

# Verträge als Kooperation. Über eine implizite Ethik der Transaktionen.

Birger P. Priddat

## 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 beruht, in ihrem transaktionalen Finale, auf einer schwachen Soziologie, weil der Kern der Vertragskooperationen in Kommunikation und

---

<sup>1</sup> Darin zeigt sich zudem, dass ökonomische Basishandlungen immer institutionell fundiert sind (eine alte Einsicht J.R. Commons (1995/1924)): 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 ökonomischen 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)). An den Transaktionen sind allerdings noch mehr Institutionen involviert (vgl. dazu besonders Ostrom 2005).

<sup>2</sup> Vgl. Williamson 2002. 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).

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 Kontext. 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 hat). Die Schließung der Verträge geschieht durch das *bargaining* ihrer Vertraglichkeit (mit latentem Ungleichgewicht) (vgl. hierzu, auch im Folgenden: Priddat 2012b, 2013a).

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 gezeugnet wird; sie ist aber für die ökonomische Basisrelation externalisiert. Transaktionen sind aber fundamental zwei-dimensional ausgelegt: ökonomisch und juristisch, d.h. sie unterliegen zwei differenten Logiken. In der ökonomischen Theorie wird ein-dimensional argumentiert: ‚Transaktion‘ ist demnach in der ökonomischen Theorie der Name für den ökonomischen Anteil am Vertrag, in Absehung von seinem institutionell-juristischen 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 ihre jeweiligen Nutzen maximieren.

Wechselseitige Vorteilnahme 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. einer expliziten: maximiere deinen Vorteil, und 2. einer impliziten: 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 (vgl. Kabalak 2011)).

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 / Bowles / Boyd / Fehr 2005; Ostrom 2005: 128). *Vertragsverhandlungen können innovative Instanzen sein*. Methodisch bedeutet das, 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 Vorteilsnahme (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 2012a). *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).

Verträge haben weder eine eindeutige juristische Form (auch sie muss je spezifisch interpretiert werden), noch einen ökonomischen Automatismus (jede Transaktion hat ihren spezifischen vertraglichen Kontext). 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, die Inhalte und sich selber darin).<sup>3</sup>

---

<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).

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 der Situation bloß wechselseitiger Vorteilsnahme gewährleistet ist).

Der Vertragsprozess verläuft wie folgt (aus Priddat 2012a):



Verträge, sind, ökonomisch genauer betrachtet, Interaktionsspiele (Ken Binmore 2005). Sie haben – als marktliche Verträge - keine explizite *governance-structure* (wie Williamson es für das *contractual design within a firm* analysiert (Williamson 2002); genauer noch Wieland (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 implizite oder explizite).<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 – wird 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/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 2012a)).

## **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 Vertrags lediglich als Festlegung dessen fungiert, was 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:

---

<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 spezifischen 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.

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

‚Tausch‘ simuliert Werteäquivalenz, gleichsam als objektive Relation. ‚Transaktion‘ hingegen besagt, dass kein Tausch stattfindet, sondern separate Kauf/Verkauf-Operationen, 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 Güter-Vergleichung 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 2010).

Verträge sind eine Reflektionsinstanz auf faire Gewährleistung der Transaktionen. Vertragsprozesse zeigen an, dass das Ergebnis verhandelt wird: ein expliziter Interaktionsmodus: Kooperation statt Koordination.

Märkte sind durch Vertragsprozesse konstituiert, d.h. durch kommunikative Ereignisse, mit eigenen Formen und eigener resultierender Rationalität.

Vertragsprozesse haben eigene Verlaufsformen: eigene Pfadabhängigkeiten. Natürlich kann man jederzeit aus dem *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.** In Phase II wird der Markt ausgeschlossen: man bildet einen eigenen kleinen neuen (bilateralen) Markt, mit potentiell eigenen Preis- und Qualitätsurteilen.

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) <sup>5</sup>. 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 phasenweise nicht-kompetitive emergente Strukturen haben. Ich halte das für bemerkenswert, weil es das Bild, das wir vom Markt haben, ändert. Und auch das Bild der daran beteiligten Akteure.**

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 Koordinationsnutzenmaximierung 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.

---

<sup>5</sup> Vertrauen ist *prima facie* bedingungslos, kann nicht an unmittelbares Gegen-Vertrauen gekoppelt sein: ein ungeschütztes Angebot. Herrman-Pillath macht darauf aufmerksam, dass das in Adam Smith's *Theory of Moral Sentiment* bereits ausgearbeitet war, in seinem Topos der *sympathy* (Herrmann-Pillath 2007: 12). ‚Sympathy‘ bietet ein ‚mutual understanding‘ an, das vom Anderen auf andere Weise als durch rationale Reziprozitätsabschätzung aufgenommen werden kann, d.h. wechselseitig durch „the satisfaction rendered by experiencing togetherness, i.e. the joy about sympathy“ (dito; mit Bezug auf Sudgen 2002). Der Bezug zur *behaviourial and neuroeconomics* ist längst hergestellt (Ashraf / Camerer / Loewenstein 2005): dass das positive Gefühl eines Gemeinschaftshandeln zur Basisressource der Rationalität/Emotion-Verschränkung neuronaler Prozesse gehört. Adam Smith's Konnotation von Selbstinteresse (*Wealth of Nations*) und Passionen (*Theory of Moral Sentiments*) ist eine frühe Konzeption, die heute in den *neuroeconomics* zu einem neuen Fundament der Entscheidungsbildung entfaltet wird. Um den Bezug zum Vertragsprozesse zu leisten: „...the mere ability to understand the other is a source of positive feelings. As a result, people would not just strike the rationally-self-interested deals, but converge on some notions of fairness“ (Herrmann-Pillath 2007: 13, vgl. Camerer 2003: 101 ff).

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 bloß individueller Koordination.

## **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. 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“ (vgl. Kabalak 2011)).

Vertrauen in Personen korrespondiert mit der Glaubwürdigkeit von deren Versprechen. Das ‚Versprechen‘ ist ein unterschätztes 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 / Priddat 2010; Arias-Maldonado 2017), 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 gemeinsame 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*): wenn die gemeinsamen Vorteile höher wiegen als die Alternativen (die *unframed* bleiben). Verträge bilden Mikro-Arenen für Kooperationsgewinne.

Die juristische Form, eher ein Hülle bzw. ein *lawful lender of last resort*,<sup>6</sup> leitet diesen Prozess nicht an, 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 exzeptionellen Fall (*law as management by exception*) (vgl. generell Barzel 2001).

Letztlich legen Verträge die Preise fest (+ allen Kosten und Leistungen). 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. I. d. S. kommunizieren die Netzwerke die Vertragsgenerierung mit. Verträge sind demnach generell tri- bzw. multilateral eingebettet (vgl. Priddat 2016a).

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,

---

<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. Nur das erlaubt eine genuin ökonomische Vertragstheorie, die aber sich immer ihrer juristischen Umgebung versichert.

ausloten. (b) generiert Kooperationsrenten, die (a) nicht kreieren kann (dafür hohe Sicherungskosten (*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 juridischen 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 (vgl. Falk 2003; Fehr/Fischbacher 2004).

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/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, der auf bewusstes Wertemanagement setzt (Wieland 2007)). 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/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).

Was Coase klug für die 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**

---

<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 /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 juridisch nicht anfechtbar, aber als ‚soziale Übervorteilung‘ (mit Folgen für die Netzwerkkommunikation).

**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).

Im Kern der Marktprozessualität haben wir es mit einem autoreferentiellen Prozessgebilde zu tun, das die Freiheit der Vereinbarung hat. D.h. Verträge sind in der Lage, die Bedingungen, unter denen sie konkurrenz 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.

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/Hanoch 2005; auch Kabalak/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. 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/Fehr 2005), ist ein Teil der neuern Ergebnisse neuroökonomischer Forschungen, die die kognitiven Aspekte von Entscheidungen mit den affektiven systematisch verknüpft sehen (Kabalak/Priddat 2010).

Aber auch unabhängig von den ‚shared feelings‘ (Singer/Fehr 2005) erreichen die Vertragsverhandlungen Interferenzfoki, die

relationsspezifisch *unique* sind (denn andere Verhandlungen, mit anderen Partnern, hätte andere Interferenzen erzeugt). Demnach ist jeder Phase II-Prozess solitär und nur bedingt komparabel.<sup>8</sup>

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.<sup>9</sup>

Märkte bestehen aus vielen Vertragssozietäten, die in ihrer Vertragsprozesslichkeit lokale Gleichgewichte herstellen (situative *bargainings*), die in der ersten Phase (I) noch konkurrente 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, potentiell 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.**

---

<sup>8</sup> 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.

<sup>9</sup> 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 wären – es sei denn, in einem ähnlichen Prozess der Ausschließung anderer Dritter etc. pp.).

**- 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 (Herrmann-Pillath 2009)).

Natürlich sind diese Ergebnisse instabil, anfechtbar, wieder in jedwede 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, 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/Godart 2007 a+b; Priddat 2012 b, 2012c; 2018).

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 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 2012b).

Beide Partner bilden im Gelingenfall 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>10</sup>

---

<sup>10</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 2012c; vgl. auch Priddat 2015: Kap. 10).

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

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 Vertragsprozesslichen noch am Anfang (nicht hingegen über *social contracts* von Gruppen (Ostrom 2006)).

## **Ethische 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 tendentiell auf Kooperation hinauslaufen. Genauer: Phase I des Vertragsprozesses arbeitet im Konkurrenzmodus, Phase II tendentiell im Kooperationsmodus. Verträge sind somit typische Kandidaten für – phasenunterschiedene - *co-opetitions*. 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 als konkurrentem Preisbildungsprozess. Der Markt

---

bilateralen Verträgen; aber der Vorlauf wie der Abschluss dieser Verträge fordert und bestätigt zugleich die Netzwerkkommunikationen.



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 / 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. Netzwerk-*governance* beruht nicht, wie noch in Williamsons Organisationsmodell, auf organisationaler Regelung, sondern auf einer Beeinflussung durch externe Netzwerkkommunikationen und deren Bedeutungsfestlegungen.

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.

Kooperation als – latenter, jederzeit möglicher - *modus integralis* ökonomischer Transaktionen ist ein ethischer Modus. Doch kommen hier nicht Normen oder Maximen ins Spiel, die als (der Ökonomie externe) Restriktionen fungieren, sondern Optionen, seine Beziehungen frei und vertraulich zu gestalten. **Der ethische Modus wird, wenn Vertrauen herrscht, bilateral generiert.** Entscheidend ist die im Vertrauen aufscheinende andere Haltung der Akteure: dass sie bereit sind, dem anderen etwas zuzugestehen, statt nur sich selber Vorteile (vgl. Ortmann 2004: 130 und f., auch 137 f.). Systematisch haben wir es mit einer ‚Ökonomie der Gabe‘ im Kerngeschäft der Marktökonomie zu tun.

Das mag aufs Erste befremdlich erscheinen. Aber die Gabenökonomie ist kein ausschließlich vormodernes Modell des Ökonomischen (Hernaff 2009; zur grundlegenden Analyse vgl. Derrida 1993, Enkelmann 2010, Ricoeur 1990), sondern ko-präsent in den modernen Transaktionswelten (Ortmann 2004, Hiltinger 2009; Priddat 2016b). Reinterpretieren wir die obigen Ausführungen im Lichte dieser Konzeptionen, ist Phase II der

Vertragsverhandlungen dann, wenn sie in ein vertrauensbasiertes *mutual agreement* übergeht, ein sozialer Raum, in dem nicht mehr auf die Maximierung des individuellen Nutzens gesehen wird, aber auch nicht – worauf die obige Analyse basiert – auf die Generierung gemeinsamer Kooperationsrenten, sondern darüber hinaus – möglicherweise – auf ein gegenseitiges Geben, das weder auf Wertäquivalenz noch auf unbedingte Reziprozität gründet. Denn wenn man vertraut, gibt man dem anderen, ohne zu verlangen, wiedergegeben zu bekommen. Das sind Formen einer Sozio-Ökonomie, keiner *pure economics*.

Das ist keine importierte *moral attitude*, sondern ein Moment der Logik des Vertrages als mögliches *mutual agreement*. Phase II eröffnet eigene Verhandlungsdimensionen. Es hängt völlig davon ab, inwieweit das Vertrauen zulässt, aufeinander zuzugehen. Man gibt Preisnachlässe, man bewertet neu, man definiert freie Zahlungskonditionen, etc. Überhaupt kann in solchen Vertrauensverhandlungen die Asymmetrie, die zwischen Vertragspartnern besteht, nicht nur nicht ausgenutzt werden, sondern durch einseitige Schenkungen so tariert werden, dass der andere als gleich dasteht.

Man mag das nicht als vertragsfremd abtun: 1. gehört es in die dargelegte Logik des Vertrages, 2. ist es nur fremd, wenn man die Akteure *ab ovo* als nutzenmaximierende Fremde modelliert. Was aber, wenn sie im Vertragsprozeß ‚Freunde‘ werden? Dieser Begriff ist der Ökonomie *prima facie* fremd. Freunde aber geben, ohne zu erwarten, dass wiedergegeben wird (Derrida 1999). Freundschaft – es geht hier nicht um romantische Reminiszenzen, sondern um systematische Analyse des Vertragsmöglichen – ist ein extensionaler Modus der Gabenökonomie. Ich nenne ‚Freundschaft‘ hier den Zustand der Verhandlungsvertrautheit in Phase II, der dem anderen Zugeständnisse macht, nicht um altruistisch aufzutreten, sondern um eine Disposition zu schaffen, die ein Verhaltensmodell einführt, dass dem anderen es ebenfalls möglich macht, darauf produktiv zu antworten. Und wenn nicht *in situ*, dann einmal später. Vertrauen gebiert Vertrauen. Hier werden dann Dispositionen angelegt für weitere transaktionale Kooperationen. Die Vertrauensdisposition in Phase II erweist sich als eine Bedingung der Möglichkeit der Produktion von Vertrauen (im Sinne wechselseitiger oder interferentieller Anerkennung).

Das, was Williamson als Transaktionskostenrationalität behandelt: dass Akteure längerfristige Beziehungen eingehen, weil es die Transaktionskosten der Prüfung von Verträgen senkt, ist womöglich einem anderen Modus geschuldet: dass man gar keine Kosten senken,

sondern gute Beziehungen haben will (*mutual agreements* als *social capital*). Das Ziel dieser *mutual agreements* besteht dann nicht darin, die jeweiligen oder gemeinsamen Nutzen zu optimieren, sondern eine *eudaimonia* zu erlangen, ein Gut, das Transaktionsrelationalität und vertraute Beziehungshaftigkeit zu einem Nexus bindet. Man sieht sogleich, dass der jeweilige Nutzen nicht verschwindet, aber er wird unter neuen Bedingungen generiert: dass man sich versteht, d.h. keine anonyme Beziehung eingeht, sondern eine humane derart, dass man vor sich und anderen im guten Leben bestehen kann (*eupraxis*). **Das Gut, dass hierbei gewonnen wird, ist keine Extension des Nutzens, sondern seine Bedingung: dass etwas nur dann nützlich sein kann, wenn man es in einem Beziehungskontext bekommt, der selber gut ist.** Der Nutzen, können wir wirtschaftsphilosophisch anmerken, ist nur dann ein Nutzen, wenn er dem, was man unter einem guten Leben versteht, einpasst. Es geht hierbei nicht um ein Mehr-Haben-Wollen, sondern um einen Beitrag zum Gut-Sein.

Der Ort der Produktion dieses Gutes ist systematisch der Vertrag. In diesem Sinne enthält die Ökonomie, in ihrem Kerngeschäft, bereits eine Ethik, die aber nur dann Geltung erlangt, wenn sie im *mutual agreement* auch generiert wird. So gesehen, können wir *a fortiori* die Ökonomie neu betrachten lernen: welche Gaben gegeben werden, welche Vertrauensgüter entstehen, welche Transaktionen zugleich Formen des guten Lebens fundieren. Etc.

Natürlich sind das wirtschaftsphilosophische Konklusionen. Wirtschaftsphilosophie hebt sich von der bloßen Wirtschaftsethik ab, indem sie die inkludente Produktion des Ethischen mitreflektiert. Es geht dabei nicht um normative Regulation, sondern um einen im Vertragsprozess potentiell lagernden *modus humanus* der Beziehungen der Akteure, die sich als Menschen erweisen, nicht lediglich als Systemoperatoren (wie der *homo oeconomicus*). Und dass die Wirtschaft diesen *modus ethicus* in ihrem System potentiell längst enthält: als Möglichkeit, die im Vertragsprozess jeweils aber erst zu verwirklichen ist. Die Wirklichkeit des *mutual agreement* entsteht im Prozess seiner Verwirklichung. Vertragspartner bilden verschiedene *homini* aus, je nach dem, wie sie den Prozess durchgehen (*homo oeconomicus* ist der Akteur, der notwendig übrig bleibt, wenn im Phase II kein Vertrauen emergiert. Empirisch häufig, ist er methodisch ein Spezialfall, der unter Bedingungen des *non-trust* Geltung erlangt).

Es geht nicht darum, dass Verträge ethisch sein sollen, sondern darum, dass sie den Bezug auf gute Beziehungen untereinander in der Logik ihres Handelns bereits immer schon enthalten. Natürlich ist das

Milieu, in dem Verträge verhandelt werden: das Marktmilieu, durch andere *mental models* (der individuellen Nutzenmaximierung) geprägt. Der *modus ethicus* ist immer gefährdet. Deshalb schlage ich vor, den Akteur in Phase II nicht zu determinieren, sondern ihn selber die Modalitäten des Vertrages finden zu lassen: darin ist möglich, dass er sich als *homo cooperativus* erweist. Das ist ein anderer Typus als Falks *homo reciprocans*. Denn er ist nicht, quasi anthropologisch, auf Reziprozität abonniert, sondern auf freie Konstitution der Verträge. D.h. dass er nicht als *homo oeconomicus* auftreten muss, aber auch nicht als *homo reciprocans*, der ein *fairness*-Moment der Wiedervergeltung einträgt. Im Vertrag kann einer auch schenken, ohne wieder zu verlangen (nicht unbedingt *in toto*, aber partiell). Empirisch mag das selten sein, aber wir haben darüber einfach zu wenige Daten, um es als irrelevant zu erklären. Doch wissen wir jetzt, dass die logische Struktur des Vertrages diese Form der Mutualität zulässt. Damit wissen wir, dass die Ökonomie in ihrem Kern eine andere Handlungsinterferenz, einen nutzentranszendierenden Interaktionismus birgt, der ein riesiges Forschungsprogramm betreiben könnte. Gehen wir es an.

## Literatur

Aoki, M. (1990): *Firm As a Nexus of Treaties*, Sage

Arias-Maldonado, M. (2017): Die affective Wende, 31 – 37 in: *Lettre International* Nr. 119 / 2017

Ashraf, N. / Camerer, C.F. / Loewenstein, G. (2005): Adam Smith, Behaviorial Economist, 131 – 146 in: *Journal of Economic Perspectives* 19 (3)

Barzel, Y. (2002): *A Theory of the State. Economic rights, legal rights, and the scope of the state*. Cambridge: Cambridge Univ. Press

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

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

Camerer, C. F. (2003): *Behaviorial Game Theory*, N.Y. / Princeton

Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm, S. 386 ff. in: *Economica* 4 (4)  
Commons, J. R. (1995 [1924]): *Legal Foundations of Capitalism*, New York: Macmillan

Derrida, J. (1993): *Falschgeld. Zeit geben I*, München

Derrida, J. (1999): *Politik der Freundschaft*, Ffm.: Suhrkamp

Enkelmann, W-D. (2010): Beginnen wir mit dem Unmöglichen. Jacques Derrida, Ressourcen und Ursprung der Ökonomie, Marburg: Metropolis

Falk, A. (2003): Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans, 141 – 172 in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 2003

Fehr, E. / Fischbacher, U. (2004): Social Norms and human cooperation, in: Trends in Cognitive Sciences, Vol. 8, Nr. 4, April 2004, 185 – 190

Fuhse, J. / Mützel, S. (2010): Relationale Soziologie: Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung, Wiesbaden: Vs Verlag

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

Henaff, M. (2009): Der Preis der Wahrheit. Gabe, Geld und Philosophie, Ffm.: Suhrkamp

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

Herrmann-Pillath, C. (2007): Adam Smith and Confucius, discussion paper Frankfurt Scholl of Management and Finance,

Herrmann-Pillath, C. (2009): the economics of identity and creativity. A cultural science approach, University of Queensland Press

Hillebrandt, F. (2009): Praktiken des Tauschens. Zur Soziologie symbolischer Formen der Reziprozität, Wiesbaden: VS

Hollis, M. (1998): Trust with Reason, Cambridge: Cambridge University Press  
[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=966033](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=966033)

Kabalak, A. (2011): Kooperativität vs. Rationalität, discussionpaper Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Witten/Herdecke, Nr. 8 / 2011

Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2010): Emotion, Gefühl und Entscheidung. Elemente einer Affektenlogik der Ökonomie, 377 – 410 in: Antoni-Komar, I. / Lehmann-Waffenschmidt / Pfriem, R. / Welsch, H. (Hrsg.): Wenke2 – Wege zum nachhaltigen Konsum, Marburg: Metropolis

Lechner, Chr. (2001): The Competitiveness of Firm Networks, Ffm. / Berlin etc.: Peter Lang

Lin, N. (2001): Social Capital, Cambridge University Press

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

North, D.C. (1995): Five Propositions about Institutional Change, S. 95 – 102 in: Knight, J. / Sened, I. (1995) (eds.): Explaining Social Institutions, Ann Arbor: The University of Michigan Press

Ortmann, G. (2004): Als ob. Fiktionen und Organisation, Wiesbaden: Vs

Ostrom, E. (2005): Understanding Institutional Diversity, Princeton and Oxford: Princeton University Press

Ostrom, E. (2006): Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge, Mass. / London: Cambridge University Press

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

Priddat, B.P. (2005): Modernes Vertrauen: Unvollständige Bindung und Wechsel, Kap. 3.2 in: Priddat, B.P.: Unvollständige Akteure. Komplexer werdende Ökonomie. Wiesbaden: VS-Verlag

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

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

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

Priddat, B.P. (2011): Kollaborative Vertragsprozesse und Netzwerke. Williamson and beyond, 111 – 146 in: Grüninger, St. / Fürst, M. / Pforr, S. / Schmiedeknecht, M. (Hrsg.): Verantwortung in der globalen Ökonomie gestalten. Governanceethik und Wertemanagement, Marburg: Metropolis

Priddat, B.P. (2012a): Ökonomische Gerechtigkeit? Verträge als prozessuale *fairness*, 131 – 54 in: Vanberg, V.J. (Hrsg.): Marktwirtschaft und soziale Gerechtigkeit, Tübingen: Mohr-Siebeck

Priddat, B.P. (2012b): Akteure, Verträge, Netzwerke. Der kooperative Modus der Ökonomie, Marburg: Metropolis

Priddat, B.P. (2012c): Mutual agreement in Netzwerkkontexten. Anmerkungen zur Vertragstheorie der Ökonomie, in: Priddat 2012b

Priddat, B.P. (2013a): Institutionen, Regeln, Ordnungen; Marburg: Metropolis

Priddat, B.P. (2013b): Institutionenmodernisierung. Zu einer Theorie der Märkte als heterogene Akteurspopulationen, in: Priddat 2013a

Priddat, B.P. (2015): *Economics of Persuasion. Ökonomie zwischen Markt, Kommunikation und Überredung*, Metropolis 2015

Priddat, B.P. (2016a): Die Transaktion als Juxtaposition und als Kooperation. Differente Interpretation des Marktes, 207 – 226 in: H.-C. Schmidt am Busch (Hg.): *Die Philosophie des Marktes/The Philosophy of the Market*, Hamburg: Felix Meiner Verlag, 2016

Priddat, B.P. (2016b): Mehr als Effizienz? Über Allokation und die gabenökonomische Infrastruktur der modernen Ökonomie, 111 – 148 in: Enkelmann, W.D. / Priddat, B.P. (Hrsg.): *Was ist?: Wirtschaftsphilosophische Erkundungen. Definitionen, Ansätze, Methoden, Erkenntnisse, Wirkungen*, Bd. III / von III, Marburg: Metropolis

Priddat, B.P. (2018): Märkte als transaktionale Netze. Zu einer ökonomischen Theorie marktlicher Interaktion, in: *Plurale Ökonomie*, VS Verlag (in der Herausgabe) 2018

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

Ricoeur, P. (1990): *Liebe und Gerechtigkeit*, Tübingen: Mohr-Siebeck.

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

Sudgen, R. (2000): Team preferences, 175 – 204 in: *Economics and Philosophy* 16

Sudgen, R. (2002): Beyond Sympathy and Empathy: Adam Smith's Concept of Fellow-Feeling. 63 – 87 in: *Economics and Philosophy*

White, H.C. (2008): *Meaning Emerges in relational Dynamics*, Manuskript für den workshop 'Relational Sociology – Transatlantic Impulses', Berlin 25.09. 2008 (unpublished)

White, H.C. / Godart, F.C. (2007a): Märkte als soziale Formationen, 197 – 215 in: Beckert, J. / Diaz-Bone, R. / Ganßmann, H. (Hrsg.): *Märkte als soziale Strukturen*, Ffm. et al: Campus

White, H.C. / Godart, F.C. (2007b): *Stories from identity and Control*, Sociologica N. 3 / 2007 <http://www.sociologica.mulino.it/doi/10.2383/25960>

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

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

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