als Instrument zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen und Werten im Unternehmenskontext

Die Problemstellung vorliegender Arbeit bestand zum einen darin, die normative Principal-Agent-Theorie als Instrument zur wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen bzw. Prinzipien der Ausgestaltung von Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen zu kennzeichnen. Zum anderen waren die Analysen auf eine kritische Beurteilung dieses agencytheoretischen Begründungsinstruments gerichtet, was insbesondere eine Offenlegung sowie kritische Grundlagenreflexion der Norm- und Wertbasis der Agency-Theorie einschließt.

In Bezug auf die Kennzeichnung der normativen Principal-Agent-Theorie als Instrument der wissenschaftlichen Begründung und Analyse von Normen wurde herausgearbeitet, inwiefern die normative Agency-Theorie einen **Beitrag zu den verschiedenen ethischen Untersuchungsdimensionen** leistet. *Zunächst ist das agencytheoretische Begründungsmuster sowohl zum Zwecke der Erklärung als auch zur Entwicklung von Gestaltungsempfehlungen auf die entscheidungs- und spieltheoretische Begründung von Normen und Prinzipien der Ausgestaltung von Anreizverträgen und -systemen gerichtet.* Hierzu werden unterschiedliche Problemtypen klassifiziert. Im Fokus dieser Arbeit standen Adverse Selection- und Moral Hazard-Problemtypen. In Bezug auf diese beiden Problemtypen wurde umfassend deren Beitrag zur Analyse wichtiger unternehmensethischer Untersuchungsgegenstände aufgezeigt. Des Weiteren wurden die wesentlichen Erkenntnisinteressen hinsichtlich der Gestaltungsprinzipien bzw. -normen von Anreizverträgen und -systemen im Überblick dargestellt.⁶²¹ Anhand der verschiedenen Anwendungsbereiche der normativen Principal-Agent-Theorie zeigte sich beispielsweise ein unmittelbarer Bezug zu normativen und damit unternehmensethischen Fragen der Gestaltung

- von Steuersystemen, was auch Fragen der Unternehmensbesteuerung betrifft,
- von wahrheitsinduzierenden Entlohnungsverträgen und Controllinginstrumenten,
- von leistungsgerechten und manipulationsfreien Entlohnungssystemen oder
- von Überwachungssystemen.

⁶²¹ Vgl. hierzu die Abschnitte 2.2.3 und 4.1.1.

Die Ableitung von Normen und Prinzipien der Ausgestaltung dieser verschiedenen führungssystembezogenen Institutionen stellt eine Verbindung zu Normen und Werten wie etwa Gerechtigkeit, Ehrlichkeit, Fairness oder Leistungsorientierung her.

Des Weiteren leistet die normative Principal-Agent-Theorie einen analytisch-ethischen Beitrag zur Analyse der logischen Beziehungen zwischen Normen und Werten. Dies geschieht zum einen ganz grundlegend, indem sie verschiedene Konflikttypen problematisiert. Zum anderen werden auf der Basis der formallogischen bzw. mathematischen Transformation des Ausgangsmodells die logischen Beziehungen zwischen den Zielen, Normen und Werten von Principal und Agent und den abgeleiteten Normen zur Anreizvertrags- bzw. -systemgestaltung transparent gemacht. Diesem analytisch-ethischen Zweck dienen insbesondere die vielfach vorgenommenen parametrischen Analysen. So werden beispielsweise im Rahmen der Konkretisierung der Nutzenfunktionen U_A und U_P etwaige Gewichtungsfaktoren zumeist nicht spezifiziert, sondern ihre Bedeutung für die Anreizsystemgestaltung wird differenziert für verschiedene Ausprägungen untersucht. Darüber hinaus zeigen sich auf Basis der Offenlegung sowie kritischen Grundlagenreflexion der Norm- und Wertbasis agencytheoretischer Begründungsmuster methodenimmanente Norm- und Wertkonflikte.

Die norm- und wertbezogene Analyse des agencytheoretischen Instrumentariums zur Normbegründung und -analyse setzte an der (1) agencytheoretischen Problemdeutung, (2) der agencytheoretischen Modellbildung und (3) den agencytheoretischen Forschungsergebnissen an. Bei der eingehenden Analyse der methodischen Grundlagen wurden auch Fragen hinsichtlich der ethischen Problemebenen sowie der philosophischen Wurzeln der normativen Principal-Agent-Theorie aufgeworfen und diskutiert.

Ad (1): In Kapitel 2.1 wurde vorrangig das First Best-Benchmarking agencytheoretischer Forschung hinsichtlich seiner Norm- und Wertbasis analysiert. Hierbei zeigte sich beispielsweise, dass die First Best-Orientierung zu einer Überbetonung von Nutzenverlusten beitragen kann sowie die Gefahr in sich birgt, den Lösungsraum für das Interaktionsproblem von Principal und Agent zu verengen.

Ad (2): Das gesamte Hauptkapitel 3 befasste sich eingehend mit der Kennzeichnung sowie norm- und wertbezogenen Analyse der Normbegründungsstrukturen in Adverse Selection- und Moral Hazard-Modellen. Zunächst fließen der methodologische Individualismus sowie die Rationalitäts- und Eigennutzenmaximierungsannahme als entscheidungstheoretische Grundlagenaxiome in die Konstruktion der Ausgangsmodelle ein, woran sich die grundlegend teleologische also konsequentialistische Orientierung

der normativen Principal-Agent-Theorie bestätigt. Darüber hinaus spielen empirische Informationen – z.B. hinsichtlich der Ziele, Normen und Werte von Principal und Agent – sowie mathematisch-methodisch bedingte Normen beim Entwurf des Entscheidungsmodells eine maßgebliche Rolle. Gerade aus mathematisch-methodischer Sicht können der Modellierung inhaltlich komplexer Sachverhalte Grenzen gesetzt sein. Dennoch bietet dies keinen überzeugenden Grund für übermäßige Kritik an der agencytheoretischen Methodik. Aus heutiger Sicht kann nämlich kein Urteil darüber getroffen werden, welche methodischen Möglichkeiten die Mathematik in Zukunft noch bereithält. Des Weiteren ist die agencytheoretische Forschung primär nicht darauf gerichtet, aus den formalen Ergebnissen empirisch exakt spezifizierte Anreizverträge und -systeme abzuleiten. Stattdessen stehen die Ableitung struktureller Gestaltungsnormen bzw. -prinzipien sowie die Herausarbeitung grundlegender Beziehungen zwischen Zielen, Normen und Werten im Vordergrund.

Ein breiter Teil der Analysen in Kapitel 3 widmete sich der norm- und wertbezogenen Untersuchung der entscheidungstheoretischen Grundlagenaxiome. Als wichtigste Konsequenzen aus dem methodologischen Individualismus im Zusammenspiel mit dem entscheidungstheoretischen Rationalitätsverständnis und der Offenheit des Nutzenkonzepts erweisen sich die Entscheidungsfreiheit sowie Verantwortlichkeit von Principal und Agent für ihr Tun. Das Individuum ist somit als systematischer Ort von Ethik zu betrachten.⁶²² Damit geht einher, dass im entscheidungstheoretischen Kontext jegliche Verhaltensweise von Principal und Agent eine reflektierte und überlegte Handlung darstellt. Die individuelle Konkretisierung der Nutzenfunktionen U_A und U_P erfolgt hierbei im Rahmen eines vorgelagerten freien und abwägenden Entscheidungsprozesses.

Ad (3): In Abschnitt 4 standen in erster Linie die Missbrauchsgefahr agencytheoretischer Forschungsergebnisse durch normative Überinterpretation sowie der Konflikt zwischen Paretoeffizienz und Rationalitätsannahme im Mittelpunkt der Analysen. Im Hinblick auf die Verdeutlichung der Gefangenendilemma-Eigenschaft von Second Best-Lösungen wurde die Frage nach der Bedeutung von Kontrollen und unbedingter Orientierung an informellen Kooperationsnormen aufgeworfen. Hierbei hat sich gezeigt, dass der Wunsch nach Kontrollen insbesondere aus Sicht der informierten Partei rational begründet ist. Des Weiteren wurde deutlich, dass das Gefangenendilemma-Paradigma für bestimmte als besonders schwierig zu erachtende Interaktionsbedingungen – wie sie mit Annahme einer nicht überwindbaren Informationsasymmetrie in der Agency-Theorie zumeist vorliegen – auf das Dilemma einer teleologischen Ethik verweist. Dessen Überwindung auf Basis deontologischer Verankerung von Koopera-

⁶²² Vgl. diesbezüglich ausführlich die Kapitel 3.2.1, 3.2.2.2 und 3.2.2.3.

tionsnormen hängt von der Lösung der Implementierungsfrage ab. Diesbezüglich dürften insbesondere das kulturelle Umfeld, die Erziehung sowie die neurobiologischen Grundlagen von Entscheidungs- und Handlungsträgern eine bedeutende Rolle spielen.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Agency-Theoretiker mit ihrem auf der ökonomischen Entscheidungs- und Spieltheorie aufbauendem Begründungsinstrumentarium einen wesentlichen Beitrag zu unternehmens- und wirtschaftsethischen Fragestellungen leisten. Des Weiteren stehen sie nach wie vor – ebenso wie bereits ADAM SMITH im 18. Jahrhundert – in der Tradition einer ausgeprägten philosophischen bzw. moralphilosophischen Verankerung.⁶²³ In ähnlicher Weise stellt DOUGLAS VICKERS fest: „Economists’ conceptions of rationality, utility, efficiency, liberty, equality, and justice have in one way or another been impacted by new sensitivities to their moral relevance and implications.“⁶²⁴ Daran wird die Verantwortung des agencytheoretischen Forschers für seine Forschungsergebnisse und deren Anwendung in der Gesellschaft besonders deutlich.

⁶²³ Vgl. hierzu insbesondere die Analysen in den Kapiteln 2.2.4.2, 3.2 und 3.3.

⁶²⁴ *Vickers* (Ethics 1997), S. 59.

Literaturverzeichnis

Agell, Jonas / Lundborg, Per (Survey Evidence 1995): Theories of Pay and Unemployment: Survey Evidence from Swedish Manufacturing Firms, in: *Scandinavian Journal of Economics* (97) 1995, Heft 2 S. 295-307.

Albert, Hans (Wertfreiheit 1963): Wertfreiheit als methodisches Prinzip. Zur Frage der Notwendigkeit einer normativen Sozialwissenschaft, in: *Probleme der normativen Ökonomik und der wirtschaftspolitischen Beratung*, hrsg. v. Erwin von Beckerath und Herbert Giersch, Berlin 1963, S. 32-63.

Albert, Hans (Traktat 1991): *Traktat über kritische Vernunft*, 5. Aufl., Tübingen 1991.

Alger, Ingela / Renault, Régis (Honest Agents 2006): Screening Ethics when Honest Agents Care about Fairness, in: *International Economic Review* (47) 2006, Nr. 1, S. 59-85.

Anderhub, Vital / Gächter, Simon / Königstein, Manfred (Principal-Agent Experiment 2002): Efficient Contracting and Fair Play in a Simple Principal-Agent Experiment, in: *Experimental Economics* (5) 2002, S. 5-27.

Anderlini, Luca / Felli, Leonardo (Nature 1994): Incomplete Written Contracts: Undescribable States of Nature, in: *Quarterly Journal of Economics* (109) 1994, S. 1085-1124.

Andreoni, James (Limits 1988): Privately Provided Public Goods in a Large Economy: the Limits of Altruism, in: *Journal of Public Economics* (35) 1988, S. 57-73.

Anzenbacher, Arno (Aspekte 1999): Wandlungen im Verständnis und in der Begründung von Eigentum und Eigentumsordnung: Sozialethische Aspekte, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 1, Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 50-64.

Apel, Karl-Otto (Diskurs 1988): *Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral*, Frankfurt am Main 1988.

Arrow, Kenneth J. (Agency 1985): The Economics of Agency, in: *Principals and Agents: The Structure of Business*, hrsg. v. John W. Pratt und Richard Zeckhauser, Boston 1985, S. 37-51.

Atkinson, Anthony A. / Kaplan, Robert S. / Young, S. Mark (Accounting 2004): Management Accounting, 4. Aufl., Upper Saddle River, New Jersey 2004.

Axelrod, Robert (Evolution 2000): Die Evolution der Kooperation, übersetzt und mit einem Nachwort von Werner Raub und Thomas Voss, 5. Aufl., München 2000.

Backes-Gellner, Uschi / Wolff, Birgitta (Personalmanagement 2001): Personalmanagement, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 395-437.

Balke, Nils J. (Fuzzy 2004): Fuzzy Agency-Theorie. Anwendung von Konzepten der Fuzzy Set-Theorie auf Principal-Agent-Probleme, Berlin 2004.

Ballwieser, Wolfgang / Clemm, Hermann (Wirtschaftsprüfung 1999): Wirtschaftsprüfung, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 399-416.

Baron, David P. / Myerson, Roger B. (Regulating 1982): Regulating a Monopolist with Unknown Costs, in: Econometrica (50) 1982, Heft 4, S. 911-930.

Bartling, Björn / Siemens, Ferdinand von (Inequity 2005): Inequity Aversion and Moral Hazard with Multiple Agents, Discussion Paper, Department of Economics, Ludwig-Maximilians-Universität München, April 2005.

Becker, Gary S. (Erklärung 1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, übersetzt von Monika und Viktor Vanberg, 2. Aufl., Tübingen 1993.

Beise, Marc (Einsicht 2004): Späte Einsicht der Manager, in: Süddeutsche Zeitung (60) 20./21.11.2004, Nr. 270, S. 19.

Bénabou, Roland / Tirole, Jean (Motivation 2003): Intrinsic and Extrinsic Motivation, in: Review of Economic Studies (70) 2003, S. 489-520.

Bénabou, Roland / Tirole, Jean (Self-Knowledge 2003): Self-Knowledge and Self-Regulation: An Economic Approach, in: The Psychology of Economic Decisions, Vol. I: Rationality and Well-Being, hrsg. v. Isabelle Brocas und Juan D. Carrillo, Oxford University Press 2003, S. 137-167.

Bénabou, Roland / Tirole, Jean (Personal Rules 2004): Willpower and Personal Rules, in: *Journal of Political Economy* (112) 2004, Nr. 4, S. 848-886.

Bentham, Jeremy (Principles 1970): *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, hrsg. v. James H. Burns und H.L.A. Hart, London 1970.

Bentham, Jeremy (Deontology 1992): *Deontology together with A table of the springs of action and the article on utilitarianism*, Oxford 1992.

Bergmann, Rouven (Gestaltung 2005): *Gestaltung von Anreizsystemen zur Steuerung von Innovationsprozessen. Eine agencytheoretische Analyse bei kausal-abhängigen Bemessungsgrundlagen*, Berlin 2005.

Bernheim, Douglas B. / Whinston, Michael D. (Common Agency 1986): Common Agency, in: *Econometrica* (54) 1986, Heft 4, S. 923-942.

Bewley, Truman F. (Pay 1998): Why not cut pay?, in: *European Economic Review* (42) 1998, S. 459-490.

Bhattacharyya, Sugato / Lafontaine, Francine (Moral Hazard 1995): Double-sided moral hazard and the nature of share contracts, in: *RAND Journal of Economics* (26) 1995, Heft 4, S. 761-781.

Biglaiser, Gary / Mezzetti, Claudio (Auctions 2000): Incentive auctions and information revelation, in: *RAND Journal of Economics* (31) 2000, Nr. 1, S. 145-164.

Binmore, Ken G. (Game Theory 1998): *Game Theory and the Social Contract, Volume 2: Just Playing*, Cambridge, Massachusetts, London 1998.

Blickle-Liebersbach, Marina (Agency-Theorie 1990): *Agency-Theorie: Rahmenbedingungen und Entlohnung*, Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades Dr. rer. nat. der Fakultät für Mathematik und Wirtschaftswissenschaften der Universität Ulm 1990.

Bolton, Gary E. / Ockenfels, Axel (Theory 2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, in: *American Economic Review* (90) 2000, Nr. 1, S. 166-193.

Booth, Peter / Schulz, Axel K.-D. (Ethical Environment 2004): The impact of an ethical environment on managers' project evaluation judgments under agency problem condition, in: *Accounting, Organizations and Society* (29) 2004, S. 473-488.

Böventer, Edwin von / Illing, Gerhard (Mikroökonomie 1997): Einführung in die Mikroökonomie, 9. Aufl., München, Wien 1997.

Breid, Volker (Erfolgspotentialrechnung 1994): Erfolgspotentialrechnung: Konzeption im System einer finanzierungstheoretisch fundierten, strategischen Erfolgsrechnung, Stuttgart 1994.

Brennan, Geoffrey / Buchanan, James M. (Begründung 1993): Die Begründung von Regeln: konstitutionelle politische Ökonomie, übersetzt von Monika Vanberg, mit einer Einleitung hrsg. v. Christian Watrin, Tübingen 1993.

Bretzke, Wolf-Rüdiger (Problembezug 1980): Der Problembezug von Entscheidungsmodellen, Tübingen 1980.

Buchanan, James M. (Moral Philosophy 1987): Economics: between predictive science and moral philosophy, College Station, Texas 1987.

Busse von Colbe, Walther (Kapitalkosten 2002): Zur Ermittlung der Kapitalkosten als Bestandteil regulierter Entgelte für Telekommunikationsdienstleistungen, in: ZfbF Sonderheft 48, BWL und Regulierung, 2002, S. 1-26.

Camerer, Colin (Behavioral 2003): Behavioral game theory: experiments in strategic interaction, New York, New Jersey 2003.

Carter, John R. / Irons, Michael D. (Economists 1991): Are Economists Different, and If So, Why?, in: Journal of Economic Perspectives (5) 1991, Nr. 2, S. 171-177.

Chi, Sung-Kuon (Ethics 1989): Ethics and agency theory, University of Washington, Dissertation, Order Number 9006937, Washington 1989.

Chiappori, Pierre-André / Salanié, Bernard (Testing 2003): Testing Contract Theory: A Survey of Some Recent Work, in: Advances in economics and econometrics: theory and applications: Eighth World Congress, Vol. I, hrsg. v. Mathias Dewatripont, Lars Peter Hansen und Stephen J. Turnovsky, Cambridge University Press 2003, S. 115-149.

Coase Ronald H. (Problem 1960): The Problem of Social Cost, in: The Journal of Law and Economics (3) 1960, S. 1-44.

Coleman, James S. (Sozialtheorie 1991): Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1. Handlungen und Handlungssysteme, München 1991.

Daltrop, Stefan (Rationalität 1999): Die Rationalität der rationalen Wahl: eine Untersuchung von Grundbegriffen der Spieltheorie, München 1999.

Deci, Edward L. / Porac, Joseph (Theory 1978): Cognitive Evaluation Theory and the Study of Human Motivation, in: *The Hidden Costs of Reward: New Perspectives on the Psychology of Human Motivation*, hrsg. v. Mark R. Lepper und David Greene, Hillsdale/New Jersey 1978, S. 149-176.

Dees, J. Gregory (Ethics 1992): Principals, Agents, and Ethics, in: *Ethics and agency theory: an introduction*, hrsg. v. Norman E. Bowie und R. Edward Freeman, New York, Oxford 1992, S. 25-58.

DeGeorge, Richard T. (Agency Theory 1992): Agency Theory and the Ethics of Agency, in: *Ethics and agency theory: an introduction*, hrsg. v. Norman E. Bowie und R. Edward Freeman, New York, Oxford 1992, S. 59-72.

Demougin, Dominique / Jost, Peter-J. (Theoretische Grundlagen 2001): Theoretische Grundlagen der Prinzipal-Agenten-Theorie, in: *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 45-81.

Demski, Joel S. / Sappington, David E. M. (Problems 1991): Resolving double moral hazard problems with buyout agreements, in: *RAND Journal of Economics* (22) 1991, Nr. 2, S. 232-240.

Dixit, Avinash / Grossman, Gene M. / Helpman, Elhanan (Common Agency 1997): Common Agency and Coordination: General Theory and Application to Government Policy Making, in: *Journal of Political Economy* (105) 1997, Nr. 4, S. 752-769.

Eckstein, Walther (Einleitung 1985): Einleitung des Herausgebers, in: *Smith, Adam: Theorie der ethischen Gefühle (1759)*, nach der Auflage letzter Hand übersetzt und mit Einleitung, Anmerkungen und Registern hrsg. v. Walther Eckstein, mit einer Bibliographie von Günter Gawlick, unveränderter Nachdruck der Ausgabe Leipzig 1926, Hamburg 1985, S. XI-LXXI.

Edel, Susanne (Arthur Rich 1999): Arthur Rich: Integrative Wirtschaftsethik mit Vorbehalt, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 871-876.

Elschen, Rainer (Agency-Theorie 1988): Agency-Theorie, in: DBW (48) 1988, Heft 2, S. 248-250.

Englmaier, Florian (Survey 2004): A Survey on Moral Hazard, Contracts, and Social Preferences, 2004, erscheint in: Psychology, Rationality and Economic Behaviour: Challenging Standard Assumptions, hrsg. v. Bina Agarwal und Alessandro Vercelli.

Englmaier, Florian / Wambach, Achim (Inequity Aversion 2005): Optimal Incentive Contracts Under Inequity Aversion, IZA Discussion Paper No. 1643, Institute for the Study of Labor, Internet: www.iza.org, Juni 2005.

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

Etzioni, Amitai (Soziologie 1978): Soziologie der Organisationen, 5. Aufl., München 1978.

Ewert, Ralf / Stefani, Ulrike (Wirtschaftsprüfung 2001): Wirtschaftsprüfung, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 147-182.

Fackeldey, Hubert G. (Norm 1992): Norm und Begründung: zur Logik normativen Argumentierens, Bern u.a. 1992.

Fehr, Ernst (Neuroökonomik 2005): Mit Neuroökonomik das menschliche Wesen ergründen. Nach der Psychologie ziehen Wirtschaftswissenschaftler die Biologie zu Rate, in: Neue Züricher Zeitung, Nr. 146, 25./26. Juni 2005, S. 29.

Fehr, Ernst / Fischbacher, Urs (Social Preferences 2002): Why Social Preferences Matter – The Impact of Non-selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives, in: The Economic Journal (112) 2002, C1-C33.

Fehr, Ernst / Gächter, Simon (Incentive 2002): Do incentive contracts undermine voluntary cooperation?, Working Paper No. 34, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich 2002.

Fehr, Ernst / Klein, Alexander / Schmidt, Klaus M. (Fairness 2001): Fairness, Incentives and Contractual Incompleteness, Working Paper No.72, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich 2001.

Fehr, Ernst / Schmidt, Klaus M. (Fairness 1999): A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics* (114) 1999, Heft 3, S. 817-868.

Feldhaus, Stephan (Entscheidungsverfahren 1999): Ethische Entscheidungsverfahren, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 1, Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u. a., Gütersloh 1999, S. 309-322.

Ferschl, Franz (Nutzen- und Entscheidungstheorie 1975): Nutzen- und Entscheidungstheorie, Opladen 1975.

Fischbacher, Urs / Gächter, Simon / Fehr, Ernst (Experiment 2001): Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment, in: *Economics Letters* (71) 2001, S. 397-404.

Frank, Robert H. / Gilovich, Thomas / Regan, Dennis T. (Studying 1993): Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, in: *Journal of Economic Perspectives* (7) 1993, S. 159-171.

Frank, Robert H. / Gilovich, Thomas / Regan, Dennis T. (Bad Citizens 1996): Do Economists Make Bad Citizens?, in: *Journal of Economic Perspectives* (10) 1996, S. 187-192.

Frankena, William K. (Ethik 1994): *Analytische Ethik. Eine Einführung*, 5. Aufl., München 1994.

Frey, Bruno S. (Ökonomie 1980): Ökonomie als Verhaltenswissenschaft. Ansatz, Kritik und der europäische Beitrag, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Band 31, 1980, S. 21-35.

Frey, Bruno S. (Institutionen 1990): Vergleichende Analyse von Institutionen: Die Sicht der politischen Ökonomie, in: *Staatswissenschaften und Staatspraxis* (1) 1990, S. 158-175.

Frey, Bruno S. (Motivation 1997): *Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen*, München 1997.

Frey, Bruno S. / Jegen, Reto (Crowding 2001): Motivation Crowding Theory, in: Journal of Economic Surveys (15) 2001, Nr. 5, S. 589-611.

Frey, Bruno S. / Oberholzer-Gee, Felix (Crowding-Out 1997): The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out, in: American Economic Review (87) 1997, Nr. 4, S. 746-755.

Frey, Bruno S. / Osterloh, Margit / Benz, Matthias (Leistungslöhne 2001): Grenzen variabler Leistungslöhne: Die Rolle intrinsischer Motivation, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 561-579.

Friedl, Gunther / Ott, Robert (Krankenhäuser 2002): Anreizkompatible Gestaltung von Entgeltsystemen für Krankenhäuser, in: ZfB (72) 2002, Heft 2, S. 185-205.

Friedman, Milton (Methodology 1953): The Methodology of Positive Economics, in: Essays in Positive Economics, hrsg. v. Milton Friedman, University of Chicago Press, Chicago, London 1953, S. 3-43.

Fudenberg, Drew / Holmström, Bengt / Milgrom, Paul (Long Term 1990): Short-Term Contracts and Long Term Agency Relationships, in: Journal of Economic Theory (51) 1990, S. 1-31.

Fudenberg, Drew / Tirole, Jean (Renegotiation 1990): Moral Hazard and Renegotiation in Agency Contracts, in: Econometrica (58) 1990, S. 1279-1319.

Fudenberg, Drew / Tirole, Jean (Game Theory 1992): Game Theory, 2. Aufl., Cambridge (Mass.), London 1992.

Furubotn, Eirik G. / Richter, Rudolf (Institutional 1991): The New Institutional Economics: An Assessment, in: The New Institutional Economics, hrsg. v. Eirik G. Furubotn und Rudolf Richter, Tübingen 1991, S. 1-32.

Gächter, Simon / Königstein, Manfred (Forschung 2002): Experimentelle Forschung, in: Handwörterbuch Unternehmensrechnung und Controlling, hrsg. v. Hans-Ulrich Küpper und Alfred Wagenhofer, 4., völlig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2002, Sp. 504-512.

Gauthier, David (Morals 1986): *Morals by agreement*, Oxford 1986.

Geiger, Stefan (Eigentum 2005): Eigentum verpflichtet. Aber wozu verpflichtet es?, in: *Süddeutsche Zeitung* (61) 28.04.2005, Nr. 97, S. 11.

Genosko, Joachim (Gewerkschaften 1999): Ethische Aspekte wirtschaftsbezogenen Handelns von Interessenverbänden: Gewerkschaften, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 509-519.

Gerlach, Jochen (Zuordnungsverhältnis 1999): Das Zuordnungsverhältnis von Ethik und Ökonomik als Grundproblem der Wirtschaftsethik, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 834-871 und 876-883.

Gerum, Elmar (Unternehmensverfassung 1999): Unternehmensverfassung, Mitbestimmung und Stiftungen, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 149-165.

Ghoshal, Sumantra / Moran, Peter (Critique 1996): Bad for practice: A critique of the transaction cost theory, in: *Academy of Management Review* (21) 1996, Nr. 1, S. 13-47.

Gibbons, Robert (Incentives 1997): Incentives and careers in organizations, in: *Advances in economics and econometrics: theory and applications*, Seventh World Congress, Volume II, hrsg. v. David M. Kreps und Kenneth F. Wallis, Cambridge, U.K. 1997, S. 1-37.

Gintis, Herbert / Bowles, Samuel / Boyd, Robert / Fehr, Ernst (Hrsg.) (Moral Sentiments 2005): *Moral sentiments and material interests: the foundations of cooperation in economic life*, Cambridge (Massachusetts), London 2005.

Gneezy, Uri / Rustichini, Aldo (Pay 2000): Pay Enough or Don't Pay At All, in: *Quarterly Journal of Economics* (115) 2000, S. 791-810.

Goodwin, Barbara (Ethics 2000): *Ethics at Work*, Dordrecht, Boston, London 2000.

Göricke, Jutta / Schupp, Jürgen (Gehalt 2005): Wie gerecht finden die Deutschen ihr Gehalt?, in: *Süddeutsche Zeitung* (61) 05./06.03.2005, Nr. 53, S. V2/5.

Gossen, Hermann Heinrich (Gesetze 1927): Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, 3. Aufl., Berlin 1927.

Groser, Manfred (Unternehmerverbände 1999): Ethische Aspekte wirtschaftsbezogenen Handelns von Interessenverbänden: Unternehmerverbände, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 519-534.

Grossman, Sanford J. / Hart, Oliver D. (Principal-Agent Problem 1983): An Analysis of the Principal-Agent Problem, in: *Econometrica* (51) 1983, S. 7-45.

Grossman, Sanford J. / Hart, Oliver D. (Ownership 1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, in: *Journal of Political Economy* (94) 1986, Nr. 4, S. 691-719.

Guesnerie, Roger / Laffont, Jean-Jacques (Solution 1984): A Complete Solution to a Class of Principal-Agent Problems with an Application to the Control of a Self-Managed Firm, in: *Journal of Public Economics* (25) 1984, S. 329-369.

Gupta, Srabana / Romano, Richard E. (Monitoring 1998): Monitoring the principal with multiple agents, in: *RAND Journal of Economics* (29) 1998, Heft 2, S. 427-442.

Haase, Michaela (Betriebswirtschaftstheorie 2000): Institutionenökonomische Betriebswirtschaftstheorie: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozial- und institutionentheoretischer Grundlage, Wiesbaden 2000.

Habermas, Jürgen (Diskursethik 1983): Diskursethik – Notizen zu einem Begründungsprogramm, in: *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, hrsg. v. Jürgen Habermas, Frankfurt am Main, 1983, S. 53-125.

Harris, Milton / Raviv, Artur (Incentive Contracts 1978): Some Results on Incentive Contracts with Applications to Education and Employment, Health Insurance, and Law Enforcement, in: *American Economic Review* (68) 1978, Nr. 1, S. 20-30.

Harris, Milton / Raviv, Artur (Incentive Contracts 1979): Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information, in: *Journal of Economic Theory* (20) 1979, S. 231-259.

Hart, Oliver D. (Contracts 1983): Optimal Labour Contracts Under Asymmetric Information: An Introduction, in: *Review of Economic Studies* (50) 1983, S. 3-35.

Hart, Oliver D. / Holmström, Bengt (Contracts 1987): The theory of contracts, in: *Advances in economic theory: Fifth world congress*, hrsg. v. Truman F. Bewley, Cambridge (Mass.) 1987, S.71-155.

Hart, Oliver D. / Moore, John (Renegotiation 1988): Incomplete Contracts and Renegotiation, in: *Econometrica* (56) 1988, Heft 4, S. 755-785.

Hart, Oliver D. / Moore, John (Property Rights 1990): Property Rights and the Nature of the Firm, in: *Journal of Political Economy* (98) 1990, Nr. 6, S. 1119-1158.

Hart, Oliver D. / Tirole, Jean (Renegotiation 1988): Contract Renegotiation and Coasian Dynamics, in: *Review of Economic Studies* (55) 1988, S. 509-540.

Hausman, Daniel M. / McPherson, Michael S. (Ethics 1993): Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy, in: *Journal of Economic Literature* (31) 1993, S. 671-731.

Heinen, Edmund / Dietl, Bernhard (Wertfreiheit 1976): Zur „Wertfreiheit“ in der Betriebswirtschaftslehre, in *ZfB* (46) 1976, S. 1-26 und S. 101-122.

Herrmann-Pillath, Carsten / Lies, Jan J. (Sozialkapital 2001): Sozialkapital. Begriffsbestimmung, Messung, Bereitstellung, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* (30) 2001, Heft 7, S. 362-366.

Hobbes, Thomas (Leviathan 2001): *Leviathan, or the Matter, Forme, and Power of a Common-Wealth Ecclesiasticall and Civill* (1651), Revised Student Edition, hrsg. v. Richard Tuck, Cambridge 2001.

Hofmann, Christian (Controllingsysteme 2001): *Anreizorientierte Controllingsysteme: Budgetierungs-, Ziel- und Verrechnungspreissysteme*, Stuttgart 2001.

Holler, Manfred J. / Illing, Gerhard (Einführung 2006): *Einführung in die Spieltheorie*, 6., überarbeitete Aufl., Berlin, Heidelberg, New York 2006.

Holmström, Bengt (Moral hazard 1979): Moral hazard and observability, in: *Bell Journal of Economics* (10) 1979, S. 74-91.

Holmström, Bengt (Teams 1982): Moral hazard in teams, in: *Bell Journal of Economics* (13) 1982, S. 324-340.

Holmström, Bengt / Milgrom, Paul (Aggregation 1987): Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives, in: *Econometrica* (55) 1987, S. 303-328.

Homann, Karl (Entstehung 1989): Entstehung, Befolgung und Wandel moralischer Normen: Neuere Erklärungsansätze, in: *Wirtschaftsethik. Gesellschaftswissenschaftliche Perspektiven*, hrsg. v. Franz Urban Pappi, Kiel 1989, S. 47-64.

Homann, Karl (Relevanz 1999): Die Relevanz der Ökonomik für die Implementation ethischer Zielsetzungen, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik*, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 322-343.

Homann, Karl (Fortsetzung 2001): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: *Artibus ingenuis: Beiträge zu Theologie, Philosophie, Jurisprudenz und Ökonomik*, hrsg. v. Georg Siebeck, Tübingen 2001, S. 85-110.

Homann, Karl / Blome-Drees, Franz (Unternehmensethik 1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen 1992.

Homann, Karl / Meyer, Matthias / Waldkirch, Rüdiger (Ethik 2002): Ethik und Unternehmensrechnung, in: *Handwörterbuch Unternehmensrechnung und Controlling*, hrsg. v. Hans-Ulrich Küpper und Alfred Wagenhofer, 4. völlig neu gestaltete Auflage, Stuttgart 2002, Sp.495-504.

Homann, Karl / Suchanek, Andreas (Ökonomik 2005): *Ökonomik: Eine Einführung*, 2. Auflage, Tübingen 2005.

Hottinger, Olaf (Nutzenkalkül 1998): Eigeninteresse und individuelles Nutzenkalkül in der Theorie der Gesellschaft und Ökonomie von Adam Smith, Jeremy Bentham und John Stuart Mill, Marburg 1998.

Irlenbusch, Bernd / Sliwka, Dirk (Löhne 2003): Steigern variable Löhne die Leistung?, Working Paper, Universität Erfurt und Universität Köln 2003, im Internet verfügbar unter: http://www.pwl.uni-koeln.de/kontakt_team/downloads/loehneleistung.pdf.

Irlenbusch, Bernd / Sliwka, Dirk (Crowding Out 2005): Incentives, Decision Frames, and Motivation Crowding Out - An Experimental Investigation, IZA Discussion Paper No. 1758, Institute for the Study of Labor, Internet: www.iza.org, September 2005.

Itoh, Hideshi (Cooperation 1992): Cooperation in Hierarchical Organizations: An Incentive Perspective, in: *Journal of Law, Economics, and Organization* (8) 1992, S. 321-345.

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

Jorgensen, Danny L. (Religious Studies 1999): Max Weber's Relevance for Religious Studies Today, in: *Religious belief and economic behavior: ancient Israel, classical Christianity, Islam, and Judaism, and contemporary Ireland and Africa*, hrsg. v. Jacob Neusner, Atlanta 1999, S. 19-27.

Jost, Peter-J. (Hrsg.) (Betriebswirtschaftslehre 2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 2001.

Jost, Peter-J. (Prinzipal-Agenten-Theorie 2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie im Unternehmenskontext, in: *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 11-43.

Jost, Peter-J. (Hrsg.) (Spieltheorie 2001): Die Spieltheorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 2001.

Kah, Arnd (Profitcenter-Steuerung 1994): Profitcenter-Steuerung: ein Beitrag zur theoretischen Fundierung des Controlling anhand des Principal-agent-Ansatzes, Stuttgart 1994.

Kambartel, Friedrich (Argumentieren 1974): Moralisches Argumentieren. Methodische Analysen zur Ethik, in: *Praktische Philosophie und konstruktive Wissenschaftstheorie*, hrsg. v. Friedrich Kambartel, Frankfurt am Main 1974, S. 54-72.

Kant, Immanuel (Kritik 1989): Kritik der praktischen Vernunft. Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, hrsg. v. Martina Thom, 3. Aufl., Leipzig 1989.

Kappelhoff, Peter (Befolgung 1989): Die Befolgung sozialer Normen: Moralität oder Klugheitserwägungen, in: Wirtschaftsethik. Gesellschaftswissenschaftliche Perspektiven, hrsg. v. Franz Urban Pappi, Kiel 1989, S. 65-70.

Kaufmann, Franz-Xaver / Kerber, Walter / Zulehner, Paul M. (Ethos 1986): Ethos und Religion bei Führungskräften: eine Studie im Auftrag des Arbeitskreises für Führungskräfte in der Wirtschaft, München 1986.

Keeney, Ralph L. (Risk 1973): Risk Independence and Multiattributed Utility Functions, in: *Econometrica* (41) 1973, Nr. 1, S. 27-34.

Kerber, Walter (Gerechtigkeit 1989): Gerechtigkeit. Philosophische Analyse eines umstrittenen Begriffs, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Beilage zur Wochenzeitung „Das Parlament“, B 52-53, 1989, S. 3-12.

Kerber, Walter (Ethos 1991): Zum Ethos von Führungskräften. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: *Unternehmensethik*, hrsg. v. Horst Steinmann und Albert Löhr, 2. Aufl., Stuttgart 1991, S. 303-313.

Kerber, Walter (Homo oeconomicus 1991): Homo oeconomicus. Zur Rechtfertigung eines umstrittenen Begriffs, in: *Das Menschenbild der ökonomischen Theorie: zur Natur des Menschen*, hrsg. v. Bernd Biervert und Martin Held, Frankfurt, New York 1991, S. 56-75.

Khalil, F. (Auditing 1997): Auditing without Commitment, in: *RAND Journal of Economics* (28) 1997, S. 629-649.

Kirchgässner, Gebhard (Ökonomie 1980): Können Ökonomie und Soziologie voneinander lernen?, in: *Kyklos* (33) 1980, S. 420-448.

Kirchgässner, Gebhard (Homo oeconomicus 1991): Homo oeconomicus: das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen 1991.

Kirchner, Christian (Aspekte 1999): Wandlungen im Verständnis und in der Begründung von Eigentum und Eigentumsordnung: Rechtliche und ökonomische Aspekte, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 1, Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 64-87.

Klein, Stefan / Teubner, Rolf Alexander (Informationsverhalten 1999): Informationsverhalten und Informationsstrukturen, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. von Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 416-432.

Kleine, Andreas (Principal-Agent-Theorie 1996): Entscheidungstheoretische Aspekte der Principal-Agent-Theorie, Heidelberg 1996.

Kliemt, Hartmut (Normbegründung 1992): Normbegründung und Normbefolgung in Ethik und Ökonomik, in: Unternehmensethik: Konzepte – Grenzen – Perspektiven, hrsg. v. Horst Albach, Wiesbaden 1992, S. 93-107.

Kliemt, Hartmut (Moral 1993): Ökonomische Analyse der Moral, in: Ökonomische Verhaltenstheorie, hrsg. v. Bernd-Thomas Ramb und Manfred Tietzel, München 1993, S. 281-310.

Kohlberg, Lawrence (Moralentwicklung 1995): Die Psychologie der Moralentwicklung, Frankfurt am Main 1995.

Königstein, Manfred (Prinzipal-Agenten-Beziehungen 2001): Prinzipal-Agenten-Beziehungen in der experimentellen Wirtschaftsforschung, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 541-560.

Korff, Wilhelm (Sittlichkeit 1985): Norm und Sittlichkeit: Untersuchungen zur Logik der normativen Vernunft, 2. Aufl., Freiburg (Breisgau), München 1985.

Korff, Wilhelm (Bauelemente 1999): Konstitutive Bauelemente moderner Wirtschaftsethik, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 30-50.

Korff, Wilhelm (Individuethik 1999): Individuethik, Sozialethik und Umweltethik in ihrer Differenz und Interdependenz: Geschichtliche und systematische Einordnung, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 207-212.

Korff, Wilhelm (Normen 1999): Normen als Regelwerke menschlichen Handelns, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 257-268.

Korff, Wilhelm u.a. (Hrsg.) (Ethik 1999): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, Gütersloh 1999.

Korff, Wilhelm u.a. (Hrsg.) (Handlungsfelder 1999): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 4: Ausgewählte Handlungsfelder, Gütersloh 1999.

Korff, Wilhelm u.a. (Hrsg.) (Ordnungen 1999): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 2: Ethik wirtschaftlicher Ordnungen, Gütersloh 1999.

Korff, Wilhelm u.a. (Hrsg.) (Verhältnisbestimmung 1999): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, Gütersloh 1999.

Korff, Wilhelm u.a. (Hrsg.) (Wirtschaftsethik 1999): Handbuch der Wirtschaftsethik, 4 Bände, Gütersloh 1999.

Krafft, Manfred (Marketing 2001): Marketing, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 217-240.

Kräkel, Matthias / Sliwka, Dirk (Aufgabenverteilung 2001): Innerbetriebliche Aufgabenverteilung und Delegation, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 331-357.

Krapp, Michael (Anreizverträge 1999): Anreizverträge bei Kollusionsgefahr, in: ZfB (69) 1999, Heft 2, S. 211-231.

Krapp, Michael (Kooperation 2000): Kooperation und Konkurrenz in Prinzipal-Agent-Beziehungen, Wiesbaden 2000.

Kreikebaum, Hartmut (Unternehmensethik 1996): Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart 1996.

Krell, Gertraude (Personal 1999): Personal, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. von Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 340-354.

Kreps, David M. (Interaction 1997): The Interaction Between Norms and Economic Incentives. Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives, in: American Economic Review (87) 1997, Heft 2, S. 359-364.

Kreps, David M. / Wilson, Robert (Reputation 1982): Reputation and Imperfect Information, in: *Journal of Economic Theory* (27) 1982, S. 253-279.

Kunz, Alexis H. / Pfaff, Dieter (Intrinsic Motivation 2002): Agency theory, performance evaluation, and the hypothetical construct of intrinsic motivation, in: *Accounting, Organizations and Society* (27) 2002, Nr. 3, S. 275-295.

Küpper, Hans-Ulrich (Mitbestimmung 1974): Grundlagen einer Theorie der betrieblichen Mitbestimmung. Wissenschaftslogische und realtheoretische Perspektiven einer betriebswirtschaftlichen Analyse der betrieblichen Mitbestimmung, Berlin 1974.

Küpper, Hans-Ulrich (Verantwortung 1988): Verantwortung in der Wirtschaftswissenschaft, in: *Zfbf* (40) 1988, S. 318-339.

Küpper, Hans-Ulrich (Gegensätze 1995): Wirtschaftswissenschaft und Ethik – unvereinbare Gegensätze?, in: *Experimente mit der Natur: Wissenschaft und Verantwortung*, Interdisziplinäres Forum, hrsg. v. Venanz Schubert, St. Ottilien 1995, S. 241-266.

Küpper, Hans-Ulrich (Separation 1995): Unternehmenstheorie und Ethik - Separation oder Synergie?, in: *Unternehmenstheorie und Besteuerung*. Festschrift zum 60. Geburtstag von Dieter Schneider, hrsg. v. Rainer Elschen, Theodor Siegel und Franz W. Wagner, Wiesbaden 1995, S. 375-398.

Küpper, Hans-Ulrich (Bestimmungsgrößen 1996): Bestimmungsgrößen und Änderungen des Wertesystems Deutscher KMU, in: *Bedeutung und Behauptung der KMU in einer neuen Umfeldkonstellation*. Beiträge zu den „Rencontres de St-Gall“ 1996, hrsg. v. Hans Jobst Pleitner, St. Gallen 1996, S. 487-500.

Küpper, Hans-Ulrich (Normenanalyse 1999): Normenanalyse – eine betriebswirtschaftliche Aufgabe!, in: *Unternehmensführung, Ethik und Umwelt*, hrsg. v. Gerd Rainer Wagner, Wiesbaden 1999, S. 55-73.

Küpper, Hans-Ulrich (Preisbestimmung 2002): Kostenorientierte Preisbestimmung für regulierte Märkte – Analyse eines Beispiels der Bedeutung betriebswirtschaftlicher Begriffe und Konzepte, in: *ZfbF Sonderheft 48, BWL und Regulierung*, 2002, S. 27-55.

Küpper, Hans-Ulrich (Controlling 2005): Controlling: Konzeption, Aufgaben, Instrumente, 4. überarbeitete Aufl., Stuttgart 2005.

Küpper, Hans-Ulrich (Konzept 2005): Analytische Unternehmensethik als betriebswirtschaftliches Konzept zur Behandlung von Wertkonflikten in Unternehmungen, in: *ZfB* (75) 2005, S. 833-857.

Küpper, Hans-Ulrich (Personalführung 2005): Unternehmensethik, Personalführung und Organisation, in: *Strukturelle Stimmigkeit in der Betriebswirtschaftslehre. Festschrift für Prof. Dr. Hugo Kossbiel*, hrsg. v. Thomas Spengler und Hagen Lindstädt, München, Mering 2005, S. 39-60.

Küpper, Hans-Ulrich (Unternehmensethik 2006): Unternehmensethik – Hintergründe, Konzepte, Anwendungsbereiche, Stuttgart 2006.

Küpper, Hans-Ulrich / Picot, Arnold (Unternehmensethik 1999): Gegenstand der Unternehmensethik, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns*, hrsg. von Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S.132-148.

Kurz, Mordecai (Altruistic 1977): Altruistic Equilibrium, in: *Economic Progress, Private Values, and Public Policy: Essays in Honor of William Fellner*, hrsg. v. Bela Balassa und Richard Nelson, Amsterdam, New York, Oxford 1977, S. 177-200.

Laffont, Jean-Jacques / Martimort, David (Principal-Agent Model 2002): The theory of incentives: the principal-agent model, Princeton, Oxford 2002.

Laffont, Jean-Jacques / Tirole, Jean (Observation 1986): Using Cost Observation to Regulate Firms, in: *Journal of Political Economy* (94) 1986, S. 614-641.

Laffont, Jean-Jacques / Tirole, Jean (Dynamics 1988): The Dynamics of Incentive Contracts, in: *Econometrica* (56) 1988, Heft 5, S. 1153-1175.

Laffont, Jean-Jacques / Tirole, Jean (Adverse Selection 1990): Adverse Selection and Renegotiation in Procurement, in: *Review of Economic Studies* (57) 1990, S. 597-625.

Laffont, Jean-Jacques / Tirole, Jean (Regulation 1993): A Theory of Incentives in Procurement and Regulation, Cambridge (Mass.), London 1993.

Langerfeldt, Michael (Gefangenendilemma 2003): Das Gefangenendilemma. „Der Beißknochen der Spieltheorie“, in: *WiSt* (32) 2003, S. 226-230.

Laux, Helmut (Risiko 1990): Risiko, Anreiz und Kontrolle: Principal-Agent-Theorie; Einführung und Verbindung mit dem Delegationswert-Konzept, Berlin u.a. 1990.

Laux, Helmut (Entscheidungstheorie 1999): Entscheidungstheorie, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. von Wilhelm Korff u. a., Gütersloh 1999, S. 99-111.

Laux, Helmut (Entscheidungstheorie 2003): Entscheidungstheorie, 5. Aufl., Berlin u.a. 2003.

Laux, Helmut / Liermann, Felix (Grundlagen 2005): Grundlagen der Organisation. Die Steuerung von Entscheidungen als Grundproblem der Betriebswirtschaftslehre, 6. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York 2005.

Lazear, Edward P. (Performance 2000): Performance Pay and Productivity, in: *American Economic Review* (90) 2000, Nr. 5, S. 1346-1361.

Lazear, Edward P. / Rosen, Sherwin (Tournaments 1981): Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts, in: *Journal of Political Economy* (89) 1981, S. 841-864.

Lewis, Tracy R. / Sappington David E.M. (Countervailing 1989): Countervailing Incentives in Agency Problems, in: *Journal of Economic Theory* (49) 1989, S. 294-313.

Lipsey, R.G. / Lancaster, Kelvin (Second Best 1956): The General Theory of Second Best, in: *Review of Economic Studies* (24) 1956, S. 11-32.

Lohmann, Christopher (Kooperation 2000): Organisation dauerhafter Kooperation, München und Mering 2000.

Lollivier, Stefan / Rochet, Jean-Charles (Tax Theory 1983): Bunching and Second-Order Conditions: A Note on Optimal Tax Theory, in: *Journal of Economic Theory* (31) 1983, S. 392-400.

Lorenzen, Paul (Fundierungsprobleme 1991): Philosophische Fundierungsprobleme einer Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: *Unternehmensethik*, hrsg. v. Horst Steinmann und Albert Löhr, 2. Aufl., Stuttgart 1991, S. 35-67.

Luce, Duncan R. / Raiffa, Howard (Games 1957): Games and Decisions, New York 1957.

Ma, Ching-To Albert (Renegotiation 1994): Renegotiation and Optimality in Agency Contracts, in: Review of Economic Studies (61) 1994, S. 109-129.

Mackie, John L. (Ethik 1981): Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen, Stuttgart 1981.

Manstetten, Reiner (Menschenbild 2002): Das Menschenbild der Ökonomie: der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith, Freiburg (Breisgau), München 2002.

Marwell, Gerald / Ames, Ruth E. (Economists 1981): Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the provision of public goods, IV, in: Journal of Public Economics (15) 1981, S. 295-310.

Maskin, Eric / Tirole, Jean (Relationship 1992): The Principal-Agent Relationship with an Informed Principal, II: Common Values, in: Econometrica (60) 1992, S. 1-42.

Matiaske, Wenzel (Soziales Kapital 1999): Soziales Kapital in Organisationen: eine tauschtheoretische Studie, München, Mering 1999.

Mayer, Barbara / Pfeiffer, Thomas (Anreizgestaltung 2004): Prinzipien der Anreizgestaltung bei Risikoaversion und sozialen Präferenzen, in: ZfB (74) 2004, Heft 10, S. 1047-1075.

Meinhövel, Harald (Defizite 1999): Defizite der Principal-Agent-Theorie, Lohmar, Köln 1999.

Merchant, Kenneth A. (Control 1985): Control in Business Organizations, Boston u.a. 1985.

Meyer, Matthias (Prinzipale 2004): Prinzipale, Agenten und ökonomische Methode. Von einseitiger Steuerung zu wechselseitiger Abstimmung, Tübingen 2004.

Milgrom, Paul (News 1981): Good news and bad news: representation theorems and applications, in: Bell Journal of Economics (12) 1981, S. 380-391.

Milgrom, Paul / Roberts, John (Economics 1992): *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs, New Jersey 1992.

Mirrlees, J. A. (Income Taxation 1971): *An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation*, in: *Review of Economic Studies* (83) 1971, S. 175-208.

Mookherjee, Dilip / Png, Ivan (Auditing 1989): *Optimal Auditing, Insurance and Redistribution*, in: *Quarterly Journal of Economics* (104) 1989, S. 399-415.

Morgenstern, Oskar (Pareto-Optimum 1964): *Pareto-Optimum and Economic Organization*, in: *Systeme und Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Erwin von Beckerath zum 75. Geburtstag, hrsg. v. Norbert Klotten, Wilhelm Krelle, Heinz Müller und Fritz Neumark, Tübingen 1964, S. 573-586.

Müller, Eckart / Diefenbacher, Hans (Hrsg.) (Ethik 1992): *Wirtschaft und Ethik. Eine kommentierte Bibliographie*, Heidelberg 1992.

Mussa, Michael / Rosen, Sherwin (Product Quality 1978): *Monopoly and Product Quality*, in: *Journal of Economic Theory* (18) 1978, S. 301-317.

Myerson, Roger B. (Incentive 1979): *Incentive Compatibility and the Bargaining Problem*, in: *Econometrica* (47) 1979, Heft 1, S. 61-73.

Myerson, Roger B. (Design 1981): *Optimal Auction Design*, in: *Mathematics of Operations Research* (6) 1981, Nr. 1, S. 58-73.

Myerson, Roger B. (Mechanisms 1982): *Optimal Coordination Mechanisms in Generalized Principal-Agent Problems*, in: *Journal of Mathematical Economics* (10) 1982, S. 67-81.

Nash, John F. (Games 1951): *Non-Cooperative Games*, in: *Annals of Mathematics* (54) 1951, Second Series, S. 286-295.

Neugebauer, Udo (Unternehmensethik 1998): *Unternehmensethik in der Betriebswirtschaftslehre. Vergleichende Analyse ethischer Ansätze in der deutschsprachigen Betriebswirtschaftslehre*, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, Sternenfels, Berlin 1998.

Neumann, John von / Morgenstern, Oskar (Spieltheorie 1961): Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten, Würzburg 1961.

Neunzig, Alexander R. (Fixlohnverträge 2002): Effiziente Fixlohnverträge für arbeitsfreudige Arbeitnehmer mit Berichtspflichten, Center for the Study of Law and Economics, Universität des Saarlandes, Discussion Paper 2002-05, Februar 2002.

Nöldeke, Georg / Schmidt, Klaus M. (Option Contracts 1995): Option contracts and renegotiation: a solution to the hold-up problem, in: RAND Journal of Economics (26) 1995, Heft 2, S. 163-179.

Noreen, Eric (Ethics 1988): The economics of ethics: a new perspective on agency theory, in: Accounting, Organizations and Society (13) 1988, S. 359-369.

Nutzinger, Hans G. (Philanthropie 1993): Philanthropie und Altruismus, in: Ökonomische Verhaltenstheorie, hrsg. v. Bernd-Thomas Ramb und Manfred Tietzel, München 1993, S. 365-386.

Ockenfels, Axel (Fairneß 1999): Fairneß, Reziprozität und Eigennutz: ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz, Tübingen 1999.

Okruch, Stefan (Normen 1999): Innovation und Diffusion von Normen: Grundlagen und Elemente einer evolutorischen Theorie des Institutionenwandels, Berlin 1999.

Opp, Karl-Dieter (Entstehung 1983): Die Entstehung sozialer Normen: ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen, Tübingen 1983.

o.V. (Gehälter 2004): Politiker wollen es jetzt wissen: Manager sollen Gehälter offen legen, in: Münchner Merkur vom 25.10.2004, Nr. 248, S. MM21.

Palfrey, Thomas R. / Prisbrey, Jeffrey E. (Experiments 1997): Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: How Much and Why?, in: American Economic Review (87) 1997, Nr. 5, S. 829-846.

Parkin, Michael / King, David (Economics 1992): Economics, Workingham u.a. 1992.

Patzig, Günther (Ethik 1986): Ethik und Wissenschaft, in: Zeugen des Wissens, hrsg. v. Heinz Maier-Leibnitz, Mainz 1986, S. 977-997.

Patzig, Günther (Verhaltensnormen 1986): „Principium diiudicationis“ und „Principium executionis“: Über transzendentalpragmatische Begründungssätze für Verhaltensnormen, in: Handlungstheorie und Transzendentalphilosophie, hrsg. v. Gerold Prauss, Frankfurt am Main 1986, S. 204-218.

Pedell, Burkhard (Rate Regulation 2006): Regulatory Risk and the Cost of Capital. Determinants and Implications for Rate Regulation, Berlin u.a. 2006.

Pfaff, Dieter / Pfeiffer, Thomas (Controlling 2001): Controlling, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 359-394.

Pfeiffer, Thomas (Unternehmenssteuerung 2003): Anreizkompatible Unternehmenssteuerung, Perfomancemaße und Erfolgsrechnung. Zur Vorteilhaftigkeit von Ergebnisgrößen bei unbekanntnen Zeitpräferenzen des Managers, in: DBW (63) 2003, Heft 1, S. 43-59.

Picot, Arnold (Theorien 1991): Ökonomische Theorien der Organisation - Ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential, in: Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, hrsg. v. Dieter Ordelheide, Bernd Rudolph und Elke Büsselmann, Stuttgart 1991, S. 143-170.

Pieper, Annemarie (Leben 2001): Das gute Leben aus der Sicht des homo oeconomicus, in: controller magazin (25) 2001, Heft 5, S. 440-445.

Pieper, Annemarie (Einführung 2003): Einführung in die Ethik, 5. Aufl., Tübingen, Basel 2003.

Pollak, Robert A. (Additive 1967): Additive von Neumann-Morgenstern Utility Functions, in: Econometrica (35) 1967, Heft 3-4, S. 485-494.

Pratt, John W. / Zeckhauser, Richard J. (Hrsg.) (Principals 1985): Principals and Agents: The Structures of Business, Boston 1985.

Prendergast, Canice (Incentives 1999): The Provision of Incentives in Firms, in: Journal of Economic Literature (37) 1999, S. 7-63.

Pribram, Karl (Sozialphilosophie 1912): Die Entstehung der individualistischen Sozialphilosophie, Leipzig 1912.

- Priddat, Birger P. (Moral 1998): Moral Based Rational Man, in: Homo oeconomicus: Der Mensch der Zukunft?, hrsg. v. Norbert Brieskorn und Johannes Wallacher, Stuttgart, Berlin, Köln 1998, S. 1-31.
- Rabin, Matthew (Fairness 1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, in: American Economic Review (83) 1993, Nr. 5, S. 1281-1302.
- Radner, Roy (Agreements 1981): Monitoring Cooperative Agreements in a Repeated Principal-Agent Relationship, in: Econometrica (49) 1981, S. 1127-1148.
- Ramb, Bernd-Thomas (Logik 1993): Die allgemeine Logik des menschlichen Handelns, in: Ökonomische Verhaltenstheorie, hrsg. v. Bernd-Thomas Ramb und Manfred Tietzel, München 1993, S. 1-31.
- Ramsey, Ian T. (Normen 1986): Normen, in: Die Religion in Geschichte und Gegenwart: Handwörterbuch für Theologie und Religionswissenschaft, Band 4, hrsg. v. Kurt Galling, 3. Aufl., Tübingen 1986, Sp. 1520-1522.
- Rasmusen, Eric (Games 2001): Games and Information. An Introduction to Game Theory, 3. Aufl., Cambridge Massachusetts 2001.
- Rawls, John (Theorie 1993): Eine Theorie der Gerechtigkeit, übersetzt von Hermann Vetter, 7. Aufl., Frankfurt am Main 1993.
- Recktenwald, Horst Claus (Normen 1987): Über ökonomische und ethische Normen: Kritisches zu einem Schlüsselwerk für moderne Forschung, Stuttgart 1987.
- Rees, Ray (Theory 1985): The Theory of Principal und Agent, Part I, in: Bulletin of Economic Research (37) 1985, Heft 1, S. 3-26.
- Richter, Rudolf (Institutionen 1994): Institutionen ökonomisch analysiert: zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie, Tübingen 1994.
- Richter, Rudolf / Furubotn, Eirik G. (Institutionenökonomik 2003): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, 3. Aufl., Tübingen 2003.
- Rieck, Christian (Spieltheorie 1993): Spieltheorie: Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, Wiesbaden 1993.

Riegler, Christian (Anreizsysteme 2000): Hierarchische Anreizsysteme im wertorientierten Management: eine agency-theoretische Untersuchung, Stuttgart 2000.

Ripperger, Tanja (Ökonomik 1998): Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips, Tübingen 1998.

Rogerson, William P. (First-Order Approach 1985): The First-Order Approach to Principal-Agent Problems, in: *Econometrica* (53) 1985, Heft 6, S. 1357-1367.

Rogerson, William P. (Repeated 1985): Repeated Moral Hazard, in: *Econometrica* (53) 1985, Nr. 1, S. 69-76.

Roiger, Manuela (Beteiligungs-Controlling 1996): Aufgaben und Instrumente eines Beteiligungs-Controlling im Konzern aus koordinationsorientierter Sicht, unveröffentlichte Diplomarbeit, Fakultät für Betriebswirtschaft der Ludwig-Maximilians-Universität München 1996.

Roiger, Manuela (Normen 2002): Entwicklung eines Konzepts zur Analyse der Funktion von Normen in der Ökonomik, unveröffentlichte Projektstudie im Rahmen des postgradualen Studiums "Betriebswirtschaftliche Forschung", Fakultät für Betriebswirtschaft der Ludwig-Maximilians-Universität München 2002.

Ross, Stephen A. (Agency 1973): The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, in: *American Economic Review* (63) 1973, S. 134-139.

Rubinstein, Ariel (Equilibrium 1979): Equilibrium in Supergames with the Overtaking Criterion, in: *Journal of Economic Theory* (21) 1979, Nr. 1, S. 1-9.

Rutledge, Robert W. / Karim, Khondkar E. (Influence 1999): The influence of self-interest and ethical considerations on managers' evaluation judgments, in: *Accounting, Organizations and Society* (24) 1999, S. 173-184.

Schanz, Günther (Methodologie 1988): *Methodologie für Betriebswirte*, 2. Aufl., Stuttgart 1988.

Schmidt, Klaus M. (Commitment 1991): Commitment in games with asymmetric information, Dissertation an der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Bonn 1991.

Schmidt, Klaus M. / Schnitzer, Monika (Implicit Contracts 1995): The interaction of explicit and implicit contracts, in: *Economics Letters* (48) 1995, S. 193-199.

Schmidt, Paul F. (Normen 1971): Ethische Normen in der wissenschaftlichen Methode, in: *Werturteilsstreit*, hrsg. v. Hans Albert und Ernst Topitsch, Darmstadt 1971, S. 353-364.

Schmidt, Reinhard H. (Überlegungen 1972): Einige Überlegungen über die Schwierigkeiten, heute eine „Methodologie der Betriebswirtschaftslehre“ zu schreiben, in: *ZfbF* (24) 1972, S. 393-410.

Schmidtschen, Dieter / Mayer, Achim (Religion 1993): Ökonomische Analyse der Religion, in: *Ökonomische Verhaltenstheorie*, hrsg. v. Bernd-Thomas Ramb und Manfred Tietzel, München 1993, S. 311-341.

Schneider, Dieter (Unternehmensbesteuerung 1994): *Grundzüge der Unternehmensbesteuerung*, 6. Aufl., Wiesbaden 1994.

Schulz, Walter (Grundprobleme 1989): *Grundprobleme der Ethik*, Pfullingen 1989.

Schumpeter, Joseph Alois (Nationalökonomie 1908): *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig 1908.

Schweitzer, Marcell / Küpper, Hans-Ulrich (Systeme 2003): *Systeme der Kosten- und Erlösrechnung*, 8. überarbeitete und erweiterte Aufl., München 2003.

Schweizer, Urs (Vertragstheorie 1999): *Vertragstheorie*, Tübingen 1999.

Selten, Reinhard (Rationalität 2000): Eingeschränkte Rationalität und ökonomische Motivation, in: *Erweiterung der EU, Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Mainz 1999*, hrsg. v. Lutz Hoffmann, Berlin 2000, S. 129-157.

Shavell, Steven (Incentives 1979): Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship, in: *The Bell Journal of Economics* (10) 1979, S. 55-73.

Shavell, Steven (Insurance 1979): On Moral Hazard and Insurance, in: *Quarterly Journal of Economics* (93) 1979, Nr. 4, S. 541-562.

Siegel, Theodor (Steuern 1999): Steuern, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. v. Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 354-398.

Siemens, Ferdinand von (Inequity 2004): Inequity Aversion and Incentives: Three Essays in Microeconomic Theory, Dissertation an der Ludwig-Maximilians-Universität München, verfügbar unter <http://edoc.ub.uni-muenchen.de/archive/00002756/>.

Simon, Herbert A. (Bounded Rationality 1987): Bounded Rationality, in: The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Band 1, London 1987, S. 266-268.

Simon, Lutz (Normentheorien 1987): Theorie der Normen – Normentheorien: eine kritische Untersuchung von Normbegründungen angesichts des Bedeutungsverlusts des metaphysischen Naturrechts, Frankfurt am Main u.a. 1987.

Sliwka, Dirk (Team-Entlohnung 2001): „Never Change a Winning Team“ – Team-Entlohnung und implizite Kooperation, in: ZfbF (53) 2001, S. 777-797.

Sliwka, Dirk (Anreize 2003): Anreize, Motivationsverdrängung und Prinzipal-Agenten-Theorie, in: DBW (63) 2003, S. 293-308.

Sliwka, Dirk (Incentive Schemes 2003): On the Hidden Costs of Incentives Schemes, IZA Discussion Paper No. 844, Institute for the Study of Labor, Internet: www.iza.org, August 2003.

Smith, Adam (Theorie 1985): Theorie der ethischen Gefühle (1759), nach der Auflage letzter Hand übersetzt und mit Einleitung, Anmerkungen und Registern hrsg. v. Walther Eckstein, mit einer Bibliographie von Günter Gawlick, unveränderter Nachdruck der Ausgabe Leipzig 1926, Hamburg 1985.

Smith, Adam (Wohlstand 1993): Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen (1776), aus dem Englischen übertragen und mit einer umfassenden Würdigung des Gesamtwerkes herausgegeben von Horst Claus Recktenwald, 6. Aufl., München 1993.

Spence, Michael (Signaling 1973): Job Market Signaling, in: Quarterly Journal of Economics (87) 1973, Heft 3, S. 355-374.

Spier, Kathryn E. (Incomplete Contracts 1992): Incomplete contracts and signalling, in: RAND Journal of Economics (23) 1992, Heft 3, S. 432-443.

Spittler, Gerd (Norm 1967): Norm und Sanktion. Untersuchungen zum Sanktionsmechanismus, Olten und Freiburg im Breisgau 1967.

Spremann, Klaus (Agent 1987): Agent and Principal, in: Agency Theory, Information, and Incentives, hrsg. v. Günter Bamberg und Klaus Spremann, Berlin u.a. 1987, S. 3-37.

Steinmann, Horst / Löhr, Albert (Unternehmensethik 1994): Grundlagen der Unternehmensethik, 2. Aufl., Stuttgart 1994.

Steinmann, Horst / Löhr, Albert (Ordnungselement 1995): Unternehmensethik als Ordnungselement in der Marktwirtschaft, in: ZfbF (47) 1995, S. 143-174.

Steinmann, Horst / Oppenrieder, Bernd (Unternehmensethik 1985): Brauchen wir eine Unternehmensethik? Ein thesenartiger Aufriß einzulösender Argumentationspflichten, in: DBW (45) 1985, S. 170-183.

Steven, Marion / Otterpohl, Lars (Spieltheorie 2000): Evolutionäre versus nicht-kooperative Spieltheorie, in: WiSt (29) 2000, Heft 4, S. 201-206.

Stigler, George J. / Becker, Gary S. (Disputandum 1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: American Economic Review (67) 1977, Nr. 2, S. 76-90.

Stiglitz, Joseph (Optimal Taxation 1987): Pareto Efficient and Optimal Taxation and the New New Welfare Economics, in: Handbook of Public Economics, Volume II, hrsg. v. Alan J. Auerbach und Martin Feldstein, Amsterdam u.a. 1987, S. 991-1042.

Suchanek, Andreas (Heuristik 1993): Der homo oeconomicus als Heuristik, Diskussionsbeitrag Nr. 38 der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Ingolstadt der Katholischen Universität Eichstätt, September 1993.

Suchanek, Andreas (Moral 1997): Verdirbt der homo oeconomicus die Moral?, in: Ökonomie und Moral: Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität, hrsg. v. Karl R. Lohmann und Birger P. Priddat, München 1997, S. 65-84.

Suzuki, Yutaka (Bilateral Moral Hazard 2003): Commitment Problem, Optimal Incentive Schemes, and Relational Contracts in Agency with Bilateral Moral Hazard, Faculty of Economics, Hosei University, April 2003, im Internet unter <http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/workshops/micro/micropaper03/suzuki2.pdf>.

Szyperski, Norbert (Setzen 1971): Das Setzen von Zielen - Primäre Aufgabe der Unternehmensleitung, in: *ZfB* (41) 1971, S. 639-670.

Thaler, Richard H. (Homo Economicus 2000): From Homo Economicus to Homo Sapiens, in: *Journal of Economic Perspectives* (14) 2000, Nr. 1, S. 133-141.

Tirole, Jean (Incomplete Contracts 1999): Incomplete Contracts: Where Do We Stand?, in: *Econometrica* (67) 1999, Nr. 4, S. 741-781.

Ullmann-Margalit, Edna (Norms 1977): *The emergence of norms*, Oxford 1977.

Ulrich, Peter (Führungsethik 1999): Führungsethik, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 4: Ausgewählte Handlungsfelder, hrsg. von Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 230-248.

Ulrich, Peter (Wirtschaftsethik 2001): *Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*, 3., rev. Aufl., Bern u.a. 2001.

Ulrich, Peter / Thielemann, Ulrich (Denkmuster 1993): Unternehmensethische Denkmuster von Führungskräften, in: *DBW* (53) 1993, S. 663-682.

Vanberg, Viktor (Institutionen 1983): Der individualistische Ansatz zu einer Theorie der Entstehung und Entwicklung von Institutionen, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 2. Band, hrsg. v. Erik Boettcher, Philipp Herder-Dorneich und Karl-Ernst Schenk, 1983, S. 50-69.

Vanberg, Viktor (Morality 1987): *Morality and economics: de moribus est disputandum*, Social Philosophy and Policy Center, Original Papers No. 7, Bowling Green State University, New Brunswick u.a. 1987.

Vaysman Igor (Transfer Pricing 1996): A Model of Cost-based Transfer Pricing, in: *Review of Accounting Studies* (1) 1996, Heft 1, S. 73-108.

Velthuis, Louis John (Managemententlohnung 2003): Managemententlohnung auf Basis des Residualgewinns: Theoretische Anforderungen und praxisrelevante Konzepte, in: ZfB, Ergänzungsheft 4, 2003, S. 111-135.

Vickers, Douglas (Ethics 1997): Economics and ethics: an introduction to theory, institutions, and policy, Westport 1997.

Wagenhofer, Alfred (Verrechnungspreise 1992): Verrechnungspreise zur Koordination bei Informationsasymmetrie, in: Controlling. Grundlagen – Informationssysteme – Anwendungen, hrsg. v. Klaus Spremann und Eberhard Zur, Wiesbaden 1992, S. 637-656.

Wagenhofer, Alfred / Ewert, Ralf (Linearität 1993): Linearität und Optimalität in ökonomischen Agency Modellen. Zur Rechtfertigung des LEN-Modells, in: ZfB (63) 1993, S. 373-391.

Wallace, Wanda A. (Education 1992): Integrating Ethics into Doctoral Education: The Apparent Dilemma of Agency Theory, in: Ethics and agency theory: an introduction, hrsg. v. Norman E. Bowie und R. Edward Freeman, New York, Oxford 1992, S. 169-184.

Watkins, John W.N. (Entscheidung 1978): Freiheit und Entscheidung, Tübingen 1978.

Weber, Max (Wirtschaft 1947): Wirtschaft und Gesellschaft, 3. Aufl., 1. Halbband, Tübingen 1947.

Weber, Max (Objektivität 1988): Die „Objektivität“ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis (1904), in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre / Max Weber, hrsg. v. Johannes Winckelmann, 7. Aufl., Tübingen 1988, S. 146-214.

Werder, Axel von (Grundsätze 1996): Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensführung (GoF) – Zusammenhang, Grundlagen und Systemstruktur von Führungsgrundsätzen für die Unternehmensleitung (GoU), Überwachung (GoÜ) und Abschlußprüfung (GoA), in: Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensführung (GoF) für die Unternehmensleitung (GoU), Überwachung (GoÜ) und Abschlußprüfung (GoA), hrsg. v. Axel von Werder, ZfB Sonderheft 36, Düsseldorf, Frankfurt 1996, S. 1-26.

Wiedeking, Wendelin (Neid 2004): Eine Prise Neid und ein Schuss Hysterie. Warum die Gehälter von Managern Privatsache sind, in: Focus, 2004, Heft 41, S. 228.

Williamson, Oliver E. (Institutionen 1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen, aus dem Amerikanischen übersetzt von Monika Streissler, Tübingen 1990.

Williamson, Oliver E. (Organization 1996): Economic Organization: The Case For Candor, in: Academy of Management Review (21) 1996, Nr. 1, S. 48-57.

Winter, Stefan (Überblick 1996): Relative Leistungsbewertung - Ein Überblick zum Stand von Theorie und Empirie, in: ZfbF (48) 1996, S. 898-926.

Winter, Stefan (Managemententlohnung 2001): Empirische Untersuchungen zur Managemententlohnung, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 491-539.

Witt, Peter (Corporate Governance 2001): Corporate Governance, in: Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, hrsg. v. Peter-J. Jost, Stuttgart 2001, S. 85-115.

Wöhe, Günter (Steuerlehre 1988): Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Band 1 / Halbband 1: Die Steuern des Unternehmens; Das Besteuerungsverfahren, 6. Aufl., München 1988.

Wolff, Birgitta (Organisationsökonomik 1999): Organisationsökonomik, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, hrsg. von Wilhelm Korff u.a., Gütersloh 1999, S. 111-131.

Yezer, Anthony M. / Goldfarb, Robert S. / Poppen, Paul J. (Studying 1996): Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play, in: Journal of Economic Perspectives (10) 1996, S. 177-186.