Internationale Unternehmungskooperation: Stabilitätsbedingungen von Joint Ventures

Dr. Rolf Weder Institut für Volkswirtschaft, Universität Basel

International Cooperation of Firms: Stability Conditions of Joint Ventures. - There exists an increasing importance of joint ventures and other forms of international cooperation. On the background of the literature of institutional economics, this article develops factors determining the comparative advantages of a joint venture. The so-called external stability conditions of a joint venture represent an eclectic combination of approaches from transaction cost economics and contract theory; they show under which conditions a joint venture is expected to be more successful compared to market transaction (full externalization) and to hierarchy (full internalization), and they therefore determine the pay-offs of a matrix which has the structure of a repeated prisoner's dilemma game. As every joint venture contains an incentive for a free rider behavior of each partner, the secondly developed internal stability conditions describe how the cooperative behavior of the partners can be increased, i.e. which equilibrium in the mentioned game is likely to result. The whole approach seems to be a fruitful combination of transaction cost and game theory arguments, leading to interesting hypotheses with regard to the stability and the success of a joint venture.

1. Einleitung

«Moderne» Volkswirtschaften verfügen über international stark und vielfältig verflochtene Unternehmungen. Auf aggregiertem Niveau wird diese Tatsache durch folgende Entwicklungen insbesondere in den letzten 30 Jahren deutlich: (1) hohe und über dem weltweiten Produktionsausstoss liegende Zuwachsrate des internationalen Warenhandels; (2) schnelle Ausbreitung der internationalen Direktinvestitionen, die sich z.B. darin äussert, dass heute etwa 30–40% des internationalen Warenhandelsvolumens innerhalb multinationaler Unternehmungen abgewikkelt wird («intra-firm trade»); (3) starke Zunahme der sogenannten «Neuen Formen der Internationalisierung», die ein breites Spektrum von internationalen Kooperationsformen wie Lizenz-, Know-how- und Ma-

nagementverträgen, vertraglichen und Equity Joint Ventures sowie komplexen Systemen von Gegengeschäften umfassen. – Gerade die Schweizer Volkswirtschaft zeichnet sich diesbezüglich im internationalen Vergleich durch eine überdurchschnittlich intensive und vielfältige internationale Verflechtung ihrer Wirtschaft aus.

Jede einzelne international tätige Unternehmung wird somit mit einer Vielzahl von Möglichkeiten der internationalen Transaktion von Gütern und Dienstleistungen konfrontiert, wovon die Etablierung eines Joint Venture eine bedeutende Form darstellt. Neben den – auch aus der Tagespresse zu entnehmenden – zahlreichen Joint Venture-Gründungen wissen Unternehmer und Wissenschaftler aber auch von unerwarteten Joint Venture-Auflösungen und nicht den Erwartungen entsprechenden «Joint Adventures» zu berichten. Für das einzelne Unternehmen kann deshalb das unbedachte Eingehen eines Joint Venture schwerwiegende Konsequenzen haben. Ebenso kostspielig ist aber auch eine generelle Ablehnung, indem man sich unnötigerweise aus interessanten Engagements ausschliesst.

Im folgenden möchte ich einige Überlegungen zur Stabilität und damit zum Erfolg von Joint Ventures anstellen. Nach einer kurzen Charakterisierung wirtschaftlicher Kooperation werden im dritten Abschnitt mehrere Bedingungen eines erfolgreichen Joint Venture aus mikroökonomischer Sicht hergeleitet. Die Überlegungen werden dabei in das spieltheoretische Standardbeispiel, das wiederholte Gefangenendilemma, integriert. Schliesslich sollen im vierten Abschnitt die Überlegungen zusammengefasst und einige Schlussfolgerungen für die wirtschaftswissenschaftliche Forschung auf diesem Gebiet gezogen werden.

2. Typologie wirtschaftlicher Transaktionen

In einer arbeitsteiligen Wirtschaft besteht grundsätzlich ein vertikales und ein horizontales «Spannungsverhältnis» zwischen den einzelnen Aktivitäten innerhalb der Produktetransformationskette.¹ Das vertikale Spannungsverhältnis beschreibt die Angebot-Nachfrage- bzw. die Lieferanten-Abnehmer-Beziehung, das horizontale Verhältnis die Konkur-

¹ Die Produktetransformationskette beinhaltet alle Schritte der Herstellung, der Verpackung und des Transportes eines Produktes von den Inputfaktoren bis zum Endverbraucher.

renzbeziehung auf jeder Transformationsstufe. 1 Das vertikale Spannungsverhältnis bleibt grundsätzlich immer vorhanden (Abstimmungsproblem), das horizontale Verhältnis - die Konkurrenzbeziehung - kann jedoch vollständig aufgehoben werden (Kollusion). Im folgenden wird zwischen drei verschiedenen Arten der Überwindung der genannten Spannungsverhältnisse unterschieden: Markt, Integration bzw. Hierarchie und Kooperation. Ich beschränke mich hier der Einfachheit halber auf das vertikale Verhältnis, also das Abstimmungsproblem.

Die reine Markttransaktion oder das klassische Tauschgeschäft zeichnet sich dadurch aus, dass keine persönliche - auf dem Wertpapiermarkt sogar eine anonyme - Tauschbeziehung der Transaktionspartner besteht.2 Der Preis ist der Koordinator der Tauschwünsche und die Transaktion wird «Zug um Zug» erfüllt; es entsteht keine Bindung der Transaktionspartner in Zukunft und Verträge sind vollständig spezifiziert. Der Preismechanismus führt dazu, dass potentielle Transaktionspartner ihre Preisvorstellungen über die zu tauschenden Güter im Verhandlungsprozess annähern. Die resultierenden Preise auf jeder Produktetransformationsstufe haben Rückwirkungen auf die Produktionsmenge und sie führen damit zu einer marktmässigen Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten.

Mehrere oder alle Schritte in einem Produktetransformationsprozess können zweitens innerhalb einer Unternehmung erfolgen. Die daraus entstehende organisationsinterne Koordinationsart wirtschaftlicher Aktivitäten wollen wir als Hierarchie bezeichnen. Die Koordination der einzelnen Produkteumwandlungsschritte wird dabei einer übergeordneten Institution und einheitlichen Leitung übertragen. Während bei der Markttransaktion der Preis die Koordinationsfunktion ausübt, ist es hier

¹ Vgl. H. Bott (1967), S. 143 ff.

² J. Buchanan schreibt zur Unpersönlichkeit: «Der Händler am Obststand verdrischt vielleicht sein Pferd, erschiesst Hunde und verspeist Ratten. Doch keine dieser Eigenschaften braucht meinen Tausch mit ihm, der sich ja nur auf das Ökonomische bezieht, zu beeinflussen.»; vgl. J. Buchanan (1975), S. 25.

die Verhaltensanweisung, d.h. das Autoritätsprinzip in einer grundsätzlich immer hierarchisch strukturierten Unternehmung.¹

Kooperation beschreibt schliesslich den dritten Koordinationstyp wirtschaftlicher Aktivitäten. Transaktionsinhalte sind hier weder reine «Zug um Zug»-Geschäfte oder durch vollständige Verträge geregelt (Markt), noch werden sie einer zentralen, übergeordneten Institution unterworfen (Hierarchie). Vielmehr geben sich voneinander unabhängige Transaktionspartner gegenseitig einen gewissen Grad an Verpflichtung und Sicherheit in bezug auf zukünftige Geschäfte.² Typischerweise bestehen in diesen Transaktionsformen unvollständige Verträge zwischen unabhängigen Transaktionspartnern. Deshalb entsteht in all diesen Austauschformen das «free-rider»- Problem und damit die Möglichkeit für jeden Transaktionspartner, die vertraglich unspezifizierten Leistungen nicht zu erbringen.³ Das Zustandekommen und ein Erfolg solcher Transaktionsformen setzt deshalb ein wohlwollendes bzw. kooperatives Verhalten der Partner voraus.

Das Joint Venture – definiert als ein gemeinsames Vorhaben zwischen rechtlich und wirtschaftlich voneinander unabhängigen Unternehmungen, bei dem die Partner sowohl die Führungsverantwortung als auch das finanzielle Risiko gemeinsam tragen – stellt eine typische Kooperationsform dar.⁴ Es handelt sich hier um eine langfristige Kooperationsvereinbarung, in welcher in der Regel nicht sämtliche Verpflichtungen und potentiellen Anstrengungen sowie Leistungen der Partner ex ante festgelegt werden können. Die wirtschaftliche Kooperation von un-

¹ Es gibt Autoren und vielleicht auch Leser die dieser Aussage entgegenhalten, dass in vielen Unternehmungen heute partizipative Führungsstile angewandt, einzelnen Abteilungen relativ grosse Entscheidungsfreiräume gegeben werden und der einzelne Mitarbeiter ja eine Leistung verweigern kann, indem er in letzter Konsequenz aus der Firma austritt (vgl. z.B. W. Dorow/K. Weiermair (1984), S. 209). Trotzdem umschreibt das Hierarchie-Prinzip die innerbetriebliche Koordinationsform meines Erachtens angemessen; erstens stehen nämlich die zu koordinierenden wirtschaftlichen Aktivitäten und nicht die Personen, die diese ausüben, im Zentrum der vorliegenden Betrachtung. Zweitens existieren in einer einzelnen Unternehmung klare Kompetenzen und Verantwortungen sowie ausgeklügelte Konfliktbeilegungsverfahren, die bei Koordinationsproblemen angewandt werden. Ich werde auf diesen Punkt in Abschnitt 3 zurückkommen,

² Vgl. hierzu G.B. Richardson (1972), S. 886 f.

³ Buckley und Casson nennen dies ein «de facto right to cheat» und unterscheiden zwischen «weak cheating» (= «to omit to perform a beneficial act») und «strong cheating» (= «to commit a damaging act»); vgl. P.J. Buckley/M. Casson (1988), S. 21.

⁴ Vgl. zur Definition R. Weder (1989) S. 32 ff. und die dort angegebene Literatur; im folgenden werden wir zwischen zwei Formen von Joint Ventures unterscheiden: wird eine rechtlich selbständige Gemeinschaftsunternehmung gegründet, so nennt man dies ein «Equity Joint Venture»; basiert die Kooperation lediglich auf einem Zusammenarbeitsvertrag, der Kosten, Risiko und Gewinn aus dem Vorhaben auf die Partner aufteilt, so bezeichnet man dies als «vertragliches Joint Venture».

abhängigen Joint Venture-Partnern beschränkt sich dabei auf einzelne Aktivitäten, während in anderen wirtschaftlichen Bereichen ein vertikales oder gar horizontales (wettbewerbliches) Spannungsverhältnis bestehen kann. Das Joint Venture steht damit in einem komplexen Spannungsfeld zwischen solidarischem und antagonistischem Verhalten der Joint Venture-Partner; es ist typischerweise der Gefahr eines «freerider»-Verhaltens der Partner ausgesetzt.

Neben dem Joint Venture gibt es natürlich noch weitere Kooperationsformen, wie z.B. der Know-how-Vertrag. Bei dessen Abschluss entsteht nämlich das sogenannte «buyer-uncertainty»-Problem.1 Die das Know-how anbietende Unternehmung muss hier einem potentiellen Transaktionspartner den Vertragsinhalt umschreiben; sie darf aber nicht zu viel verraten, da sich sonst ein Vertragsabschluss erübrigen würde (das Know-how wird zum «free good»). Eine wesentliche Voraussetzung des Eingehens eines solchen Vertrages ist somit auch hier die Überzeugung der Partner, dass keiner ein «free-rider»-Verhalten wählt, obwohl er die Möglichkeit dazu hätte.

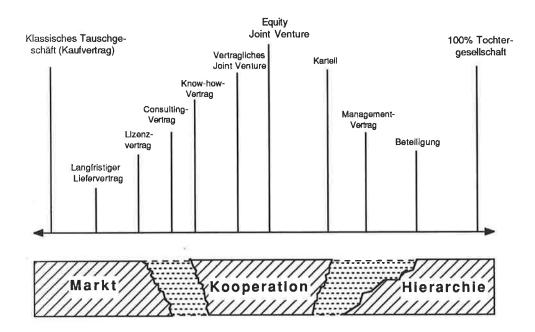
In Figur 1 wird der Versuch unternommen, verschiedene Formen der (internationalen) Transaktion auf einem «Transaktionsformen-Typenband» einzuordnen. Dieses Band unterscheidet die genannten drei grundlegenden Typen der Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten: Markt, Kooperation und Hierarchie. Die ausgewählten Transaktionsformen zeichnen sich von links nach rechts dadurch aus, dass vom klassischen Tauschgeschäft an das für das Zustandekommen der Transaktion notwendige kooperative Element kontinuierlich ansteigt und beim Equity Joint Venture sehr ausgeprägt ist, um dann wieder zu sinken, je mehr man sich dem hierarchischen Koordinationsmuster annähert. Die verschiedenen Formen zeigen von links nach rechts einen zunehmenden Internalisierungs-, von rechts nach links einen zunehmenden Externalisierungsgrad auf. Die Reduktion der zahlreichen Transaktionsformen auf die drei Typen «Markt», «Kooperation» und «Hierarchie» bleibt allerdings etwas arbiträr – darum auch die «unscharfen» Übergänge.2

ff. und S. 70 ff.

Vgl. dazu A.M. Rugman (1982) oder auch S.P. Magee (1981). ² Zur Definition und Begründung der Einreihung der einzelnen Transaktionsformen möchte ich infolge Platzmangels auf meine Ausführungen an anderer Stelle hinweisen: R. Weder (1989), S. 42

272

Figur 1: Transaktionsformen-Typenband «Markt-Kooperation-Hierarchie»



Im folgenden wenden wir uns den Bestimmungsfaktoren des Joint Venture zu. Dabei soll die in der Realität vorhandene Komplexität der Transaktionsformen auf die drei «Extremtypen» Markt (vollkommene Externalisierung), Joint Venture (als eine typische Form der Kooperation) und Hierarchie bzw. Integration (vollkommene Internalisierung) reduziert werden.

3. Theorie der Stabilität des Joint Venture

Warum werden bestimmte wirtschaftliche Leistungen innerhalb einer Unternehmung ausgeführt, andere aber über den Markt zugekauft? Weshalb gründet eine Unternehmung ein Forschungs- und Entwicklungs-, Produktions- oder Absatz-Joint Venture im Ausland, während sie in scheinbar ähnlichen Fällen die Etablierung einer eigenen Tochtergesellschaft oder den Export von Gütern vorzieht? – Dies sind Fragen, die in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur intensiv erst seit etwa zehn

bis fünfzehn Jahren analysiert werden. Die Betriebswirtschaftslehre ist einzelwirtschaftlich orientiert und hat sich traditionellerweise hauptsächlich auf betriebsinterne Prozesse und Strukturen konzentriert, ohne die Existenz der einzelnen Unternehmung speziell zu erklären; in der Volkswirtschaftslehre interessiert das Verhalten von Unternehmungen unter alternativen Marktstrukturen und die sich daraus ergebenden Marktergebnisse. Die Unternehmung selber wird in der Mikroökonomie auf eine Produktionsfunktion reduziert - eine «Black Box», die Produktionsfaktoren in Konsum- und Investitionsgüter umwandelt.

Will man diese «Black Box» durchleuchten und erklären, weshalb gewisse Produktionsschritte innerhalb derselben Unternehmung durchgeführt, andere wiederum zwischen verschiedenen Firmen marktmässig abgestimmt werden, oder weshalb bestimmte oben erwähnte Kooperationsformen eingegangen werden, so kommt man nicht darum herum, die in der neoklassischen Produktionstheorie vernachlässigten «Störfaktoren» wie Informationskosten, Unsicherheiten, Opportunismus der Akteure sowie Marktunvollkommenheiten genauer zu betrachten. Die Einführung dieser Elemente macht die Institution «Unternehmung» erst erklärbar, erschwert aber auch deren Integration in ein allgemeines Gleichgewichtsmodell. Drèze hat diese Problematik bildlich sehr treffend ausgedrückt: "The firm fits into general equilibrium theory as a balloon fits into an envelope: flattened out! Try with a blown-up balloon: the envelope may tear, or fly away: at best it will be hard to seal and impossible to mail.... Instead, burst the balloon flat, and everything becomes easy."1

Im folgenden werde ich auf der Grundlage neuerer Erkenntnisse aus den Forschungsbereichen «transaction cost economics», «institutional economics» und «contract theory» sowie aus der Spieltheorie Bestimmungsfaktoren wirtschaftlicher Transaktionsformen ableiten und zu Bedingungen eines stabilen und damit erfolgreichen Joint Venture verdichten bzw. kombinieren. Es handelt sich dabei um ein eklektisches Vorgehen zur Entwicklung eines eigenen Erklärungsansatzes wirtschaftlicher Kooperation, hier reduziert auf die Alternativen «Markt», «Joint Venture» und «Integration».² Dabei soll in drei Schritten vorgegangen

J.H. Drèze (1985), S. 1,

² Einen guten Überblick über die verschiedenen neuen Ansätze zur «Theorie der Firma» geben P. Milgram/J. Roberts (1988), J. Tirole/B.R. Holmstrom (1989), O.E. Williamson (1988) und O. Hart (1989). Diese Autoren zeigen, dass wir einer allgemeinen Theorie der Firma zwar näher gekommen, die Ansätze aber immer noch zu wenig aufeinander abgestimmt sind.

werden; die im ersten Abschnitt (3.1.) erarbeiteten «externen Stabilitätsbedingungen» zeigen die relative Vorteilhaftigkeit eines Joint Venture gegenüber der Markttransaktion und der Integration auf. Sie bestimmen im Prinzip die Auszahlungswerte einer Matrix mit der Struktur eines wiederholten Gefangenendilemmas. Die im zweiten Abschnitt (3.2.) hergeleiteten «internen Stabilitätsbedingungen» beschreiben, wie das für den Erfolg eines Joint Venture notwendige kooperative Verhalten von Joint Venture-Partnern erhöht werden kann. Diese Bedingungen zeigen, wodurch die Entstehung eines kooperativen Gleichgewichts in der genannten Matrix beeinflussbar ist. In Abschnitt 3.3. wird schliesslich auf die Interdependenz der externen und internen Stabilitätsbedingungen hingewiesen.¹

3.1. Externe Stabilitätsbedingungen

Unter welchen Bedingungen ist ein Joint Venture (z.B. die gemeinsame Herstellung eines Produktes) sowohl im Vergleich zur reinen Markttransaktion (z.B. der spontane Zukauf des Produktes) als auch zur Integration (z.B. die Eigenfabrikation des Produktes) effizienter? Um diese Frage beantworten zu können, müssen wir in einem ersten Schritt eine Erklärung für die gleichzeitige Existenz von unternehmungsinternen und -externen Transaktionen geben. In einem zweiten Schritt sollen dann die Bestimmungsfaktoren der beiden Transaktionstypen «Integration» (bzw. «Hierarchie») und «Markt» durch diejenigen des dritten Typs «Kooperation» erweitert werden.

3.1.1. Markt versus Hierarchie

Die Beobachtung und Problematisierung der simultanen Existenz von Unternehmungen und Märkten, d.h. von unternehmungsintern abgestimmten Tätigkeiten und von marktmässig koordinierten wirtschaftlichen Aktivitäten, war bereits ein wichtiges Thema für Marx und später bei Schmalenbach.² Im Gegensatz zwischen der Organisation der Produktion in der einzelnen Fabrik und der «Anarchie» der Produktion in der gesamten Gesellschaft glaubte Marx, eine Ursache für mehrere Grundübel des Kapitalismus entdeckt zu haben; die Ausdehnung der innerbetrieblichen Planwirtschaft auf die gesamte Volkswirtschaft und damit die Elimination des Marktmechanismus war aus seiner Sicht eine

² Vgl. K. Marx/F. Engels (1882) sowie E. Schmalenbach (1908/09).

¹ Für eine detaillierte Darstellung der verwendeten Theorien und Argumente vergleiche man R. Weder (1989).

Notwendigkeit zur Beseitigung der «Anarchie der gesellschaftlichen Produktion» und ihrer negativen Auswirkungen. Schmalenbach hingegen bemerkte, dass eigentlich nicht von einer «Anarchie» in der gesamtwirtschaftlichen Produktion gesprochen werden könne, da der "volkswirtschaftliche Regent «Preis»" für die Anpassung von Angebot und Nachfrage sorge. Unter dem Stichwort «pretiale Betriebslenkung» bekannt geworden, beklagte er vielmehr die mühsamen und bürokratischen unternehmungsinternen Koordinationsmechanismen und schlug vor, das Marktprinzip auch in die Unternehmung hineinzubringen durch Unternehmungsaufteilungen und die Einführung eines zentralen Verrechnungspreissystems mit gleichzeitiger Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen.

Die pragmatischen und gegensätzlichen Schlussfolgerungen von Marx und Schmalenbach wurden erstmals von Coase einer vertieften Analyse unterworfen durch seine berühmt gewordene Frage "why is not all production carried on by one big firm?". Das Verdienst von Williamson war schliesslich, dass er die von Coase gestellte und rudimentär mit Hilfe von allgemeinen Hinweisen auf Transaktionskosten beantwortete Frage später wieder aufnahm und *Bestimmungsfaktoren* hoher und tiefer Transaktionskosten identifizierte.²

Aufgrund dieser Überlegungen sind Märkte dann effiziente Koordinationsmechanismen, wenn verschiedene unabhängige Vergleichsofferten über ein bestimmtes Produkt und damit mehrere potentielle Transaktionspartner vorliegen, wenn es sich um einmalige Transaktionen handelt und wenn genügend Informationen über den Inhalt der Offerten (z.B. über die Qualität des Produktes) bestehen. Sobald jedoch für das Zustandekommen des Güteraustausches der eine Partner Vorleistungen erbringen oder Investitionen tätigen muss, die spezifisch auf den anderen Partner zugeschnitten sind, so steigen die Kosten der Markttransaktion.³ Dies gilt auch beim Fehlen von Vergleichsofferten bzw. bei vorhandener Informations-Asymmetrie zwischen den Partnern über das einzutauschende Gut (typisch z.B. bei einer Übertragung von Know-how). In all diesen Fällen entsteht vor oder nach Vertragsabschluss eine partnerspezifische Tauschbeziehung.

¹ R.H. Coase (1937), S. 394.

² Vgl. O.E. Williamson (1975).

³ Die Bedeutung von partnerspezifischen Investitionen und die dadurch entstehenden Möglichkeiten, sogenannte «Quasi-Renten» abzuschöpfen, wurden durch Klein, Crawford und Alchian betont; vgl. B. Klein/R.G. Crawford/A.A. Alchian (1978).

Da Verträge nicht alle (unerwarteten) Ereignisse der Zukunft vollständig erfassen können - dies liegt sowohl an der komplexen und unsicheren Umwelt als auch an der doch beschränkten Aufnahme- und Verarbeitungsfähigkeit der Vertragspartner («bounded rationality») - entsteht eine Situation, in der jeder Partner versuchen wird, sich durch opportunistisches Verhalten¹ vertraglich nicht definierte Rechte anzueignen: ex post-Preisverhandlungen unter Androhung von Lieferverzögerungen oder von Qualitätsverschlechterungen bei partnerspezifischen Investitionen, Versuch des Know-how-Erwerbs und der -Verwertung ohne Entschädigung beim Transfer von nicht-patentierbarem Know-how. Sind die dadurch entstehenden Transaktionsrisiken und -kosten für die Partner hoch, so hat eine Einbindung der zu koordinierenden wirtschaftlichen Aktivitäten und damit der Partner in eine grundsätzlich hierarchisch organisierte Einheit (Unternehmung) Vorteile. Dies liegt weniger daran, dass nun ein autoritäres Regime die einzelnen Aktivitäten zentral aufeinander abstimmt oder dass im Gegensatz zur Markttransaktion der eine Partner nun ohne zusätzliche Überwachungskosten zu bestimmen vermag, wie der andere seine Aktivitäten ausführt. Der Vorteil der Integration solcher partnerspezifischer bzw. stark komplementärer wirtschaftlicher Aktivitäten in eine Unternehmung besteht darin, dass eine gewisse Interessenharmonie zwischen den Partnern erzeugt wird: interne Anreiz-, Belohnungs- und Förderungssysteme, schnelle und zum vornherein festgelegte Konfliktbereinigungsverfahren (Kompetenzfestlegung, Hierarchie), Entstehung eines zwischenmenschlichen Beziehungsgefüges auf Vertrauensbasis, Generierung von Exit-Schranken für den einzelnen Mitarbeiter durch z.B. nur unternehmungsspezifisch anerkannte und deshalb nur intern wertvolle Weiterbildungskurse und Diplome. All diese Eigenschaften eines «internen Arbeitsmarktes» haben das Ziel, das kooperative Verhalten der Mitarbeiter zu erhöhen und keine bilateralen Monopole mit hohen «bargaining costs» entstehen zu lassen.²

Unternehmung bzw. Hierarchie und Markt sind also letztlich unterschiedliche Formen der Koordination von wirtschaftlichen Aktivitäten. Sie verursachen beide Koordinationskosten. Unter bestimmten Bedin-

¹ Opportunistischen Verhalten bedeutet Durchsetzung der eigenen Interessen auch mit Hilfe einer gewissen List oder Täuschung, oder anders formuliert, die Menschen halten ihre Versprechen nicht immer, wenn dieses Verhalten ihre Interessenverfolgung unterstützt; vgl. dazu O.E. Williamson (1975), S. 9.

² Vgl. hierzu auch O.E. Williamson/M.L. Wachter/J.E. Harris (1975). Mit anderen Worten zielt das Argument darauf ab, dass das sogenannte «principal-agent»-Problem innerhalb der Unternehmung besser gelöst werden kann als zwischen Unternehmungen, was in einem gewissen Gegensatz zu den Ausführungen von A. Alchian/H. Demsetz (1972) steht.

gungen (z.B. in einer partnerspezifischen Tauschbeziehung) steigen die Transaktionskosten der Markttransaktion stark an, was eine Integration der einzelnen Aktivitäten begünstigt. Andererseits entstehen auch innerhalb einer Unternehmung Organisationskosten, die durch geeignete Organisationsstrukturen und Anreizsysteme reduziert werden können (dazu existiert auch eine breite Literatur innerhalb der Betriebswirtschaftslehre). Das Gleichgewicht zwischen Unternehmung und Markt bestimmt sich aus den relativen Koordinationskosten wirtschaftlicher Aktivitäten.

Mit der Erklärung von Markt und Unternehmung als Folge von Transaktionskosten möchte ich eine weitere Argumentationslinie verknüpfen, die den Wachstumsprozess und die besonderen Fähigkeiten von Unternehmungen in den Vordergrund stellt.¹ Ausgangspunkt ist die Beobachtung, dass jedes Individuum und jede Unternehmung aufgrund der eigenen Vergangenheit bestimmte Fähigkeiten besitzt oder über spezifisches Wissen verfügt. Die Umsetzung dieser Fähigkeiten in wirtschaftliche Aktivitäten führt dazu, dass Unternehmen in bestimmten Tätigkeiten einen absoluten oder zumindest komparativen Wettbewerbsvorteil im Vergleich zu den Konkurrenten erhalten, während sie in anderen Tätigkeiten Nachteile hinnehmen müssen. Da eine bestimmte Unternehmung nur über beschränkte menschliche und physische Ressourcen verfügt, wird sie – dem Opportunitätskosten-Prinzip folgend – in solche wirtschaftliche Aktivitäten expandieren, die ähnliche Fähigkeiten verlangen, wie sie die Unternehmung bereits besitzt. Je unterschiedlicher die für die Erbringung von wirtschaftlichen Tätigkeiten notwendigen Fähigkeiten sind, desto eher werden diese Aktivitäten über unabhängige Unternehmungen koordiniert; der Erwerb solcher neuer Fähigkeiten würde für eine Unternehmung hohe Kosten (Investitionen in physisches und menschliches Kapital sowie in Zeit) verursachen. Bei einer Aneignung von neuen Fähigkeiten durch Akquisition wären dies Kosten der internen Koordination und Überwachung der wirtschaftlichen Tätigkeiten.

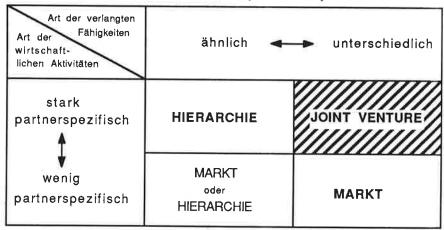
3.1.2. Kooperation versus Markt und Hierarchie

Verknüpft man nun die beiden Erklärungsansätze, so wird nicht nur die Erklärung von Markt und Unternehmung bzw. Hierarchie, sondern auch von wirtschaftlicher Kooperation zwischen unabhängigen Unternehmungen möglich. Figur 2 fasst die Argumente zusammen: sind die zu

¹ Diese Überlegungen beruhen auf E.T. Penrose (1959) und einem leider oft übersehenen Artikel von G.B. Richardson (1972).

koordinierenden Leistungen stark partnerspezifisch und die verlangten Fähigkeiten zur Erbringung beider Leistungen sehr ähnlich, so ist eine Integration (Hierarchie) zu erwarten. Der Markt ist hingegen dann eine effiziente Koordinationsform, wenn wirtschaftliche Aktivitäten zu koordinieren sind, die wenig partnerspezifisch sind und unterschiedliche Fähigkeiten verlangen. Das Joint-Venture – als eine Form wirtschaftlicher Kooperation – ist schliesslich dann gegenüber Markt und Integration vorteilhafter, wenn stark partnerspezifische Aktivitäten zu koordinieren sind (eine gewisse Internalisierung ist notwendig), die gleichzeitig aber sehr unterschiedliche Fähigkeiten verlangen (eine vollständige Integration wäre sehr kostspielig).

Figur 2: Bestimmungsfaktoren wirtschaftlicher Kooperation



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an H. Hauser (1981)

Diese Überlegungen lassen sich nun zu mehreren externen Stabilitätsbedingungen des Joint Venture verdichten. Mit «extern» ist die Vorteilhaftigkeit des Joint Venture im Vergleich zur Markttransaktion und zur Integration gemeint. Die Stabilitätsbedingungen beschreiben, wann von einem Joint Venture eine relativ hohe Auszahlung bzw. ein hoher Gewinn für die Partner zu erwarten ist. Ein Joint Venture ist dann relativ vorteilhaft,

(1) wenn aufeinanderfolgende wirtschaftliche Aktivitäten stark partnerspezifisch sind und unterschiedliche Fähigkeiten verlangen,

- (2) wenn solche Aktivitäten nur von einer sehr kleinen Anzahl potentieller Transaktionspartner ausgeführt werden und unterschiedliche Fähigkeiten verlangen,
- (3) wenn nichtschützbares Know-how transferiert werden soll, welches zur Verwertung ein neues, unterschiedliche Fähigkeiten voraussetzendes Engagement verlangt.

Andere – hier nicht mehr weiter erklärte – Hypothesen betonen die Vorteile einer horizontalen Kooperation («economies of scale»), die Möglichkeiten einer wettbewerbsbeschränkenden Kombination von mehreren Joint Ventures (sog. «Interlocking Joint Ventures») sowie die Aufteilung eines mit einem Vorhaben verbundenen hohen Risikos auf mehrere Unternehmungen.

3.2. Interne Stabilitätsbedingungen

Wenn aufgrund der externen Stabilitätsbedingungen ein Joint Venture als vorteilhaft erscheint oder eingegangen wurde, so ist dessen Stabilität noch keineswegs garantiert. Wir wollen nun der Frage nachgehen, welche Faktoren und welche Verhaltensweisen der Transaktionspartner ein potentiell gewinnbringendes Joint Venture erfolgreich werden lassen bzw. stabilisieren. Es sollen Bedingungen hergeleitet werden, welche die Entstehung eines Joint Venture-internen kooperativen Gleichgewichts der Partner begünstigen.

Wie wir im zweiten Abschnitt gesehen haben, werden in einem Joint Venture ex ante niemals sämtliche Leistungen und alle potentiellen Anstrengungen der Partner festgelegt und kontrolliert werden können - es entsteht also ein Potential für strategisches Verhalten der Joint Venture-Partner; jeder am Joint Venture beteiligte wird ein Interesse daran haben, möglichst wenig zum Gelingen des gemeinsamen Vorhabens beizutragen und doch am Erfolg maximal zu partizipieren. Es besteht ein Anreiz, sich – wenn möglich – als «free rider» zu verhalten. Ein solches Verhalten des einen Partners wird jedoch wiederum Rückwirkungen auf dasjenige der andern haben. Die Analyse solcher Interaktionen zwischen Wirtschaftssubjekten, die Aufdeckung von (stabilen) Verhaltens- bzw. Strategiegleichgewichten unter alternativen «Spielregeln» sowie manch-

¹ Die Leistung der Partner an das Joint Venture kann sich dabei z.B. auf die Einbringung von Know-how, von Kapital, von Beratung, von Zwischenprodukten oder von Management-Unterstützung beziehen.

mal gar das «Herbeizaubern» von gewünschten Gleichgewichten durch die sogenannten «gemischten Strategien» – dies sind Fragen, die in der Spieltheorie untersucht werden.

Eine genaue Analyse des optimalen oder des zu erwartenden Partnerverhaltens in einem Joint Venture würde verlangen, dass das «Spiel» in einer bestimmten Situation sorgfältig aufgeschrieben wird: Art des Spieles, Anzahl Spieler, Annahmen über die Informationsstruktur, zu erwartende Endauszahlungen bei sämtlichen Verhaltenskombinationen etc. Das Spiel zu lösen, hiesse dann, Verhaltensgleichgewichte zu suchen und zu interpretieren. Die zwischen Joint Venture-Partnern bestehende Interaktion würde meines Erachtens durch die Klasse der sogenannten Stufenspiele mit asymmetrischer Information am besten beschrieben: die Partner unterteilen ihr gemeinsames Vorhaben in mehrere Zwischenschritte (Stufen, Sequenzen) und entscheiden auf jeder Stufe simultan, wie kooperativ sie sein wollen bzw. welche konkrete Leistung sie in das Joint Venture einbringen wollen. Für den einen Partner mag das vorangehende Verhalten des anderen besser beobachtbar sein, der andere hat vielleicht genauere Informationen über die «Endauszahlungen» des Joint Venture unter alternativem Verhalten der beiden Partner.

In Anbetracht der sofort entstehenden hohen Komplexität eines solchen Spieles - das allgemein kaum mehr zu bewältigen ist und auch in jeder Situation mit konkreter Information aufgefüllt werden müsste wollen wir uns auf einen einfachen, meines Erachtens im Kern aber auf jedes Joint Venture zutreffenden spieltheoretischen Fall beschränken: das wiederholte Gefangenen-Dilemma1. Beide Joint Venture-Partner haben aus langfristiger Sicht einen Vorteil, wenn sie das Joint Venture bestmöglich unterstützen; durch beiderseitiges kooperatives Verhalten maximieren sie den Gesamtgewinn aus dem gemeinsamen Vorhaben. Jeder Partner kann aber seinen eigenen Gewinn aus dem Joint Venture dann maximieren, wenn der andere grösste Anstrengungen für das Joint Venture unternimmt, während er selber (unbemerkt) nicht kooperiert. Der Gesamtgewinn aus dem Joint Venture wird in diesem Fall allerdings geringer sein als bei kooperativem Verhalten beider Partner. Schliesslich fällt dann der Gewinn aus dem gemeinsamen Vorhaben am geringsten aus, wenn beide nicht kooperieren: das Joint Venture wird instabil und aufgelöst. Im Joint Venture besteht also grundsätzlich ein Dilemma zwischen einem langfristigen Anreiz zu gegenseitiger Kooperation und ei-

¹ Wir beschränken uns im folgenden auf ein Joint Venture mit zwei Partnern.

Figur 3: Das Gefangenendilemma im Joint Venture

		JOINT VENTURE-PARTNER B	
		Kooperatives Verhalten	Nicht-kooperatives Verhalten
JOINT VENTURE- PARTNER	Koopera- tives Verhalten	5 / 5	-2 / 7
	Nicht- koopera- tives Verhalten	7 / -2	0 / 0

Erklärung: Auszahlungen: A/B

Die Werte verstehen sich als Nettonutzen (Nutzen abzüglich Leistungserbringung)

em kurzfristigen Anreiz zu unbemerktem oder toleriertem «free-rider»-Verhalten. Es stellt sich somit die Frage, wie das kooperative Verhalten während der Interaktion der Partner im Joint Venture positiv beeinflusst wird bzw. wie der Anreiz zum «free-rider»-Verhalten reduziert werden kann, damit ein - aufgrund der externen Stabilitätsbedingungen - als potentiell erfolgreich beurteiltes Joint Venture auch stabil wird.

Die geschilderte Situation ist in Figur 3 beispielhaft anhand einer «pay-off»-Matrix dargestellt. Die Auszahlungen können dabei entweder als (unvollständige) Endauszahlungen in einem Stufenspiel oder aber als Zwischenauszahlungen in einem mehrmaligen Normalformspiel interpretiert werden. Der Gewinn (Ertrag abzüglich Kosten) beider Joint Venture-Partner wird dann maximiert, wenn A und B durch ihr kooperatives Verhalten den Erfolg des Joint Venture unterstützen (5 + 5 = 10); dieser Nutzen bestimmt sich aufgrund der externen Stabilitätsbedingungen und ist um 10 Einheiten höher als bei Nicht-Kooperation der Partner bzw. bei Auflösung des Joint Venture (der Wert 0 bezeichnet den Referenzwert der Markttransaktion und der Integration). Der Nutzen jedes einzelnen Partners ist dann am höchsten, wenn dieser nicht-kooperatives

¹ Vgl. dazu R. Axelrod (1984), S. 134.

Verhalten aufzeigt, während der andere kooperiert (7). Der Gewinn aus dem Joint Venture fällt hier aber geringer aus (7 - 2 = 5). Für den kooperativen Partner ist der persönliche Nutzen in dieser Situation aber tiefer als bei der Joint Venture-Auflösung, da er eine hohe Leistung bei geringer Gesamtauszahlung erbringen muss (-2 < 0).

In Anbetracht dieser Situation ist zu erwarten, dass jeder Joint Venture-Partner nicht kooperiert, da er sowohl bei kooperativem wie auch nicht-kooperativem Verhalten des Partners seinen persönlichen Nutzen erhöht (7 anstatt 5 bzw. 0 anstatt –2). Vergleichen die Partner jedoch das Ergebnis dieser dominanten Strategie, werden sie merken, dass der persönliche und der gesamte Nutzen geringer ausfällt als bei beiderseitigem kooperativem Verhalten – eine Chance des mehrmaligen «Spielens» eines solchen «Spiels». Die zentrale Frage ist somit, wie in der hinter dieser Auszahlungsmatrix stehenden laufenden und dynamischen Interaktion der Partner ein kooperatives Verhalten (in Pfeilrichtung) erzeugt werden kann. Die Antwort dazu geben die folgenden *internen Stabilitätsbedingungen*.

Folgende Faktoren und Verhaltensweisen dürften die «interne Stabilität» eines Joint Venture (im Sinne einer Erhöhung des kooperativen Verhaltens) positiv beeinflussen:

- (1) Geringe Anzahl der Partner: Der Erfolg des Joint Venture hängt wesentlich vom Einsatz des einzelnen Partners ab, womit der Anreiz zur Nicht-Kooperation sinkt. Bei einer grossen Anzahl von Partnern hingegen hat der Beitrag jedes einzelnen geringe Auswirkungen auf den Gesamtnutzen des Joint Venture; dadurch erwartet jeder, dass er in den Genuss dieses Nutzens kommt, ob er nun viel oder wenig zum Gelingen beiträgt.¹
- (2) Anwendung einer Tit For Tat-Strategie: Obwohl es theoretisch keine allgemeingültige, beste Verhaltensstrategie gibt im wiederholten Gefangenendilemma, so spricht vieles dafür, dass eine konsequente Tit For Tat-Strategie durch ihren erzieherischen Charakter das kooperative Verhalten der Partner fördert; d.h. man geht selber mit gutem Beispiel voran und bringt die erwartete Leistung in das Joint Venture ein. Durch die unmittelbare Vergeltung von nicht-kooperativem Verhalten des Partners entmutigt man diesen, nicht zu kooperieren. Durch die Bereitschaft, vergangenes nicht-kooperatives Verhalten

¹ Dies ist ein Argument von Olson; vgl. M. Olson (1965), S. 54 f.

des Partners bei entsprechendem Übergang zur Kooperation zu vergeben, ermutigt man ihn zu kooperieren. Die Grundidee dieser Verhaltensstrategie liegt in der gezielten Beeinflussung des Verhaltens des Partners mit dem eigenen Handeln anstatt mit Worten - oder, wie das Axelrod treffend ausdrückt auf dem Hintergrund des angenommenen opportunistischen Individualverhaltens: "In the iterated Prisoner's Dilemma, you benefit from the other player's cooperation. The trick is to encourage that cooperation. A good way to do it is to make it clear that you will reciprocate. Words can help here, but as everyone knows, actions speak louder than words".1

- (3) Keine zeitliche Begrenzung des Abkommens: Ein zeitlich zum vornherein begrenzter Joint Venture-Vertrag reduziert die Kooperationsbereitschaft, insbesondere gegen Ende des Abkommens; dann bleibt nämlich auch einer Tit For Tat-Strategie nicht mehr genügend Zeit, nicht-kooperatives Verhalten des Partners zu vergelten.
- (4) Hohe Frequenz der einzelnen Interaktionen im Joint Venture: Eine zeitliche Aufteilung der Leistungseinbringung der Partner und wenn möglich der Leistungserbringung des Joint Venture in mehrere Teilschritte hat den Vorteil, dass auf allfälliges nicht-kooperatives Verhalten des einen Partners früh reagiert werden kann und dass der Gegenwartswert aus dem Nutzen des Joint Venture erhöht wird, was das kooperative Verhalten auch erhöht.
- (5) Laufende Spezifizierung der erwarteten Leistungen: Es ist wichtig, dass die Partner immer klar signalisieren, was sie voneinander erwarten. Dies ist deshalb bedeutend, weil es in der Realität immer subjektiv geprägte Vorstellungen von kooperativem und nicht-kooperativem Verhalten gibt; die Grenzen zwischen kooperativem und nicht-kooperativem Verhalten sind in Wirklichkeit eben oft nicht so genau gegeben wie in Figur 3. Zur Verminderung von Fehlreaktionen müssen diese Verhaltensweisen pro Partner also möglichst genau definiert werden. Des weiteren sollte der unvollständige «Vertrag» (auch informeller Art) laufend ergänzt werden; dazu gehört z.B.



¹ R. Axelrod (1984), S. 123. Trotz des empirischen Erfolges der Tit For Tat-Strategie im bekannt gewordenen Axelrodschen «tournamount» gibt es Situationen, in denen diese Strategie z.B. zu endloser Vergeltung führen kann. Zu einigen Kritikpunkten vergleiche man E. Rasmusen (1989), S.

auch die Festlegung von Eigentumsrechten an eingebrachten Leistungen. Dadurch wird das Potential von «free-rider»-Verhalten reduziert.

- (6) Förderung der Vertrautheit: Je länger sich die Partner kennen und interagiert haben, desto eher wird die Reaktion des Partners auf das eigene Verhalten abschätzbar, was in Kombination mit der Strategieempfehlung unter (2) die Kooperation fördert. Führt diese Vertrautheit dazu, dass das Verhalten in eine persönliche Vertrauensbeziehung eingebettet werden kann, so ist ein nicht-kooperatives Verhalten der Partner mit hohen «moralischen Kosten» (Persönlichkeits- und Beziehungsverlusten) verbunden, was ein solches Verhalten erschwert.
- (7) Ruf einer konsequenten Bestrafung von Nicht-Kooperation: Da die zu erwartende Reaktion des Partners auf das eigene Verhalten dieses stark beeinflusst, erhält der Ruf oder das Image der Partner eine hohe Bedeutung. Ist ein Joint Venture-Partner dafür bekannt, dass er niemals wieder kooperiert, sobald der andere nur einmal nicht kooperiert hat, so erhöht dies das kooperative Verhalten der übrigen Joint Venture-Beteiligten stark. Dass eine solche Reputation besteht, hängt wiederum vom Umfeld ab (Glaubwürdigkeit) und kann unter Umständen eine kostenintensive Vorgeschichte haben (wenn dieses Verhalten zu vielen Joint Venture-Auflösungen führte).
- (8) Hohe Bedeutung des Joint Venture für alle Partner: Die Werte in der Auszahlungsmatrix (Figur 3) eines Joint Venture haben eine weitere Wirkung auf das Verhalten der Partner. Es ist zu erwarten, dass das kooperative Verhalten der Partner mit zunehmender Differenz zwischen dem Einzelnutzen eines erfolgreichen Joint Venture und einer Joint Venture-Auflösung steigt. Diese Differenz zwischen dem Rechteck oben links und unten rechts einer Joint Venture-Auszahlungsmatrix wird durch die externen Stabilitätsbedingungen bestimmt.

3.3. Interdependenz der externen und internen Stabilitätsbedingungen

Die externen Stabilitätsbedingungen zeigen, wann ein Joint Venture sowohl der marktmässigen Transaktion als auch der vollständigen Integration überlegen ist. Es handelt sich um qualitative Bedingungen eines erfolgreichen Joint Venture. Sie bestimmen im Prinzip die Werte der Auszahlungsmatrix eines Joint Venture, die beispielhaft in Figur 3 wiederge-

geben ist. Die internen Stabilitätsbedingungen machen sichtbar, wie das die Stabilität eines Joint Venture beeinträchtigende «free-rider»-Verhalten der Partner reduziert bzw. wie eine Kooperationslösung in dem hier beschriebenen «wiederholten Joint Venture-Dilemma» erzeugt werden kann.

Eine einzelne Unternehmung wird nun in einem ersten Schritt die Vorteilhaftigkeit eines Joint Venture aufgrund der externen Stabilitätsbedingungen überprüfen und im zweiten Schritt die internen Stabilitätsbedingungen möglichst gut zu verwirklichen suchen. Dieser Entscheidungsprozess sollte jedoch mehrmals durchlaufen werden, da eine gewisse Interdependenz zwischen den externen und internen Stabilitätsbedingungen besteht. In bestimmten Situationen kann sogar eine gewisse Antinomie zwischen der Erfüllbarkeit der externen und internen Bedingungen bestehen; trotz erfüllter externer Stabilitätsbedingungen muss dann unter Umständen auf ein Joint Venture verzichtet werden, weil eine hohe interne Instabilität besteht.

Aufgrund der externen Stabilitätsbedingungen wäre z.B. zu erwarten, dass ein Joint Venture dann speziell interessant ist, wenn die Fähigkeiten der Partner für die im Joint Venture gemeinsam zu koordinierenden Aktivitäten sehr weit entfernt bzw. sehr unterschiedlich sind. Die daraus folgende hohe externe Stabilität kann aber dann mit einer tiefen internen Stabilität verbunden sein, wenn die eingebrachten Leistungen des einen Partners vom anderen nicht mehr richtig zu beurteilen sind und nicht unterschieden werden kann, ob ein kooperatives Verhalten vorliegt oder nicht. Dieses Beobachtungs-, Kontroll- oder Informationsproblem erhöht die Möglichkeiten eines (unbemerkten) «free rider»-Verhaltens der Partner. Aufgrund einer Umfrage (Weder [1989]) innerhalb der schweizerischen Chemischen Industrie ist zu vermuten, dass deshalb vor allem kleinere und mittlere Firmen Joint Venture-Partner suchen, die über ähnliche Fähigkeiten verfügen – im Gegensatz zu grossen Unternehmungen.

Ein weiteres Problem entsteht bei einer hohen Mobilitätsasymmetrie der Joint Venture-Partner. Sobald ein Partner vom anderen auf Gebieten abhängig ist, die nicht durch Kooperation koordiniert werden (z.B. Zukauf von speziellen Zwischenprodukten), oder wenn er auf den Erfolg des Joint Venture mehr angewiesen ist als der andere (er verfügt z.B. über weniger Produktionsausweichmöglichkeiten in einem Produktions-

¹ Dieser Begriff stammt von Boscheck und Hauser, vgl. R. Boscheck (1988).

Joint Venture als der andere), besteht eine hohe interne Instabilität des Joint Venture. Eine Tit For Tat-Strategie bzw. eine Vergeltung von nicht-kooperativem Verhalten durch den immobileren Partner ist hier nicht glaubhaft. Der mobilere Partner hat deshalb einen Anreiz, sein kooperatives Verhalten zu reduzieren. In weiser Voraussicht eines solchen Verhaltens muss der abhängigere Partner in diesem Fall auf ein Joint Venture-Engagement verzichten oder dann eine bindende Vorleistung vom Partner verlangen; dies kann z.B. eine Aufgabe der alternativen Produktionsmöglichkeiten des Partners oder die Hinterlegung einer Kaution bei einer Drittpartei beinhalten – eine Geldsumme, die bei nicht-kooperativem Verhalten des mobileren Partners dem anderen ausgezahlt würde.¹

4. Schlussfolgerungen

Die hier skizzierte Theorie der Stabilität des Joint Venture ist noch nicht vollkommen und muss in einigen Bereichen noch operationalisierbarer gemacht werden. Sie zeigt aber, wie sich aufgrund einer eklektischen Verbindung von Ansätzen aus den neueren Theorien der Firma und der Spieltheorie interessante Überlegungen zur Erklärung und zur Stabilität von Joint Ventures ableiten lassen. Dass diese Hypothesen auch zu plausiblen Erklärungen von vorteilhaften und weniger geeigneten, von stabilen und instabilen Joint Ventures führen, ergaben Untersuchungen im Rahmen einer Umfrage und von Fallstudien innerhalb der Chemischen Industrie der Schweiz.²

Die erarbeiteten externen und internen Stabilitätsbedingungen müssen auch als zentrales Element in einem Konzept der internationalen Strategieformulierung von Unternehmungen betrachtet werden. Dort geht es natürlich nicht nur darum, die «richtige» Spannweite der Unternehmung aufgrund der hier angestellten transaktionstheoretischen Überlegungen zu finden, sondern die wirtschaftlichen Aktivitäten aufgrund von länderspezifischen Faktoren optimal anzuordnen. Eine Internationalisierungsstrategie sollte somit darauf abzielen, firmenspezifische Fähig-

² Vgl. die Untersuchung von insgesamt 104 Joint Ventures sowie die Fallstudien «Hilti-Ciba-Geigy» und «Schelde-Chemie GmbH» in R. Weder (1989), S. 141 ff.

¹ Die selben Überlegungen gelten dann, wenn aufgrund technischer Notwendigkeiten die Transaktionsfrequenzen im Joint Venture nicht erhöht werden können und die eingebrachten Leistungen des einen Partners notwendigerweise denjenigen des anderen vorausgehen müssen. Nach der erbrachten Leistung des einen Partners entsteht nämlich eine hohe Mobilitätsasymmetrie.

keiten mit geeigneten Transaktionsformen in wirtschaftliche Aktivitäten umzusetzen und diese mit einer optimalen internationalen Anordnung zu kombinieren.¹

Obwohl in den letzten zehn bis zwanzig Jahren zweifellos ein Erkenntnisfortschritt zur Erklärung der Firma und verschiedener Firmenstrukturen stattgefunden hat, gibt es noch viele offene Forschungsfragen:

- (1) Einbettung in Aussenwirtschaftstheorie: Die Aussenhandelstheorie hat durch die Theorie der multinationalen Unternehmungen bzw. der Direktinvestitionen eine wichtige Ergänzung erfahren. Es geht nun darum, die in diesem Artikel dargestellten Überlegungen präziser mit der Aussenwirtschaftstheorie zu verbinden. Eine analoge Möglichkeit zur Theorie der Direktinvestition besteht darin, die verschiedenen Internationalisierungsformen als Resultat von firmen-, transaktions- und länderspezifischen Faktoren zu untersuchen. Eine formalere Integration muss auch das bei internationalen Kooperationsformen typischerweise mögliche strategische Verhalten der Partner mitberücksichtigen.
- (2) Erklärung verschiedener Kooperationsformen: In diesem Artikel wurde die traditionelle «Markt-Hierarchie» - bzw. «make or buy»-Dichotomie durch die Trichotomie «Markt-Joint Venture-Hierarchie» erweitert. Nichts gesagt ist damit zu den Bestimmungsfaktoren verschiedener Kooperationsformen untereinander, wie z.B. Lizenz-, Know-how-Vertrag oder Joint Venture. Die moderne Kontrakttheorie würde diesbezüglich überhaupt nur den Vertragsinhalt jeder Transaktionsform betrachten und die Unterscheidung in «Markt», «Kooperation» und «Hierarchie» weglassen. Meines Erachtens hat dies aber den Nachteil, dass der Aspekt der Komplementarität von Fähigkeiten und Aktivitäten (Richardson) kaum mehr in den Ansatz integriert werden kann.
- (3) Berücksichtigung von gesellschaftlichen Normen und Kulturen: In den erwähnten Erklärungsansätzen geht man von spezifischen allgemeingültigen Grundannahmen über das Individualverhalten aus; dazu gehört z.B. der Opportunismus. Die Instabilität von Joint Ventures wird aber dann reduziert, wenn opportunistisches Verhalten

¹ Angesprochen ist hier das «Skills-Scope-Profile»-Konzept; vgl. S. Borner (1986), S. 141 und R. Weder (1989), S. 140.

durch kulturelle, gesellschaftliche Faktoren reduziert wird. In gewissen Ländern gelten Versprechen über kooperatives Verhalten eben mehr als in anderen. In der Schweiz dürfte ein legal zwar erlaubter, moralisch aber verwerflicher Vertragsbruch – z.B. in einem Joint Venture – von inländischen Vertragspartnern unwahrscheinlicher sein als in den USA, weil wegen der Kleinheit des Landes eine solche Handlung zukünftigen Interaktionen (mit anderen Partnern) schaden könnte. In anderen Ländern könnten z.B. Religionen oder gesellschaftliche Normen verhindern, dass Joint Venture-Partner ihr Kooperationsversprechen verletzen. Auch eine individuelle, «ethisch» begründete Grundeinstellung kann Partner an ein kooperatives Verhalten binden. Empirische Überprüfungen der mikroökonomischen Interaktionstheorien wären hier ein wichtiges und interessantes Forschungsfeld.

(4) Gesamtwirtschaftliche Wirkungen von Joint Ventures und anderen Kooperationsformen: Während die – unter bestimmten Annahmen – potentielle gesamtwirtschaftliche Vorteilhaftigkeit des internationalen Güterhandels theoretisch relativ gesichert ist, sind die Auswirkungen der zunehmenden Multinationalisierung der internationalen Produktion (Direktinvestitionen) schon umstrittener. Noch unklarer sind die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Joint Ventures und anderen internationalen Kooperationsformen. Obwohl eine Zunahme dieser «neuen Formen der Internationalisierung» sicher eine Chance vor allem auch für West-Ost- und Nord-Süd-Transaktionen beinhaltet, muss die gesamtwirtschaftliche bzw. wohlfahrtsökonomische Wirkung dieser Formen (v.a. auf wenig industrialisierte Länder) noch erforscht werden; dies insbesondere dann, wenn sie z.B. im Rahmen der Aussenwirtschafts- und Entwicklungspolitik eines Landes gefördert werden sollen.

Literaturverzeichnis

- Alchian, A.A./Demsetz, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", American Economic Review, Vol. 62, pp. 777-795.
- Axelrod, R. (1984), The Evolution of Cooperation, New York.
- Borner, S. (1986), Internationalization of Industry. An Assessment in the Light of a Small Open Economy (Switzerland), Berlin.
- Boscheck, R. (1988), "Cooperative R + D as Institutional Choice", Aussenwirtschaft, Vol. 43, No. 1 / 2, pp. 97-139.
- Bott, H. (1967), Zwischenbetriebliche Kooperation und Wettbewerb, Köln (Diss.).
- Buchanan, J.M. (1975), The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan, Chicago (Deutsche Übersetzung, Tübingen, 1984).
- Buckley, P.J./Casson, M. (1988), "A Theory of Cooperation in International Business", Management International Review, Special Issue, pp. 1938.
- Coase, R.H. (1937), "The Nature of the Firm", Economica, Vol. 4, No. 4, November, pp. 386-405.
- Dorow, W./Weiermair, K. (1984), "Markt versus Unternehmung: Anmerkungen zu methodischen und inhaltlichen Problemen des Transaktionskostenansatzes", in: Schanz, G. (ed.), Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie. Wissenschaftstheoretische Standortbestimmungen und Perspektiven, Wiesbaden, pp. 191–223.
- Drèze, J.H. (1985), "(Uncertainty and) the Firm in general Equilibrium Theory", Supplement to The Economic Journal, Vol. 95, Conference Papers, pp. 120.

- Hart, O. (1989), "An Economist's Perspective on the Theory of the Firm", *Discussion Paper No. 51*, Harvard Law School, Cambridge.
- Hauser, H. (1981), "Zur ökonomischen Theorie von Institutionen", in: Timmermann, M. (ed.), *Nationalökonomie morgen*, Stuttgart, S. 59–84.
- Holmstrom, B.R./Tirole, J. (1989), "The Theory of the Firm", in: Schmalensee, R./Willig, R.D. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1, pp. 61–133.
- Klein, B./Crawford, R.G./Alchian, A.A. (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process", *The Journal of Law and Economics*, Vol. 21, pp. 297–326.
- Magee, S.P. (1981), "The Appropriability Theory of the Multinational Corporation, *ANNALS*, AAPSS 458, November, pp. 123–134.
- Marx, K./Engels F. (1882), *Werke*, Bd. 19; Ausgabe: Inst. für Marxismus-Leninismus beim ZK d. SED, Berlin (Ost), 1962.
- Milgram, P./Roberts, J. (1988), "Economic theories of the firm: past, present, and future", *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 13, No. 3, pp. 444–458.
- Olson, M. (1965), The Logic of Collective Action Public Goods and the Theory of Groups, Mass.
- Penrose, E.T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm;* Ausgabe Basil Blackwell, 1980.
- Rasmusen, E. (1989), Games and Information. An Introduction to Game Theory, University Press, Cambridge.
- Richardson, G.B. (1972), "The Organisation of Industry", *The Economic Journal*, September, pp. 883–896.

- Rugmann, A.M. (1982), "Internalization and Non-Equity Forms of International Involvment", in: Rugman, A.M. (ed.), New Theories of the Multinational Enterprise, London.
- Schmalenbach, E. (1908/09), "Über Verrechnungspreise", Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, Vol. 3, pp. 165–185.
- Weder, R. (1989), Joint Venture. Theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Chemischen Industrie der Schweiz, Basler Sozialökonomische Studien, Bd. 35, Grüsch.
- Williamson, O.E. (1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York.
- Williamson, O.E. (1988), "The Logic of Economic Organization", Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 4, No. 1, pp. 65–93.
- Williamson, O.E./Wachter, M.L./Harris, J.E. (1975), "Understanding the employment relation: the analysis of idiosyncratic exchange", *Bell Journal of Economics*, Vol. 6, No. 1, pp. 250–278.