

## **Märkte, Verträge, Netzwerke: Kompossibilität. Über Verträge als kollaborative Interaktionen.**

Birger P. Priddat

Märkte werden in der Ökonomie über optimale *exchanges* definiert. Diese tauschtheoretische Fundierung wurde in letzter Zeit durch den Transaktionsbegriff ersetzt. ‚Transaktion‘ ist nicht identisch mit dem auf Wertäquivalenz basierten ‚Tausch‘ (vor allem wird empirisch nirgends getauscht, nur ge- und verkauft). ‚Tausch‘ operiert ohne Geld, oder nur mit Geld als Index. ‚Transaktionen‘ benötigen notwendig Geld. Geld steht nicht beliebig zur Verfügung. Selbst als vorhandene Liquidität kann es ertragsreicher verliehen werden: die Opportunitätskosten des Verzichts auf Leihe für die Transaktion ändern jeweils den Transaktionswert. Solche Transaktionskosten entstehen auch, wenn umgekehrt Geld für die Transaktion geliehen wird (Zinskosten). In diesem Sinne variieren die Transaktionswerte je nach den aufzuwendenden Transaktionskosten. Wir haben es nicht mehr mit schlichten *exchanges* zu tun.

Im folgenden Text gehen wir einen Schritt weiter. Transaktionen sind notorisch Verträge. Die Rechtsinstitution ‚Vertrag‘ begleitet und fundiert die Märkte *sui generis*. Die Kosten rechtlicher Absicherung variieren wieder die Transaktionswerte. Doch bedeutet die Analyse der Transaktionen als Verträge mehr: Verträge haben das Potential, verhandeln zu können, d.h. gemeinsam festzulegen, welche Transaktionswerte im je spezifischen Fall gelten sollen. Das soll entfaltet werden – mit der Konsequenz, dass wir drei mögliche Marktstrukturen (und damit drei differente Markttheorien haben) haben: *exchange-markets*, Transaktionsmärkte und vertragsdefinierte Märkte. Die Ökonomie expliziert die ersten beiden. Was leistet ein kollaborativer vertragsdefinierter Markt? Welche Rationalitäten spielen hier eine Rolle? Indem hier von einer kollaborativen Grundstruktur des Vertrages selbst ausgegangen wird, ändert sich das Verständnis ökonomischer Rationalität, die traditionelle individualtheoretisch gedacht ist. Ohne den Rahmen der ökonomischen Theorie zu verlassen, wird in diesem Beitrag der Kern der ökonomischen Rationalität jedoch in die Vertragsgemeinschaft als minimalsoziologische Einheit verlegt.

**Transaktionen – Verträge**

Weder Tausch noch Transaktion sind die Basiseinheit der Märkte (folglich auch nicht die individuell agierenden *rational actors*). *Rational actors*, die frei und unabhängig für sich optimieren, generieren keine Transaktion: erst wenn beide Transaktanden interagieren und wenn Zahlungen fließen, ist eine wirtschaftliche Operation realisiert. *Rational choice* ist, im Marktzusammenhang und genau betrachtet, nur eine Vertragsbekundung, aber weder eine ökonomisch noch juristisch effektive Handlung.

Der ökonomische Basisoperator hingegen ist die bilaterale Transaktion in der Form eines Vertrages: nur im vertraglichen Konsensus wird die Transaktion ökonomisch konfirmiert. Weder Tausch noch Transaktion bilden die Basiseinheit der Ökonomie, sondern der Vertrag – als institutionell konfundierte Transaktion.<sup>1</sup>

Verträge haben I) eine individuelle Suchphase (Suche potentieller Vertragspartner) und II) eine kollektive Vertragseinigungsphase.<sup>2</sup> Final sind Transaktionen, wenn auch temporär, Kooperationen. Die Ökonomie ist, in ihrem transaktionalen Finale, eine Soziologie, weil der Kern der Vertragskooperationen in Kommunikation und Interaktion besteht. Die bilateralen Partner bilden eine minimalistische Sozietät, im Konsensus über ihre Vertraglichkeit.

Der ‚Vertrag‘ ist die spezifische Form einer Transaktion, die eine juristische Hülle hat, aber einen ökonomischen kommunikativen Kontent. Coase und Williamson haben das für relationale Verträge definiert (Coase 1937; Williamson 2002); letztlich aber sind alle Transaktionen relational, d.h. in ihren Bindungen offen (das zeigt sich, wenn *ex post* rechtlich geklagt wird, *weil* die Bindungen offen waren und man keinen Konsensus hatte). Die Schließung der Verträge geschieht durch das *bargaining* ihrer Vertraglichkeit (mit latentem Ungleichgewicht) (vgl. hierzu, auch im Folgenden: Priddat 2010a + b + c).

---

<sup>1</sup> Darin zeigt sich zudem, dass ökonomische Basishandlungen immer institutionell fundiert sind: die ökonomische Kontrahierung erfolgt immer in der Form einer juristischen (d.h. im Kontext einer Rechtsinstitution). Institutionales Verhalten (*rule following*) unterscheidet sich allerdings signifikant von ökonomischem Verhalten (*rational* oder *bounded rational choice*) (vgl. Priddat 2010d). In der Transaktion werden beide Handlungsmodi *uno actu* in Anschlag gebracht. Der ökonomische Akteur ist ein *multiple self*, das zwei Akteursmodalitäten gleichzeitig befolgt (mit der Konsequenz, dass wir die homogenierte Akteursversion des *rational actors* aufgeben, um zu analysieren, welche Akteursmodalitäten tatsächlich *in operation* sind (vgl. Priddat 2010d). In die Transaktionen sind allerdings noch mehr Institutionen involviert.

<sup>2</sup> Die Phase I ist identisch mit dem, was Walras das *tâtonnement* nannte, das Suchen der Vertragspartner. In Phase II muss der Vertrag selbst gestaltet werden – mit allen Optionen, im Verhandeln eigene Modalitäten zu entfalten (vgl. Priddat 2010a).

Jede Transaktion ist zwar unabdinglich institutionell-rechtlich konfundiert (sie findet ja in ausgewiesenen Rechtsräumen statt), wird aber, als ökonomische Relation, gewöhnlich institutionenunabhängig definiert. D.h. nicht, dass die institutionelle Einbettung geleugnet wird; sie ist aber für die ökonomische Basisrelation externalisiert. ‚Transaktion‘ ist demnach in der ökonomischen Theorie der Name für den ökonomischen Anteil am Vertrag, in Absehung von seinem institutionell-juridischen Part.

Folglich werden Transaktionen gemeinhin als Koordination wechselseitiger Vorteilsnahme (kompetitive Koordination) angesehen; in der Tausch- bzw. Transaktionslogik werden die Transaktionen durch den Gleichgewichtsmechanismus des Marktsystems geschlossen. Dabei wird unterstellt, dass Akteure nur transagieren, wenn sie ihren jeweiligen Nutzen maximieren.

Wechselseitige Vorteilsnahme konstituiert keine Vertragsgemeinschaft, sondern bis zum Schluss gegenseitiges Misstrauen, vom anderen übervorteilt zu werden. Der mögliche Vorteil des anderen ist nur Anlass, ihn zu minimieren. Solche kompetitiven Verhandlungen folgen zwei Handlungsmaximen: 1. maximiere deinen Vorteil, 2. minimiere den des anderen. Die Resultierende beider Maximen lautet: 3. beobachte den anderen darauf hin, ob und wie er dich hintergehen will. Wir haben es – *in the worst case* – mit einer doppelten Misstrauenskontingenz zu tun (als Konsequenz der Logik der freien und unabhängigen, methodologischen individuellen Akteure).

Ein solcher Mechanismus ist nicht effizient, weil er Kooperationspotentiale nicht ausschöpft. Die Auffassung des Vertrages als kompetitive Vorteilsnahme lotet das Verhandlungspotential nicht optimal aus, wie es bei Kooperationsprozessen geschehen kann. Verträge sind über ein Spektrum von Vertragsmodalitäten interpretierbar; die gewöhnliche ökonomische Interpretation als wechselseitige Vorteilsnahme ist eine gleichgewichtstheoretische Konstruktion, der es ausreicht, nachzuweisen, dass die Tausch-/ Transaktionspartner die beste der ihnen jeweils vorliegenden Alternativen gewählt haben (= *rational choice*). Dass in kooperativen Vertragsverhandlungen noch weitere Möglichkeiten sich auftun können, dass das Objekt ihrer Transaktion erweitert oder geändert werden kann, bleibt unerschlossen (vgl. Gintis et al. 2005). Vertragsverhandlungen können innovative Instanzen sein. Methodisch bedeutet dies, dass die Angebotsstruktur nicht mehr als ‚gegeben‘ angenommen werden muss, sondern modulierbar ist (während die *rational actors*, in ihrem rein koordinativen Vertragsprozeß, ausschließlich mit den gegebenen Alternativen transagieren).

Denn werden Verträge als gemeinschaftliche Kooperation aufgefasst, bilden sie ein *shared mental model* für alle Beteiligten aus, das es ermöglicht, außerhalb des bloßen Misstrauens der Situation wechselseitiger Vorteilmahme (kompetitive Koordination) im Modus einer kollaborativen Kooperation eigene und neue Vertragsbestimmungen zu generieren. So öffnet sich der Vertrag im Vertragsprozess, relationiert die Ausgangslage (vgl. Priddat 2010a). *Der Modus kollaborativer Kooperation achtet nicht nur auf den eigenen Vorteil, sondern auch auf den des anderen, um gegebenenfalls beider Vorteil auszuweiten* (= Extension des Handlungsspielraumes durch den Verhandlungsmodus des Vertragsprozesses).

Wir verhandeln Verträge wie Standardverträge. Ihre Standards gelten, wenn sie gelten; im Streitfall aber zeigt sich, dass ihre juristische Form nicht eindeutig ist (sie muss je spezifisch interpretiert werden – das ist ja gerade das Geschäft der Anwälte in der *ex-post*-Auseinandersetzung). Sie fallen dabei auch keinem ökonomischen Automatismus anheim (jede Transaktion hat ihren spezifischen vertraglichen Kontext) (vgl. später Fn. 5). Folglich sind Verträge bi- (oder multi-) laterale Vereinbarungen auf Gegenseitigkeit, die nicht nur die Vertragsinhalte betreffen, sondern auch die Form des Vertrages (dass sie gewöhnlich nach konventionalen Handlungsschemata ablaufen, spricht nicht gegen ihre kreative Öffnung; die Akteure können nicht nur die Verträge neu modulieren, sondern auch die Inhalte und sich selber darin).<sup>3</sup>

Hollis und Sudgen sprechen von „team utilities“ bzw. „team preferences“ (Hollis 1998; Sudgen 2000). Die individuellen Nutzenfunktionen transformieren sich zu einer gemeinsamen oder sozialen. Es bildet sich gleichsam eine soziale Norm innerhalb des Vertragsprozesses heraus, die eine Art *constitutional rule* bildet, die den Handlungsraum ordnet und erweitert. Die Norm arbeitet nur, wenn sie von Vertrauen getragen wird (d.h. wenn der Ausschluss des Misstrauens in der Situation ohne wechselseitige Vorteilmahme gewährleistet ist).

Der Vertragsprozess verläuft wie folgt (aus Priddat 2010a: Seitenzahl):

>>> Abb. 1 <<<

---

<sup>3</sup> Barzel erwähnt ergänzend auch „implizite Verträge“ als Form der Kooperation. Dabei passen zwei Akteure ihr Verhalten kooperativ an, ohne dass sie eine explizite Vereinbarung treffen (Barzel 2002: 64).

Verträge sind, ökonomisch genauer betrachtet, Interaktionsspiele (Ken und Binmore 2005). Sie haben – als marktliche Verträge – keine explizite *governance-structure* (wie Williamson (2002) es für das *contractual design within a firm* analysiert; genauer noch Wieland (1996, 2007)). Mir kommt es darauf an, dass kooperative Strukturen bereits außerhalb der Organisationen, in den Marktverträgen selbst, d.h. bereits in den *transactional contracts*, nicht erst in den *relational contracts*, gelten. In den Vertragsverhandlungen auf Märkten müssen die Beteiligten – anders als in Williamsons organisationaler Theorie – ihre *governance* selber bilden. Denn Verträge bilden sich nicht von selber, sind keine Tausch-Koordinations-Ereignisse, sondern generierter bzw. kommunizierter Konsensus (gewöhnlich mit einer juristischen Form, gleich, ob implizit oder explizit).<sup>4</sup>

Erweitern wir Williamsons *relational contracts* über die organisatorische Perspektive hinaus: jeder Vertrag ist relational, d.h. offen für beide Vertragspartner, bis sie ihn schließen. Die Form der Schließung – Vertragsformen, Vertragsverhalten wie Vertragsinhalte – werden in der (temporären) *governance* generiert, die sich für jeden Vertrag potentiell ausbildet. Diese kontraktuelle *governance* definiert die (temporäre, verschwindende) Norm der Vertragsbildung. Sie ist eine mögliche, emergente Konstitution bzw. Verfassung des Vertrages.

Verträge sind die Basisoperation auf Märkten – das war Commons neue Einsicht, die Coase zu seiner Transaktionskostentheorie anleitete (nun wieder aber ohne Commons juristische Konnotationen; vgl. Priddat 2010a).

## **Vom Tausch zum Vertrag**

Rekapitulieren wir die Ergebnisse unserer Argumentation: Der Schritt vom Tausch zur Transaktion ist nur die erste Dekonstruktion; der zweite Schritt ist die Inklusion der Transaktion in den Vertrag. Wenn der Vertrag lediglich als Festlegung dessen fungiert, was

---

<sup>4</sup> Es zeigt sich, dass umgekehrt Williamsons (und Coases) *theory of the firm* eine Extension der bereits im Vertrag enthaltenen Kooperationspotentiale ist. Wenn es in Marktverträgen möglich ist, emergente selbstbindende Kooperationsstrukturen zu entfalten, liegt der Schluss nahe, diesen Strukturen insbesondere dann, wenn sie als repetitive Strukturen auftreten, eine eigene Form zu geben: die einer Organisation, die erst einmal nichts anderes ist als ein *nexus of contracts* (Aoki 1990). Die Organisation hält, über ihre Organisation der Organisation, den Nexus der Verträge stabil und arbeitsteilig arbeitsfähig. Sie leistet die Kooperation als Organisation (über das Management in einer spezifischen *governance-structure*). Organisation ist eine spezifische Struktur der Vertragsbindung als Kooperation, logisch eine Extension der Vertragsmöglichkeiten marktlicher Transaktionen. Das zu extrahieren, setzte voraus, den marktlichen Vertrag nicht mehr als lose gekoppelte *spot-coordination* zu betrachten, sondern als ein institutionales Gefüge.

die Transaktion an Schritten notwendig macht, hat er keine eigenständige Valenz (außer der, rechtliche Normen in Anschlag zu bringen, die eine *governance-structure* einbringen, welche einer anderen Logik folgt als der ökonomischen der Effizienz). Doch selbst der obige Schritt ist noch unterkomplex relativ zu dem Prozess, der sich im Vertrag vollzieht: erst wenn wir den Vertrag als Prozess analysieren, gelangen wir in seine vollständige Extension:

Tausch  $\Rightarrow$  Transaktion  $\Rightarrow$  Vertrag  $\Rightarrow$  Vertragsprozess.

‚Tausch‘ simuliert Werteäquivalenz, gleichsam als objektive Relation. ‚Transaktion‘ hingegen besagt, dass kein Tausch stattfindet, sondern separate Kauf-/ Verkaufsoperationen gegen Geld. Geld aber ist ein Optionswert auf bessere Alternativen (= Nicht-Tausch). Man kann kaufen, verschieben oder ausleihen. Da Geld als Option nicht festgelegt ist: weder auf die ‚Vollendung‘ der ersten Transaktion in einer zweiten, noch überhaupt auf Güter (es kann, als Geld, verliehen werden, d.h. auf einem Kapitalmarkt auftreten), sind Transaktionen nicht nur deshalb kein Tausch, weil keine unmittelbare Gütervergleiche stattfindet, sondern vor allem deshalb nicht, weil die zeitliche Differenz der zwei Transaktionen keine Wertäquivalenz garantiert. Man kann für Geld später mehr oder anderes kaufen (vgl. ausführlich in Priddat 2010b; vgl. auch Ganssmann in diesem Band).

Verträge sind eine Reflektionsinstanz auf faire Gewährleistung der Transaktionen. Vertragsprozesse zeigen an, dass das Ergebnis verhandelt wird: ein expliziter Interaktionsmodus (Kooperation statt Koordination). Nun sind die meisten Transaktionen nicht (oder nur minimal) ausgehandelt, sondern folgen Kauf-/ Verkaufsroutinen. Doch wenn jede Transaktion zugleich ein Vertrag ist, und wenn jeder Vertrag latent das Potential hat, ausgehandelt zu werden, ist der Preis nicht mehr das einzige Argument für marktliche Allokationseffizienz. Sind Märkte über Vertrags-, d.h. Verhandlungsprozesse konstituiert, werden sie kommunikative Ereignisse mit eigenen Formen und eigener resultierender Rationalität. Die Änderung der Theorie, die Williamson als Bewegung „from choice to contract“ bezeichnet (Williamson 2002), fordert eine neue Markttheorie.

Vertragsprozesse haben eigene Verlaufsformen: eigene Pfadabhängigkeiten. Natürlich kann man jederzeit aus den *bargaining* aussteigen und wieder andere, dritte Angebote ventilieren. Solange wirkt die Konkurrenz (= Phase I). Aber im Vertragsprozess (Phase II) haben wir einen Phasenumschwung: man konditioniert sich wechselseitig, schöpft Vertrauen, gewinnt

im kollaborativen Prozess neue Optionen (die nicht mehr gegen dritte Alternativen abgeglichen werden, außer, man misstraut sich). Das Vertrauen (über ein *lock-in*, ein Prozess der de-Anonymisierung) definiert die relative Vertragskonsensualität. Man variiert, aber *within the partnership*, nicht mehr kompetitiv mit anderen (= Phase II). *Ist ein solcher Zustand erreicht, wechselt die Konkurrenz in Kooperation. Gelingende Vertragsprozesse sind wechselseitige Vereinbarungen mit emergentem Konkurrenzausschluß.*

Kooperation ist nicht lediglich ein formales Finale, sondern eine Prozessemergenz. Jedes *bargaining* ist potentiell *lock-in*-fähig. Das Vertrauen ist ein Ergebnis der Verhandlung, keine externe Voraussetzung. Ebenso die *fairness* (der Vertragserfüllung). Man muss sich das vergegenwärtigen:

1. Märkte sind kompetitive Veranstaltungen.
2. Märkte bilden sich über vollzogene Verträge.
3. Verträge bilden sich über Vertragsprozesse, die – in ihrem Finale (Phase II) – kooperativ, d.h. konkurrenzausschließend sein können.
4. D.h. dass wir im Kern des Marktprozesses nicht-kompetitive emergente Strukturen haben.<sup>5</sup> Ich halte das für bemerkenswert, weil es das Bild, das wir vom Markt haben, ändert.

## **Vertrauen und Kooperation**

Das hat auch Konsequenzen für die *rational choice*-Basis der Ökonomie. *Rational choice* basiert auf Konkurrenz und Misstrauen (vgl. oben); Verträge aber bauen auf Vertrauen, d.h.

---

<sup>5</sup> Das heißt nicht, dass jeder Vertragsprozess sein strukturelles Potential ausschöpft. Die rein koordinative wechselseitige Vorteilhaftigkeit genügt vielen Transaktanden. Sie meinen, wenn sie ihren Nutzen maximiert haben, alle Vorteile ausgeschöpft zu haben. Das gilt aber nur für das Ausschöpfen der bereits vorhandenen Alternativen. Gewinnt man im Verhandlungsprozess ein die Anonymität übersteigendes Vertrauen zueinander, können gemeinsam Handlungsmöglichkeiten ausgelotet werden, die den Nutzenraum vergrößern – eine Dimension, die die einfache Koordinations-nutzenmaximierung nicht wahrnimmt. Der Nutzenbegriff lässt die Akteure prüfen, ob das, was vorliegt, von Nutzen ist, und in welchem Maße. Etwas, was noch nicht vorliegt, aber im Prozess generiert werden kann, liegt außerhalb ihrer Wahrnehmung. Deswegen kann die im Vertragsprozess mögliche Extension des Nutzenraumes nicht einfach dem Standardnutzen subsumiert werden. Da die jeweiligen Nutzen final größer sein können, wenn man miteinander verhandelt, was alles zum Vertrag gehören kann, können sie nicht unabhängig von Verhandlungen gelten. Das liegt nicht im Möglichkeitsraum rein individueller Koordination.

auf phasenweisen Ausschluss von Misstrauen und damit auf Ausschluss taktischer Ausbeutungen des Partners. Werden misstrauische Akteure unterstellt, die ihre Erwartungswerte maximieren, ist Vertrauen ohne Kontrollmechanismus nicht erklärbar. Solche Akteure sichern sich jene Auszahlung, die sie gerade noch mit eigenen Mitteln maximal erzwingen können, ohne sich auf das Wohlwollen der anderen verlassen zu müssen. Rationale Akteure ziehen bekanntlich garantierte Auszahlungen unkooperativer Lösungen Kooperationen auch dann vor, wenn erfolgreiche Kooperationen für alle Beteiligten vorteilhafter wären (,Gefangenendilemma'; Kreps et al. 1982).

Vertrauen in Personen korrespondiert mit der Glaubwürdigkeit von deren Versprechen. Das ,Versprechen' ist längst ein ökonomisches Thema (vgl. Priddat 2008). In der Moderne, zumal in der modernen Ökonomie, ist das ehemals romantische Vertrauen in die unbedingte Glaubwürdigkeit der Versprechen (mithin der Treue) anderer durch temporalisierte Vertrauensbeziehungen abgelöst, die eher Merkmale eines Vertrages aufweisen als einer ewiggültigen Bindung (Priddat 2005). Beiden Vertrauensarten ist gemein, dass bestimmte Verhaltensalternativen – entweder ganz oder zeitweise – ausgeblendet werden. Solche Ausblendungen von latent Vorhandenem lassen emotionale Einflüsse vermuten. In Vertrauensbeziehungen verschwinden mögliche Vertrauensbrüche im unmarkierten Bereich des Verhaltensraumes und bleiben erst einmal außer Acht, um in Ruhe die Möglichkeiten der markierten Seite auszuloten. Wenn Emotionen diese Ausblendung steuern (vgl. Kabalak und Priddat 2010), hat das weniger mit Normativität zu tun, als damit, soziale Arenen für Verhaltensalternativen zu konstruieren, die im neoklassischen *default*-Fall unmöglich oder wenigstens unwahrscheinlich sind.

Verträge sind auto-generative bzw. emergente Ereignisse, die alternative Bewertungen nicht ausschließen (exogene Phase I), aber zu einem Zeitpunkt abbrechen (endogene Phase II). Dann verhandelt man vertraulich, d.h. wechselseitig kongruierende Nutzen erwartend (das kollektive Ergebnis höher schätzend als das je nur individuelle). Das geschieht von dem Moment an, in dem man ein gemeinsames Modell des möglichen Vertrages verfügt (*shared mental model of contract gains* bzw. *contractual frame*; *Quelle*): wenn die gemeinsamen Vorteile höher wiegen als die Alternativen (die *unframed* bleiben). Verträge bilden Arenen für Kooperationsgewinne.



Die juristische Form, ökonomisch betrachtet eher ein Hülle,<sup>6</sup> leitet diesen Prozess nicht an, aber begleitet ihn allemal. Im Gegensatz zur Organisation, deren Vertragsbindungen Williamson untersucht, haben die marktlichen Verträge keine selbstverständliche *governance structure*, außer der, die gemeinsam konstituiert wird. Aber ohne Führung: man muss sich wechselseitig vertrauen (Ausschluss von *principal/agent-relations*). Die *governance* steckt in der institutionalisierten Vertrauensstruktur. Das Rechtssystem übernimmt nur die *third party regulation* für den exceptionellen Fall (*law as management by exception*) (vgl. generell Barzel 2001).

Letztlich legen Verträge die Preise fest (und alle Kosten und Leistungen). Hier wird die Unterscheidung von Transaktion und Vertrag noch einmal bedeutsam: *Transaktionen bilden sich auf der Basis von vorgegebenen Preisen. Betont man hingegen die Vertragsform der Transaktion, bildet potentiell die Aushandlung den Preis.* Wir haben nicht lediglich differente Nomen, sondern unterschiedliche Marktprozesse vorliegen. Im Vertragsprozess konstituiert sich das Objekt des Vertrages überhaupt erst. Hochstandardisierte Verträge variieren die soziale Inklusion.

Alle Verträge beteiligen zudem mehr als die bilateralen Partner: ihre Netzwerke. Man beobachtet andere, wie sie transagieren, und man beobachtet die sozialen Effekte (vgl. Fuhse und Mützel 2010). I. d. S. kommunizieren die Netzwerke die Vertragsgenerierung mit. Verträge sind demnach prinzipiell tri- bzw. multilateral angelegt (vgl. Priddat 2010e).

Unterscheiden wir zwei Vertragssorten: a) die smarten, in denen die bilateralen Partner ihre Nutzen optimieren (Optimierung der individuellen Nutzen, wechselseitig) und b) die kollaborativen, in denen die bilateralen Partner den kollektiven Gewinn, den sie teilen wollen, ausloten: (b) generiert Kooperationsrenten, die (a) nicht kreieren kann (aufgrund hoher Sicherungskosten, Stichwort *hedging*).

Ein Markt, der ausschließlich aus neoklassischem *contracting* bestünde, würde sich auf Phase I beschränken, d.h. auf einen Auswahlprozess der Marktangebote, die im Moment einer optimalen Koordination *sponte sua* bereits geschlossen sind, mit einer juristischen

---

<sup>6</sup> Das heißt folgendes: die juristische Festlegung des Vertrages dient letztlich dazu, für den Fall des Betruges oder Missverständnisses klare *ex-post*-Korrekturregeln zu haben. Für den Vertrag als ökonomischen Vertrag *sui generis* ist das Recht nicht nötig; es ist eine versichernde Instanz.

Rückversicherung, im Falle der Fehlinterpretation oder des Betruges *ex post*-Kompensation zu bekommen.

Im Fall der kollaborativen Vertragskooperationen senkt Vertrauen die Transaktionskosten des *hedging* (Misstrauenskosten). Die Präferenzen werden offengelegt, und die *fairness* des Prozesses wird mitkonstituiert. Der Prozess ist offen für verschiedene *social* bzw. *fairness-norms* (mit je differenten *pay offs*, die durch die Form der Vertragsbildung mit definiert werden). Beim neoklassischen *contracting* hingegen bleibt die *fairness* kontingent: man versucht zu bekommen, was man bekommen kann, gleichgültig, ob man die Nutzenerwartungen und deren Befriedigung der anderen mit erreicht – ohne Interferenz.

Das neoklassische *contracting* umschreibt die Koinzidenz zweier individueller Nutzenoptimierungen, das kollaborative *contracting* hingegen die Kooperation zweier Nutzenintentionen, die wechselseitig darauf achten, dass die anderen zufrieden gestellt werden bei eigenem Zufriedenstellen. Manche Ökonomen interpretieren es so, dass Altruismus bzw. Kooperation ein Teil der Nutzenfunktion ist (vgl. Fehr und Fischbacher 2004). Die experimentelle Ökonomie zieht aus diesen Ergebnissen erhebliche ökonomo-anthropologische Schlüsse: *homo reciprocans* statt *homo oeconomicus* (Falk 2003). Ich rate zur Vorsicht, die Rationalität der Transaktionsprozesse mit atypischen Variablen zu vermischen. Geeigneter ist die Einbettung in *frames*, Institutionen oder *social norms*, die eine Selektion der individuellen Rationalitäten herbeiführen. Denn die Reziprozitätsnorm (*fairness* z.B.) entfaltet erst dann ihre Wirkung, wenn sie von den Vertragsparteien gemeinsam akzeptiert ins Spiel eingeführt wird; sie ist kein Teil der Natur der Spieler (sie steht zur Disposition als *social norm*, muss aber in der Interaktion aktiviert werden und eine je spezifische, angemessene Form bekommen (vgl. hier Wieland 2007, der auf bewusstes Wertemanagement setzt). Die kooperative Dimension des Vertrages ist ein kommunikativer Akt der Konsensbildung, der aus verschiedenen Motiven getragen werden kann: wegen der Geltung von Normen, wegen Sympathie, wegen *shared mental models*, aber auch wegen der Rationalität von Kooperationsgewinnen.

Vertragliche Kollaboration ist nicht solidaristisch misszuverstehen, sondern eine Form sozialer Intelligenz, in der die wechselseitige Vorteilnahme nicht ausgeschlossen wird, aber durch eine zusätzliche Bedingung ergänzt wird: durch wechselseitige Anerkennung der Partner, nicht nur in ihren (Netzwerk-)Status, sondern auch in der Berücksichtigung ihrer

Interessen. Das lässt sich durch rationale individuelle Koordination nur kontingent bewerkstelligen.<sup>7</sup>

Die kollaborative Grundstruktur des Vertragsprozesses erweist sich als Kern von Überlegungen, die *rational choice*-Koordination in einem Gleichgewichtsnexus aufzugeben und Vertragsprozesse nicht nur als Kernprozesse der Marktökonomie zu deklarieren, sondern sie als offene Interaktionsspiele einzuführen, die in wechselseitigen Anpassungen einen *modus collectivus* finden, der je situativ angepasst wird (wobei der Vertrag, den man gemeinsam bildet, ein Teil der Situation wird).

Versuchen wir eine Summe: Akteure suchen Komplementaritäten, die sie zu Kollaborateuren macht, d.h. nicht-autonom. Sie orientieren sich aneinander (kopistisch, allo-replikativ), um in einer virtuellen Agentur aufzugehen, die eine spezifische Struktur von *identity & control* herstellt (vgl. White und Godart 2007b).

Viele Phänomene, die in der *rational-actor*-Nomenklatur als individuelle Handlungen: frei und unabhängig, unterstellt werden, sind, solchermaßen agenturtheoretisch betrachtet, intraorganisatorische Phänomene, d.h. gar keine Marktphänomene (in Phase II ist die gelingende kollaborative Vertragsverhandlung eher ein diskursiv-intraorganisatorisches als ein Marktphänomen. Hierbei wird die Verhandlung als – flüchtige – quasi-organisationale weil kollaborative Instanz angesehen).

Doch sei das nicht missverstanden: wir reden eindeutig von Markthandlungen. Indem wir den Vertragsprozess in zwei Phasen aufteilen, haben wir es bei Phase I mit einem offenen Suchprozess zu tun, der in einer bilateral wechselseitigen Nutzeneinschätzung endet, und somit den Vertrag schließt. In Phase I verzichtet man gänzlich auf einen Vertragsaushandlungsprozess, der potentiell aber für die Transaktion möglich wäre. Erst wenn bilateral tatsächlich ausgehandelt wird (Phase II) – ein Fall, der empirisch nicht immer

---

<sup>7</sup> In einer anderen Diktion lässt sich das so beschreiben: es kommt nicht allein auf die Verteilung der *pay offs* an, sondern auch darauf, dass die Identität der Akteure bestätigt bzw. nicht lädiert wird (vgl. Herrmann-Pillath 2009). Die Geltung bzw. Akzeptanz des Vertrages beruht nicht allein auf den Ergebnissen, sondern auch auf der Stimmigkeit des Vertrages, und zwar dermaßen, dass beide Vertragspartner sich zugleich anerkannt bzw. reputierlich behandelt fühlen. Die soziale Symmetrie bedeute nicht: Gleichstellung, sondern Angemessenheit (= *fairness*). Soziale Asymmetrie im Vertragsergebnis ist zwar juristisch nicht anfechtbar, aber als ‚soziale Übervorteilung‘ durchaus (mit Folgen für die Netzwerkkommunikation).

eintritt, aber systematisch möglich ist –, verhalten die beiden Partner sich so, als ob sie eine, wenn auch temporäre, kleine Organisation bilden, in der eine neues Moment Geltung erlangt: reziproker Altruismus (Fruehwald 2010). Man bildet einen gemeinsamen Rahmen, innerhalb dessen man nicht-kompetitiv, sondern kollaborativ aushandeln kann. Das, was für den Markt bisher konstitutiv schien, dass er einem Konkurrenzmodus folgt, erweist sich im Kern der Transaktion als Vertrag als Prozess, so er wahrgenommen wird, als kollaborative Exklusion von Konkurrenz.

Das Ergebnis ist paradox: im Kerngeschehen der Märkte kann ein Verhaltensmodus Geltung bekommen, der konträr zu den gewöhnlichen Marktbeschreibungen steht. Und das ohne Theoriewechsel: denn dass Transaktionen Verträge sind, und dass Verträge Aushandlungspotentiale haben, gehört zu den ökonomischen Theorieressourcen, bleibt in der ökonomischen Theorie jedoch völlig unentfaltet.

Was Coase klug für Unternehmen/ Firmen konstatierte, dass sie aus der Marktkonkurrenz herausgehobene hierarchische Organisationen bilden, als *non-market-phenomena*, gilt für die Verträge, die konstituierenden Marktrelationen, ebenso. Sie sind, im Moment ihrer Vertragsförmlichkeit, aus dem Marktprozess herausgenommene kollaborative Strukturen: virtuelle Agenturen, aber ohne die organisatorische oder Management-Gewährleistungen der Unternehmen. Sie müssen ihre mikroorganisatorische Phasen selber organisieren (ohne Organisation zu sein oder zu werden). Wir können lediglich sagen, dass die Vertragsprozesse final eine organisatorische Phase haben, ohne explizites Prozessmanagement, auf reiner Wechselseitigkeit beruhend (gegebenenfalls mit juridischem *coaching*, aber ohne Führung, d.h. autoreferentiell). Aber sie bleiben marktliche und marktbestimmende Vorgänge.

Im Kern der Marktprozessualität haben wir es mit einem auto-referentiellen Prozessgebilde zu tun, das die Freiheit der Vereinbarung hat. D.h. Verträge sind in der Lage, die Bedingungen, unter denen sie **kompetitiv / kongruent** zusammenkamen, nach dem Maßstab ihres temporären Konsensus selber zu definieren (Phase II). Anstelle der neoklassischen Optimierung von Gegebenheiten können sie im Vertragsprozess neue Gegebenheiten kreieren, die eigene lokale Gleichgewichte ausbilden. Sie sind, *sui generis*, potentiell innovative Instanzen, die mit einer Hayek'schen Qualität versehen sind: dass sie im Markt ihr eigenes Entdeckungsverfahren betreiben, die Bedingungen, unter denen sie angetreten sind, durch ihre gemeinsame Gestaltung zu ändern. Es bleibt letztlich eine empirische Frage,

welche Transaktionen solche Vertragsprozessqualität annehmen. Potentiell können es alle Transaktionen.

Wichtig ist der Hinweis, dass in Phase II des *bargaining-* bzw. *negotiation-*Prozesses das Entdeckungsverfahren auf die eigenen Wechselseitigkeitspotentiale ausgerichtet ist, nicht mehr, oder nur marginal auf den Markt. Wir haben es mit einem prozessemergenten Ausschluss von Dritten zu tun. Diese spezifische Interferenz der Phase II beruht auf im Prozess ausgebildetem Vertrauen, das funktional den Ausschluss von Alternativen generiert (über diese Funktion des Vertrauens als emotionalem *pre-contracting* vgl. Muramatsu und Hanoach 2005; auch Kabalak und Priddat 2010). Das sind oft keine willentlichen Vorentscheidungen, sondern agglomerierte Prozessergebnisse, die eine gewisse Spezifität erreicht haben, so dass eine Vergleichbarkeit mit dritten bzw. externen Alternativangeboten nicht mehr möglich scheint, weil man mit denen nicht verhandelt hat und auch nicht verhandelt. In Phase II hat der Vertragsverhandlungsprozess eine Schwelle überschritten und einen Eigenwert erreicht, eine geschlossene rekursive Form, die nicht mehr ohne weiteres Dritten vermittelbar ist. Dass dabei „empathy“ eine vertrauensbildende Rolle spielt (Singer und Fehr 2005: Seite), ist ein Teil der neueren Ergebnisse neuroökonomischer Forschungen, die die kognitiven Aspekte von Entscheidungen mit den affektiven systematisch verknüpft sehen (Kabalak und Priddat 2010).

Aber auch unabhängig von den – emotional gedeuteten – ‚shared feelings‘ (Singer und Fehr 2005: Seite) erreichen die Vertragsverhandlungen Interferenzfoki, die relationsspezifisch *unique* sind (denn andere Verhandlungen, mit anderen Partnern, hätten andere Interferenzen erzeugt). Demnach ist jeder Phase II-Prozess solitär und nur bedingt komparabel (diese ‚bounded comparability‘ ließe sich nur auf Kosten der Spezifität wieder aufheben; indem man Preis- oder Leistungsangebote Dritter ins Spiel brächte, würde man nur den nackten Ausgangspunkt möglicher Verhandlungen skizzieren, nicht aber die im Verhandlungsprozess (auch dem des virtuell eingeführten Anderen) generierten und weiter noch generierbaren Vereinbarungen. Eine Entscheidung etwa, Phase II abubrechen, würde die inzwischen aufgelaufenen spezifischen Verhandlungsgewinne entwerten. Die alternativen Verhandlungen müssten erst geführt werden, ohne zu wissen, ob man dieselbe Interferenz erreichen würde. In anderer Terminologie: das inzwischen in den Vertragsverhandlungsprozess investierte *social capital* würde vollständig entwertet (Lin 2001; Herrmann-Pillath 2000). Es erweist sich, dass der Vorteil der Ökonomie, jederzeit Vergleiche zu alternativen Angeboten ziehen zu können,

durch die emergente Interferenz der Phase II eingeschränkt wird. Verträge unterliegen in ihrer finalen Prozessphase einer *bounded compatibility*, die – positiv – als *Kompossibilität* bezeichnet werden könnte.

Leibnitz' Begriff der *Kompossibilität* bezeichnet hier einen *Prozess der gemeinsamen Ermöglichung*. Die *bounded compatibility* meint hingegen, dass man dann, wenn man sich aufeinander einlässt, Vergleiche mit anderen Konstellationen ausgrenzt (als eine Form der Reduktion von Komplexität, die identisch ist mit einem synthetischen Kooperationsgewinn. Genauer: die Reduktion von Komplexität als Ausschluss konkurrierender Dritter bildet die Basis für eine höhere Komplexität der kooperativen Möglichkeiten, die so mit Dritten nicht erreichbar wäre – es sei denn, in einem ähnlichen Prozess der Ausschließung anderer Dritter etc. pp.). Kompossibilität verweist hingegen nicht auf eine exkludierende Struktur, sondern auf eine kollaborativ-ermöglichende Struktur der Transaktionen als Vertragsaushandlungsprozesse. Man gleicht nicht nur die voreingestellten Nutzen ab, sondern eröffnet sich, qua sympathetischer Verhandlung, neue Nutzendimensionen (= Kooperationsrenten). Fruehwald (2010: Seite) analysiert diesen Vertragsmodus als reziproken Altruismus (Allgemeiner wird dies auch als ‚indirekte Reziprozität‘ gehandelt; vgl. Nowack und Sigmund 2005).

Als Vertragsgemeinschaft bildet die bilaterale Partnerschaft eine temporäre Sozietät (um den hilfswise vorhin eingeführten Terminus der Organisation zu vermeiden). Sie bildet eine minimalsoziologische Einheit.

Märkte bestehen aus vielen Vertragssozietäten, die in ihrer Vertragsprozesslichkeit lokale Gleichgewichte herstellen (*situative bargainings*), die in der ersten Phase (I) noch konkurrenente Optionen abschätzen, in ihrer zweiten, endogen-emergenten Phase (II) aber kollaborativ eigene Spielräume ausloten und festlegen, und in ein spezifisches *social capital* investieren, das singuläre Ergebnisse generiert (d.h. je spezifische emergente *returns on investment*: Kooperationsgewinne). Verträge haben in ihrem gelingenden Konsensus eine relative Autonomie, die sie für strenge Systemkomparation untauglich macht:

- Sie optimieren nicht, was der Markt will, sondern was sie gemeinsam festlegen.

- Damit legen sie in ihrem lokalen Ereignisraum fest, was der Markt ist.

- Indem das alle Verträge tun, bildet sich der Markt als Summe der kollaborativen lokalen Optimierungen, aber nicht in einem allgemeinen Gleichgewicht, sondern als Marktprozess mannigfaltiger Variationen lokaler Ergebnisse (der Anschluss an eine evolutorische Ökonomie liegt auf der Hand; vgl. Herrmann-Pillath 2009).

Natürlich sind diese Ergebnisse instabil, anfechtbar, und wieder in jedwelche Konkurrenz hereinholbar. Verträge sind potentiell instabil. Haben sie aber Vertrauen emergiert, arbeiten sie, in Phase II, wie Institutionen: die Beteiligten folgen ihren (emergenten) Regeln, d.h. sie vergleichen keine Alternativen mehr; bis zu dem Moment, in dem dritte Angebote wieder ins Spiel kommen. Aber, und das ist die neue Erkenntnis, sie tun dies immer nur wieder als Vertragsprozesse, mit potentiell eigener Dignität, relativer Autonomie und emergenter Spezifität.

Märkte sind – trivial wie überraschend – potentiell durch kollaborative Basisoperationen definiert; die Konkurrenz ist ein allgemeiner Rahmen, in der sich emergente Kooperationsmuster je spezifisch ausbilden, in schwacher Wechselwirkung, weil jeder Vertrag, so er ausgefaltet wird (Phase II), einer *bounded comparability* unterliegt. Es gibt, in diesem Sinne, keinen allgemeinen Markt.

## **Netzwerke und Märkte**

Alle Akteure sind, parallel, in Netzwerke inkludiert. Das ist nicht trivial: sie bewegen sich *uno actu* in anderen sozialen Dimensionen, als nur in den Märkten (vgl. auch Fn. 1). Netzwerke sind lose Kopplungen der Akteure (in diversen Dimensionen, die untereinander nicht gekoppelt sind), die eine soziale Positionierungsmatrix darstellen. Hier werden Statusfragen geklärt, aber wesentlich kommunikative Kopplungen. In Netzwerken kommunizieren die Teilnehmer soziale und wirtschaftliche Bedeutungen (Relevanzen; Foki, Aufmerksamkeiten, etc.). Netzwerke sind *linguistic communities*, in denen Sprachspiele laufen, die Semantik kodifizieren (vgl. White 2008; White und Godart 2007a, 2007b; Priddat 2010a, 2010b, 2010e).

Netzwerke bilden insofern institutionale Arrangements, in denen die Akteure der Vertragsbildungen *shared mental models* generieren, die – im besten Fall – die Emergenz

fördern können, die aber – im Standardfall – nur die *rational choice* informieren, welche Koinzidenzen sie eingehen sollte. Das kooperative Moment der Vertragsprozesse ist strukturell präsent, und zwar in zwei Dimensionen sich ausfaltend: I) in die (emergente) Kooperation zweier Partner als *mutual agreement* (horizontale Kommunikation) und II) als Einfluss der Netzwerke jeweils auf einen der Partner (vertikale Kommunikation).

Beide Dimensionen verschränken sich. Wir können vermuten, dass *mutual agreement* eher möglich sind, wenn beide Vertragspartner denselben Netzwerken zugehören (evtl. einer Branche). Sie verfügen dann nicht nur über ähnliche Semantiken, sondern werden aus ihrer Netzwerkkommunikation positiv bestärkt. Differieren die Netzwerke, sinkt die Chance eines emergenten *mutual agreement* im Vertragsprozess, weil wir unangepasste Semantiken vorliegen haben und neutrale bis ablehnende ‚Beratung‘ in der Netzwerkkommunikation (vgl. Priddat 2010e).

Beide Partner bilden im Gelingensfall eines emergenten Vertragsprozesses ein eigenes (Mikro-) Netzwerk, das nicht nur Dritte exkludiert, sondern auch die Netzwerkeinflüsse. Netzwerke sind funktional Brücken des Phasenüberganges (von I nach II) im Vertragsprozess. Auch die Findung von Transaktionspartnern im Vertragsprozess (Phase I) wird durch ihre Netzwerke beeinflusst. Wir müssen uns von der Vorstellung verabschieden, dass rationale Akteure kommunikationsunabhängig agieren – sie stehen ständig unter Einfluss (selbst im Fall nicht nachweisbarer akuter Kommunikation handeln sie unter Einfluss der Semantiken ihrer Netzwerkteilhabe).<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Was für B2B-*contracts* (B2B = *business to business*) einsichtig sein mag, gilt *prima facie* nicht für hochstandardisierte Konsumverträge (B2C = *business to consumers*). Hochstandardisierte Konsumverträge z.B. sind notorisch eingebettet in z.T. komplexe, z.T. subtile Angebotsstrukturen, die über das Medium der Werbung (und der Netzwerkkommunikationen der Freunde, Verwandten, Kollegen, Bekannten, Szenen, Vereine etc.) laufen. Unternehmen ‚verhandeln‘ mit den Konsumenten über den *content* dessen, was sie verkaufen. Die dann über standardisierte Verträge erfolgende Transaktion ist ein *exchange of contents*, nur dass die Verhandlungsposition des Konsumenten reduziert ist auf eine Kaufentscheidung (bzw. eine Nichtkaufentscheidung). *De facto* verhandelt der Konsument aber in seinen Netzwerken über die Relevanz der werbungsmarkierten Produkte – als *ex ante*-Kommunikation vor der Transaktion. Die Verhandlungsarena ist grösser als nur die bilaterale Transaktionsbeziehung (vgl. Priddat 2010e). Das kann hier nur angedeutet werden: Güter sind Güter + Bedeutung (Priddat 2006), die medial erzeugt wird (Werbung, gesellschaftliche Kommunikation, wesentlich in Netzwerken: Freunde, Familien, Kollegen, *communities*, *peer to peer* etc.). Folglich werden die Verträge nicht unmittelbar durch den Kauf geschlossen, sondern vornehmlich durch die vorlaufende Kommunikation der Relevanz der Güter: bezüglich ökonomischer wie sozialer Geltung. Die Netzwerkkommunikation gehört mit in den Vertragsprozess: Konsumverträge sind folglich multilaterale Vertragsverhandlungen. Natürlich konkretisiert sich die Verhandlung letztlich in bilateralen Verträgen; aber der Vorlauf wie der Abschluss dieser Verträge fordert und bestätigt zugleich die Netzwerkkommunikationen.



Implizite bzw. emergente Verträge als Kooperation zweier Partner sind ein Akt relativer Autonomie, der gegen die Konkurrenz des Marktes (gegen die Vermutung, dass es extern immer noch bessere Vertragsmöglichkeiten gäbe) und gegen die Netzwerkeinflüsse behauptet werden muss und deshalb stabilitätsgefährdet bleibt. Das ist nun von entscheidender Bedeutung: die Akteure können sich in emergenten Vertragsprozessen von ihrer Brückensemantik lösen, ihre leitenden Netzwerkeinflüsse aufheben, wenn es ihnen gelingt, im Vertrag eine gewisse Exklusion herzustellen, indem beide Partner sich neue Optionen eröffnen. Diese Änderungen beruht nicht auf einer hypothetischen Autonomie der Individuen, sondern auf einem gelingenden (Mikro-) Diskurs der Vertragspartner in ihren jeweiligen Vertragsprozessen. *Vertragsprozesse kollaborativer Art sind potentiell innovative Instanzen.*

Die ‚Freiheit des Marktes‘ beruht dann nicht auf einer vorausgesetzten Freiheit der Individuen, sondern auf einer *Vertragsemergenz*, die es erlaubt, gemeinsam neue Optionen zu eröffnen. Doch steht die Forschung über die Bedingungen einer solchen relativen Autonomie des Vertragprozesslichen noch am Anfang (nicht hingegen über *social contracts* von Gruppen; vgl. Ostrom 2006).

### **Marktheoretische Konsequenzen**

Normativ können wir allerdings bereits jetzt schon behaupten, dass die ökonomische Theorie des Marktes in ihren Basisoperationen auf Verträgen beruht, d.h. auf Interaktionsstrukturen, die tendenziell auf Kooperation hinauslaufen. Genauer: Phase I des Vertragsprozesses arbeitet im Konkurrenzmodus, Phase II tendenziell im Kooperationsmodus. Verträge sind somit typische Kandidaten für – phasenunterschiedene – *co-opetions*. Damit wäre die Struktur der Basisoperatoren angemessen beschrieben.

Märkte sind folglich Prozessmannigfaltigkeiten von Vertragsprozessen, die dyadische, über Netzwerkkommunikationen auch triadische oder multilaterale Formen annehmen, je nachdem, welche relative Autonomie sie erreichen. Jeder Vertrag bildet ein lokales Gleichgewicht, mit eher emergentem oder konkurrentem Preisbildungsprozess. Der Markt generiert somit multiple Gleichgewichte, die sich über Netzwerkkommunikationen ausbreiten oder ändern. Bedeutsam wird die Analyse der verschiedenen Phasenübergänge (von Phase I zu II).

In diesem Sinne sind ökonomische Transaktionen notorisch eingebettet in trans-ökonomische Bestimmungen, Einflüsse und Gestimmtheiten, die die Idee der Unabhängigkeit der Akteure aufgeben zugunsten einer kommunikativen Inklusion, die die Ökonomie systematisch mit der (Wirtschafts-)Soziologie neu verbindet (vgl. Fuhse und Mützel 2010).

Nicht mehr die individuelle Vorteilsnahme steht in der Marktökonomie im Vordergrund, sondern die Optimierung von Netzwerkbedingungen (wobei der Vertrag ein 2-stelliges Minimalnetzwerk darstellt) – ein erweitertes Williamsonmodell, das nicht nur auf Organisationen, sondern auf Netzwerk-*governances* abstellt. Die in der Ökonomik vorausgesetzte Rationalität individueller Akteure, die auf die Wahl zwischen gegebenen Alternativen abgerichtet ist, wandelt sich im Vertragsprozess in ein Generieren von neuen Optionen, d.h. sie transformiert die Akteure in einen Status, den sie *ex ante* nicht haben konnten. Der auto-generative Vertragsprozess wählt sich neue Akteure, indem er sie transformiert. Das lässt sich nicht mehr in *rational choice* rückübersetzen.

## **Literatur**

Aoki, M. 1990. Firm As a Nexus of Treaties. London: Sage

Barzel 2001

Barzel, Y. 2002. A Theory of the State. Economic rights, legal rights, and the scope of the state. Cambridge: Cambridge University Press.

Binmore, K.G. 2005. Natural Justice. Oxford: Oxford University Press

Bolton, G.E. und A. Ockenfels. 2006. The Limits of Trust in Economic Transactions. Investigations of Perfect Reputation Systems. working paper Universität Köln 13 October 2006.

Coase, R.H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica* 4(16), 386-405.

Falk, A. 2003. Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 141 – 172

Fehr, E. und U. Fischbacher. 2004. Social Norms and human cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*. 8(4), 185 – 190.

Fruehwald, Edwin S. 2010. Reciprocal Altruism as the Basis of Contract. Hostra University. School of Law. Legal Studies Research Paper Series No. 8.  
<http://ssrn.com/abstract=1270117> (Stand: )

Fuhse, J. und S. Mützel. 2010. *Relationale Soziologie: Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Gintis, H., S. Bowles, R. Boyd und E. Fehr (Hrsg.) 2005. *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundation of Cooperation in Economic Life*. Cambridge and London: MIT-Press.

Herrmann-Pillath, C. 2000. *Social Capital and Network*. working paper. Universität Witten/Herdecke, Wirtschaftsfakultät.

Herrmann-Pillath, C. 2009. *The economics of identity and creativity. A cultural science approach*. University of Queensland Press.

Hollis, M. 1998. *Trust with Reason*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kabalak, A. und B.P. Priddat. 2010. *Emotion, Gefühl und Entscheidung. Elemente einer Affektenlogik der Ökonomie*. Manuskript für das Forschungsprojekt WENKE2 (Prof. Pfriem / Oldenburg).

Kreps, D. M.; Milgrom, P.; Roberts, J.; Wilson, R. 1982. Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma. *Journal of Economic Theory* 27, 245–252.

Lin, N. 2001. *Social Capital*. Cambridge: Cambridge University Press.

Muramatsu, R. und Y. Hanoch. 2005. Emotions as a mechanism for boundedly rational agents: The fast and frugal way. *Journal of Economic Psychology* 26, 201-221.

North, D.C. 1995. Five Propositions about Institutional Change. In: Knight, J. und I. Sened (Hrsg.). *Explaining Social Institutions*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 95-102.

Nowack, M.A. und K. Sigmund. 2005. Evolution of indirect reciprocity. *Nature* 437 (27), 1291–1298.

Ostrom, E. 2006. *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge und London: Cambridge University Press.

Priddat, B.P. 1995. Moralischer Konsum. Über das Verhältnis von Rationalität, Präferenzen und Personen. In: Lohmann, K. R. und B.P. Priddat (Hrsg.). *Ökonomie und Moral. Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität*. München: Oldenbourg: Scienta Nova

Priddat, B.P. 2005. Modernes Vertrauen: Unvollständige Bindung und Wechsel. In: Priddat, B.P. *Unvollständige Akteure. Komplexer werdende Ökonomie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Priddat, B.P. 2006. Moral als Kontext von Gütern. In: Koslowski, P. und B.P. Priddat (Hrsg.). *Ethik des Konsums*. München: Fink, 9–22.

Priddat, B.P. 2008. Moral als Investition. In: Kersting, W. (Hrsg.). *Moral und Kapital. Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Paderborn: mentis, 205–218.

Priddat, B.P. 2010a. Mutual agreement in Netzwerkkontexten. Anmerkungen zur Vertragstheorie der Ökonomie. Manuskript für eine Tagung in Konstanz (Prof. J. Wieland) über die Grundlegungen der Institutionenökonomie. Okt. 2009. Tagungsband 2010.

Priddat, B.P. 2010b. Das Dritte in der Ökonomie. Transaktion als multipler triadischer kommunikativer Prozeß. In: Esslinger, E., T. Schlechtriemen, D. Schweitzer und A. Zons (Hrsg.). Die Figur des Dritten. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 110–124.

Priddat, B.P. 2010c. Ökonomische Gerechtigkeit? Das Beispiel des Vertrages. Manuskript zu einer Tagung des Walter Eucken Institutes in Freiburg Br. über „Gerechtigkeit“ (Prof. V. Vanberg; Freiburg) Sept. 2009. Tagungsband 2010.

Priddat, B.P. 2010d. Institutionenmodernisierung. Zu einer Theorie der Märkte als heterogene Akteurspopulationen. Manuskript zu einer Tagung „Wirtschaftskultur“ der Universität Bielefeld (Prof. Abelshauser). Feb. 2010. Tagungsband 2010/11.

Priddat, B.P. 2010e. Kollaborative Vertragsprozesse und Netzwerke. Williamson and beyond. Beitrag zu einer Festschrift für Josef Wieland. in Vorbereitung 2011.

Priddat, B.P. und K.R. Lohmann. 1997. Ökonomie und Moral. Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität. München und Oldenbourg: Scienta Nova.

Singer, T. und E. Fehr. 2005. The neuroeconomics of Mind Reading and Empathy, <ftp://repec.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp1647.pdf> (Stand: )

Sudgen, R. 2000. Team preferences. *Economics and Philosophy* 16, 175–204.

White, H.C. 2008. Meaning Emerges in relational Dynamics. Manuskript für den workshop ‘Relational Sociology – Transatlantic Impulses’. Berlin 25.89. 2008 (unpublished)

White, H.C. und Godart, F.C. (2007a): Märkte als soziale Formationen,. In: Beckert, J., R. Diaz-Bone und H. Ganßmann (Hrsg.). Märkte als soziale Strukturen. Frankfurt: Campus, 197–215.

White, H.C. und F.C. Godart. 2007b. Stories from Identity and Control. Stories from Identity and Control. Sociologica 3/2007, doi: 10.2383/25960

Wieland, J. 1996. Ökonomische Organisation, Allokation und Status. Tübingen: Mohr Siebeck.

Wieland, J. 2007. Die Ethik der Governance. 5. Aufl. Marburg: Metropolis.

Williamson, O.E. 2002. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. Journal of Economic Perspectives 16 (3), 171–195.