

Zur institutionenökonomischen Fundierung der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie

Dirk Matten, Gerd Rainer Wagner, Düsseldorf

Zusammenfassung

Im Rahmen der Befassung mit umweltpolitischen, umweltrechtlichen und umweltökonomischen Fragestellungen zeichnet sich bei dominant einzelwirtschaftlicher Betrachtungsweise zunehmend das Feld einer eigenständigen Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie ab. Für diesen noch jungen Bereich läßt sich gegenwärtig ein beträchtliches Theoriedefizit konstatieren. Einen wesentlichen Beitrag zur Beseitigung dieses Defizits vermögen die Ansätze der Neuen Institutionenökonomie zu leisten, da sie ein hohes Potential zur Beschreibung, Erklärung und Gestaltung der disziplinrelevanten Handlungsparameter und Problemstellungen aufweisen.

Ausgehend von einer kurzen Charakterisierung des Gegenstandsbereichs der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie skizzieren die Autoren zunächst die grundsätzliche Relevanz des institutionenökonomischen Denkens für diese Disziplin und arbeiten darauf aufbauend mit konkretem Bezug zu einzelnen Schulen der Neuen Institutionenökonomie das Potential dieser Ansätze heraus.

1. Das Problem

Die Entwicklung der Umweltorientierung der Betriebswirtschaftslehre hin zu jenem speziellen Fach, welches sich heute als „Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie“ darstellt¹, vollzog sich zunächst vorrangig auf zwei verschiedenen Instrumentalebene: Auf der rechenökonomischen Ebene dominierte die Entwicklung umweltorientierter Kostenrechnungs- und Bilanzierungssysteme, auf der realökonomischen Ebene die der praktischen Ansätze umweltorientierten Beschaffungs-, Produktions- und Absatzhandelns im Unternehmen. Beide Entwicklungen fanden alsdann eine wechselseitige Verknüpfung in jenem Ansatz, der – unterstützt und forciert durch einzel- und überstaatliche Vorgaben – seit Anfang der neunziger Jahre unter dem Stichwort „Öko-“ oder „Umwelt-Auditierung“ ein pragmatisches Konzept integrierten unternehmerischen Umweltmanagements bietet, welches insbesondere konkrete Formen von Maßnahmen-Audits, Rechen-Audits und Management-Audits miteinander ver-

1 Zur Entwicklung des Fachs vgl. insbes. *Wagner* (1997), S. 7–10, *Meffert/Kirchgeorg* (1998), S. 37–78, *Dyckhoff* (1998a u. 1998b).

bindet.² Jedoch vollzogen sich diese gesamten Entwicklungen weitgehend unkoordiniert und mit der Gefahr, zur Ansammlung isolierter Instrumente sowie lediglich punktuellen Problemlösungswissens zu führen.

Allein schon aus Gründen der intradisziplinären Kohärenz eines Wissensgebietes erschien diese Entwicklung als unbefriedigend. Mit zunehmendem Anwachsen der wissenschaftlichen und praktischen Erkenntnisse der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie verstärkte sich daher der Ruf nach einer theoretischen Fundierung dieses Faches. Zudem treten die relevanten Problemstellungen etwa seit Beginn der achtziger Jahre nicht mehr nur singular-instrumentenorientiert auf. Vielmehr stellt sich seitdem die ökologische Herausforderung der Unternehmensführung zunehmend als umfassend, d. h. sämtliche unternehmerischen Handlungs- und Entscheidungsfelder tangierend dar. Auch dieser Trend verlangt nach mehr als nur instrumentellen „Lösungen“ von Einzelfragen, sondern auch und gerade nach einem theoretisch-konzeptionellen Ansatz einer Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie, auf dessen Basis sich dann strategiegeleitete umweltbezogene Unternehmensführung begründen und umsetzen läßt.

Ein geeigneter Ansatz dieser Art wird von etlichen Vertretern des Faches in den Konzepten der Neuen Institutionenökonomie gesehen.³ An diesem Gedanken knüpft der vorliegende Beitrag an: Eine institutionenökonomische Fundierung der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie erscheint dabei vor allem deshalb als fruchtbar, weil damit auch im Kontext dieser Speziellen Betriebswirtschaftslehre ein theoretischer Ansatz in den Vordergrund rückt, der sich bereits in anderen, ebenfalls stark im gesamtgesellschaftlichen Verbund positionierten Bereichen der Ökonomie (z. B. in der Kapitalmarkttheorie) nachhaltig bewährt hat.

2. Ausgangsthesen zum Objektbereich der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie

Gerade in den meisten Industrienationen stehen die Unternehmen in der Auseinandersetzung mit den ökologischen Folgen ihres Handelns seit Beginn der achtziger Jahre vor einem neuartigen Phänomen: Im stetig gestiegenen öffentlichen Umweltbewußtsein dominieren seitdem weniger die tatsächlich durch Unternehmen verursachten *ökologischen Schäden*, sondern mehr die durch unternehmerisches Handeln bewirkten *ökologischen Bedrohungen*. Diese Bedrohungspotentiale stellen eine zentrale unternehmerische Herausforderung dar. Sie haben ihre Ursache im wesent-

2 Vgl. zur Entwicklung von Umweltmanagement und Umwelt-Auditing speziell im Lichte übernationaler Regelwerke Janzen (1996), insbes. S. 133–227.

3 Vgl. z. B. Wagner (1990 u. 1993), Rückle (1992), Ballwieser (1993 u. 1994), Kaas (1993 u. 1994).

lichen in einem signifikanten Wandel sowohl der Erscheinungsformen von Umweltschäden wie auch der gesellschaftlichen Auseinandersetzung mit diesen Erscheinungen.

So konzentrierte sich zunächst etwa Ende der sechziger Jahre die gesellschaftliche Umweltdiskussion vornehmlich auf physisch wahrnehmbare, faktische Schäden wie Lärm, Abwasser, Abgase, Altlasten und Ressourcenverschwendung, die als ökologisch relevante Folgen unternehmerischen Handelns zählbar, meßbar und wiegbar und damit objektiv wahrnehmbar und handhabbar sind. Demgegenüber wandte sich die Diskussion dann seit etwa Mitte der achtziger Jahre vorrangig Bedrohungen der ökologischen Umwelt zu, z. B. der potentiellen Erderwärmung, den potentiellen Folgen der Gentechnologie, der Verwendung, des Transports und der Endlagerung radioaktiven Materials, dem Auftreten der Rinderseuche BSE oder dem Betrieb großtechnischer Chemieanlagen. Diese Bedrohungen verschließen sich weitgehend der unmittelbaren, objektivierbaren Wahrnehmung und existieren eher als subjektiv wahrgenommene Belastungen. Je stärker aber diese Bedrohungspotentiale in das Bewußtsein der Bevölkerung rückten und damit für diese auch handlungsrelevant wurden, um so mehr verstärkte sich der Druck auf die Unternehmen, sich mit den daraus resultierenden eigenen ökonomischen Risiken auseinanderzusetzen. Die erste Ausgangsthese des vorliegenden Beitrags lautet von daher, daß

- *Risiken dieser Art den zentralen Handlungs- und Gestaltungsparameter der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie darstellen.*

Der Unsicherheitsaspekt tritt jedoch nicht nur bei der Betrachtung der (tatsächlichen oder potentiellen) Schäden der ökologischen Umwelt in den Mittelpunkt. Denn weniger der ökologische Schaden selbst als mehr die mögliche, daraus für das Unternehmen resultierende ökonomische Konsequenz stellt das eigentliche unternehmerische Risiko dar. Dies wird um so deutlicher, wenn man einen Blick auf die Akteure der Umweltpolitik wirft:

Zu Beginn der Auseinandersetzung mit Umweltschutz gingen die Anreize zur Internalisierung der durch unternehmerisches Handeln verursachten Umweltbelastungen vorwiegend von Vorgaben staatlicher Institutionen in Form ordnungsrechtlicher Instrumente wie Ge- oder Verbote, Gebühren, Abgaben, Technische Anleitungen u. a. aus. Diese Vorgaben waren ihrem Charakter und ihrer Höhe nach bekannt, ihre Wirkungen daher vorhersehbar, und sie konnten damit – wenn auch i. d. R. mit der Folge steigender Kostenbelastungen – in die unternehmerischen Planungen einfließen. Jedoch gelingt den staatlichen Instanzen diese zielgenaue Regelung von Umweltschäden angesichts der Zunahme industrieller Bedrohungspotentiale nicht mehr hinreichend. Die Ursachen dafür sind vielfältig: Zum Teil sind die zu regulierenden Folgen noch nicht einmal konkret bekannt (was z. B. bei der Gentechnologie lehrbuchhaft deutlich wird), zum Teil fehlt auch einfach die Kenntnis betrieblicher Risiken, insbe-

sondere dann, wenn diese erst durch (bisher noch nicht eingetretene) Katastrophen evident werden. Teilweise bestehen Kenntnisdefizite bezüglich der tatsächlichen Ursachen bestimmter Schäden (z.B. bei der Diskussion um den anthropogenen Treibhauseffekt), und vielfach fehlt auch der politische Wille zur Handhabung der Umweltbedrohungen, sofern grundlegende Eingriffe in den gesellschaftlichen Lebensstil wie auch in die gegebenen industriellen Strukturen gescheut werden.

Der Mangel an Wille und Fähigkeit zu politischer Gestaltung führt dann zunehmend dazu, daß andere gesellschaftliche Akteure und Akteursgruppen die Handhabung ökologischer Bedrohungen übernehmen.⁴ Solche gesellschaftlichen Reaktionen sind jedoch aufgrund der dabei stets beobachtbaren Neuartigkeit der Akteursstrukturen, Vielschichtigkeit der Reaktionsarten sowie Unterschiedlichkeit von Koalitionsbildungen – von Bürgerinitiativen über Interessengruppen bis hin zu spontanen, informellen Solidarisierungen einzelner Bevölkerungsgruppen – in ihrem Charakter selbst ungewiß. Im Ergebnis stellen damit nicht nur die durch unternehmerisches Handeln (tatsächlich oder potentiell) bewirkten ökologischen Schäden betriebswirtschaftlich relevante Risiken dar. Vielmehr sind dann auch und insbesondere die gesellschaftlich artikulierten, ökonomisch relevanten Reaktionen auf diese (tatsächlichen oder potentiellen) Schäden aus Unternehmenssicht als Risiken zu begreifen. Im Verbund bilden dann beide Risikoarten gemeinsam ein Konstrukt, welches sich mit dem Begriff des „ökologischen Unternehmensrisikos“ beschreiben läßt.⁵

Abbildung 1 macht diese skizzierten Teilaspekte ökologischer Unternehmensrisiken deutlich. Das Unternehmen setzt Risiken für die ökologische Umwelt frei (oberer Pfeil), die Stakeholder entgegenn dem mit bestimmten ökonomisch relevanten Reak-

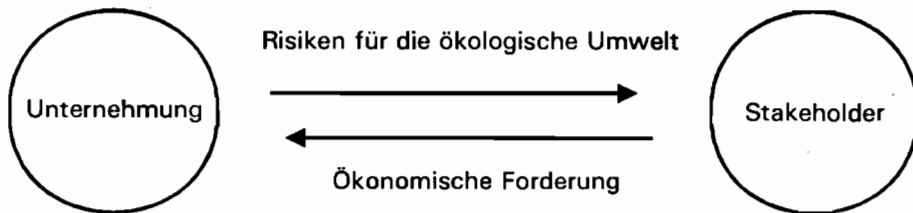


Abb. 1: Unternehmen-Stakeholder-Beziehung als Gestaltungsobjekt der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie

4 Ein klassisches Beispiel dafür, wie diese Bedrohungen mitunter von Nicht-Regierungsorganisationen bis hin zu weiten Teilen der sensibilisierten Bevölkerung aufgegriffen und einer Handhabung zugeführt werden, ist nach wie vor der Fall der ursprünglich beabsichtigten Versenkung der Ölplattform Brent Spar in der Nordsee.

5 Siehe zur präzisen Fundierung dieses Konstrukts insbes. Wagner (1997), S. 50–64, und Matten (1998a), S. 146–166.

tionen, die in ihrer Höhe und Struktur dann speziell für das betreffende Unternehmen Risikocharakter tragen (unterer Pfeil). Beide Pfeile sind damit interdependent. Die hinter ihnen stehenden Vorgänge können damit im Sinne eines Austauschs als „Transaktion“ interpretiert werden. Aus diesen Überlegungen resultiert mithin als zweite Ausgangsthese:

- *Ein wesentliches Gestaltungsobjekt der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie stellt die Beziehung des Unternehmens zu jenen Stakeholdern dar, die von dessen ökologischen Bedrohungen betroffen sind und deshalb an das Unternehmen ökonomisch wirksame Forderungen stellen (könnten).*

Ausgehend von diesen beiden Thesen soll im folgenden untersucht werden, welche Rolle die Ansätze der Neuen Institutionenökonomie zur theoretischen Fundierung der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie leisten können. Dabei steht sowohl die Relevanz dieser Ansätze in Hinblick auf den *Gestaltungsparameter* „Ökologische Unternehmensrisiken“ (erste Ausgangsthese) wie auch in Hinblick auf das *Gestaltungsobjekt* „Stakeholderbeziehungen“ (zweite Ausgangsthese) im Mittelpunkt.

3. Die Relevanz institutionenökonomischen Denkens für die Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie

Die Neue Institutionenökonomie⁶ orientiert sich – im Gegensatz zu klassischen mikroökonomischen Modellansätzen⁷ – in ihrem zugrunde gelegten Menschenbild nicht länger an der realitätsfernen Annahme des vornehmlich rational gesteuerten homo oeconomicus, sondern sie bezieht explizit auch verhaltensrelevante Determinanten psychologischer und soziologischer Natur sowie kulturelle und persönlichkeitsbedingte Komponenten mit ein.⁸ Damit eignet sich dieser theoretische Ansatz methodisch vorzüglich zur Verknüpfung eher soziologisch und psychologisch zu erklärender Aspekte des Stakeholderverhaltens⁹ mit der eher ökonomisch-managementorientierten Ausrichtung der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie. Gerade im Bereich ökologischer Unternehmensrisiken spielen verhaltenswissenschaftliche und verhaltenspraktische Aspekte eine derart bestimmende und gestaltende Rolle, daß sie auch im Rahmen des ökonomischen Ansatzes der Berücksichtigung bedür-

6 Zum Überblick siehe *Elsner* (1986), *Terberger* (1994), *Gümbel/Woratschek* (1995), *Richter/Furubotn* (1996).

7 Vgl. dazu *Hax* (1991), speziell S. 54, *Richter* (1991), *Aufderheide/Backhaus* (1995), S. 44–47.

8 Vgl. aktuell *Aufderheide/Backhaus* (1995), S. 48, sowie im Überblick auch *Richter/Furubotn* (1996), S. 2–41, und die dort referierte Literatur. Siehe ferner auch die empirische Fundierung dieser Überlegungen bei *Brand* (1990), S. 224–293.

9 Vgl. insbes. *Matten* (1998a), S. 103–139.

fen. Gerade hier können mithin neo-institutionalistische Ansätze wechselseitig integrierend wirken.¹⁰

Neben der homo oeconomicus-Hypothese gehen die klassischen mikroökonomischen Ansätze von der Annahme des vollkommenen Marktes aus.¹¹ Damit wird von den mit nahezu allen marktlichen Transaktionen verknüpften Unsicherheitsproblemen abstrahiert. Jedoch sind gerade solche Phänomene unvollkommener Information bei der Diskussion ökologischer Fragestellungen, speziell im Bereich ökologischer Unternehmensrisiken, von entscheidender Bedeutung. Auch die explizite Berücksichtigung von Ungewißheit läßt daher speziell die Ansätze der Neuen Institutionenökonomie für die Modellierung der Beziehungen zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern¹² als Gestaltungsobjekt der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie als besonders geeignet erscheinen.

Unter dem Dach der Neuen Institutionenökonomie firmieren allerdings unterschiedliche Ansätze, die grob in die vier Richtungen oder Schulen des *Property-Rights-Ansatzes* (auch „Theorie der Verfügungsrechte“ genannt), des *Transaktionskosten-Ansatzes*, des *Prinzipal-Agent-Ansatzes* sowie verschiedener *informationsökonomischer Ansätze* eingeteilt werden können.¹³ Bei aller Unterschiedlichkeit im Detail basieren diese vier Richtungen jedoch gemeinsam auf vier Grundannahmen¹⁴, die hier kurz skizziert und auf ihre Geltung für Modellierungen im Objektbereich der ökologischen Risiken hin gewürdigt werden können.

- (1) Als erstes steht die Annahme des *methodologischen Individualismus* für die Forderung, daß „eine Theorie solcher sozialen Phänomene von den Einstellungen und Verhaltensweisen ihrer individuellen Mitglieder auszugehen und darauf ihre Erklärungen zu stützen“¹⁵ hat.

Stakeholderverhalten vollzieht sich im Rahmen risikogesellschaftlich veränderter Denk- und Verhaltensmuster. Insbesondere im Bereich der Risikowahrnehmung werden die interindividuell unterschiedlichen Einstellungen, Verhaltens- und Verarbeitungsmechanismen angesichts ökologischer Unternehmensrisiken für Unternehmen relevant. Deshalb untersucht die Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie die unterschiedlichen Interaktionsstrukturen zwischen Unternehmen und einzelnen Stakeholder-Gruppen vor dem Hintergrund deren jeweili-

10 Grundlegend zur Relevanz institutionentheoretischer Ansätze für die (insbes. volkswirtschaftliche) Umweltökonomie vgl. Suchanek (1994), Bonus (1996), Gawel (1996a u.1996b), Horbach (1996).

11 Vgl. z.B. Richter (1991), S. 400.

12 Vgl. im Überblick zur institutionenökonomischen Interpretation von Stakeholderbeziehungen Wilhelm (1989).

13 Vgl. zu dieser Einteilung vor allem Picot (1991), speziell S. 153, Gumbel/Woratschek (1995), Kaas (1995b), S. 3-4.

14 Vgl. z.B. Richter (1990), S. 573-574, ders. (1994), S. 10-16, Furubotn/Richter (1991), S. 4.

15 Richter (1990), S. 573.

ger situativer und personaler Besonderheiten. Mit der Annahme des methodischen Individualismus eröffnet mithin die Neue Institutionenökonomie der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie gerade die Möglichkeit, diese Aspekte in ihre Konzeption mit einfließen zu lassen.

- (2) Das Ziel der *individuellen Nutzenmaximierung* wird in der Neuen Institutionenökonomie nicht allein für Haushalte (also nicht allein im Kontext von consumer choice), sondern ebenso für Unternehmen, ja für alle Wirtschaftssubjekte schlechthin unterstellt.

Diese systematische Prämisse ist für die Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie allein schon deshalb attraktiv, weil angesichts der heterogenen Akteursstruktur (d.h. Unternehmen auf der einen und unterschiedlichste Stakeholder-Gruppen auf der anderen Seite) die Unterstellung einheitlicher Präferenz der Nutzenmaximierung nicht nur ein realistischer Ansatz ist, sondern zudem den notwendigen Prozessen des Interessensausgleichs quasi einen gemeinsamen Nenner bietet.

- (3) Die Ansätze der Neuen Institutionenökonomie unterstellen, daß das Handeln der Individuen als „*intendiert* rational, aber nur *begrenzt*“¹⁶ bezeichnet werden muß (*eingeschränkte Rationalität* bzw. „bounded rationality“). Damit wird einerseits Rationalität unterstellt, allerdings nicht in so strenger Form wie in der klassischen Mikroökonomie. „Intendierte“ Rationalität betont insbesondere die Absicht von Individuen, unter gegebenem Informationsstand eine möglichst effiziente (sparsame) Allokation von Ressourcen anzustreben. Andererseits ist diese Rationalität begrenzt, weil Individuen nur über limitierte Informationsaufnahmekapazitäten verfügen. Entscheidungen sind damit nicht von vornherein als Folge eines vollkommenen Informationsstandes vorgegeben; vielmehr werden z.B. (auch) kognitive Aspekte oder die jeweiligen Anspruchsniveaus der Individuen zu determinierenden Faktoren.¹⁷

Dies spiegelt sich im Objektbereich der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie z.B. in unterschiedlichen Risikowahrnehmungsprozessen wider. Darüber hinaus zeigt sich das Problem der begrenzten Rationalität in ökologischen Fragestellungen auch darin, daß eine Vielzahl von Umweltproblemen in ihren Entstehungsursachen und Wirkungsmechanismen bislang noch nicht vollständig aufgeklärt ist.¹⁸

- (4) Unter *opportunistischem Verhalten* („unvollkommene Moral“¹⁹) schließlich wird mit O.E. Williamson „die Verfolgung von Eigeninteresse unter Zuhilfenahme von

16 Simon (1961), S. XXIV. Zur detaillierten Interpretation vgl. Williamson (1990), S. 51–53.

17 Vgl. Krüsselberg (1992), S. 44–46.

18 Vgl. dazu ausführlicher Matten (1998a), S. 11–60.

19 Zum Begriff der „unvollkommenen Moral“ siehe Kaas (1992b), S. 88.

List“²⁰ verstanden. Darunter versteht man vereinfacht und zusammengefaßt, daß Individuen ihr Eigennutzstreben unter allen Umständen verfolgen, selbst wenn es auf Kosten ihrer jeweiligen Markt- oder Vertragspartner geht, solange diese keine Möglichkeit der Kontrolle und Gegenreaktion haben.

Diese vierte Annahme der Neuen Institutionenökonomie beschreibt zutreffend die Haltung vieler Wirtschaftssubjekte der ökologischen Umwelt gegenüber. Sie ist es, die die reale Existenz etlicher Institutionen begründet, wie sie z. B. auf der rechtlichen Ebene in haftungs- und ordnungsrechtlichen Regelungen sowie Überwachungs- und Genehmigungsbehörden zu finden sind. Damit erweist sich gerade auch diese vierte Annahme als ein für den Objektbereich der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie plausibles und damit geeignetes Postulat zur Beschreibung und Erklärung des Verhaltens der relevanten Akteure.²¹

4. Relevanzdiskussion ausgewählter Ansätze

4.1. Der Property-Rights-Ansatz: Gestaltung von Institutionen zur Risikoreduktion

Der Objektbereich des Property-Rights-Ansatzes²² ist das *Recht*, über ein bestimmtes Gut nach eigenem Belieben verfügen zu können.²³ Mithin ist für ein solches Verständnis weniger der tatsächliche Erwerb und Besitz eines Gutes relevant, als vielmehr die rechtlich gesicherte, zukünftige Möglichkeit seines Gebrauchs.

Letzterer Aspekt macht die Übertragung dieses Ansatzes auf den Objektbereich ökologischer Unternehmensrisiken fruchtbar, da es auch hier gerade um die Beeinträchtigung zukünftiger Nutzungsmöglichkeiten der ökologischen Umwelt geht. Dies gilt zunächst für den Bereich faktischer Umweltschäden, für den daher bereits eine Fülle Property-Rights-theoretischer Lösungsansätze vorgeschlagen wurde.²⁴ Von besonderem Interesse ist der Ansatz jedoch auch im Bereich potentieller Umweltschäden, da seine Ausrichtung u. a. gerade auf diese Fälle abzielt.

Besonderes Augenmerk richtet der Property-Rights-Ansatz auf die institutionellen Rahmenbedingungen, innerhalb derer Verfügungsrechte wahrgenommen und über-

20 Williamson (1990), S. 54.

21 Zur weiteren Diskussion siehe den Exkurs in Williamson (1990), S. 73–76.

22 Vgl. als grundlegende Beiträge Coase (1937 u. 1960), Alchian (1965), Demsetz (1967) sowie kritisch Schneider (1987 u. 1993). Siehe aktuell zur betriebswirtschaftlichen Rezeption dieses Ansatzes auch Gerum (1988 u. 1993) oder Richter/Furubotn (1996), S. 82–126.

23 Vgl. Richter (1994), S. 10.

24 Allen voran ist hier die grundlegende Arbeit "The Problem of Social Cost" von Coase (1960) zu nennen, die eine Reihe umweltökonomischer Übertragungen erfahren hat. Vgl. u. a. Karl (1987 u. 1989), Kemp (1991), Weale (1992), Endres/Rehbinder/Schwarze (1994), Balks (1995), S. 12–43, Hanna/Munasinghe (1995), Löfgren (1995), Haberer (1996), S. 176–196. Einen aktuellen Überblick über den State-of-the-Art in diesem Bereich liefert Bonus (1996).

tragen werden. Dabei spielt der Begriff der „Institution“ eine zentrale Rolle, speziell in seiner Interpretation als eine formelle oder informelle Entscheidungsregel, die in sich wiederholenden mehrpersonellen Entscheidungssituationen allgemeine Gültigkeit und Legitimität erlangt hat, so daß sie bei den von ihnen betroffenen Individuen eine gleichgerichtete wechselseitige Verhaltenserwartung schafft.²⁵

Unter diesem Begriffsverständnis läßt sich eine Vielzahl höchst unterschiedlicher konkreter Erscheinungsformen von Institutionen subsumieren. Denn dazu können klassische Formen wie Verträge, Garantien, Märkte oder formelle Absprachen ebenso zählen wie Reputation, Vertrauen, informelle Abmachungen, gewohnheitsmäßig tradierte Verhaltensmuster, Werte, Normen etc.²⁶

Die Funktion von Institutionen besteht darin, daß sie aus dem unendlichen Potential denkbarer Handlungsmöglichkeiten einige wenige als akzeptabel aussondern.²⁷ Damit wird die Beseitigung von Unsicherheit über das Verhalten anderer Individuen zur Hauptfunktion von Institutionen²⁸: Die unterschiedlichen Stakeholder wollen erfahren, welche Verhaltensweisen das Unternehmen in bezug auf die ökologische Umwelt an den Tag legen wird oder – Property-Rights-theoretisch gesprochen – ob und in welcher Weise das Unternehmen die jeweiligen Verfügungsrechte der Stakeholder zu beeinträchtigen oder zu wahren beabsichtigt. Hier ist die besondere Funktion von Institutionen darin zu sehen, daß die Stakeholder von ihrer Unsicherheit befreit werden können, indem das Unternehmen sich (institutionell vorgegebenen) Verhaltensregeln unterwirft. Ein Beispiel für Institutionen dieser Art können Emissionsgrenzwerte (z. B. aus der TA Luft) und/oder Genehmigungsbehörden sein. Nicht zuletzt kann das Unternehmen selbst eine solche Institution darstellen, die ihrerseits regelkonformes Verhalten garantiert und entsprechendes Vertrauen besitzt.

Zuvorgenannte Institutionen wirken auch im Bereich der ungewissen Stakeholder-Reaktionen. Hier ist das Unternehmen seinerseits daran interessiert, die Reaktionen der Stakeholder von einer unsicheren in eine sichere Position zu überführen. So kann

25 Diese Definition greift u. a. zurück auf *Elsner* (1987), S. 5, *North* (1990), S. 3–10, *Richter* (1994), S. 2, *Gawel* (1995), S. 59, *Bonus* (1996), S. 26–29.

26 Es darf vermutet werden, daß eine Institution relativ um so stärker und überdauernder sein wird, je informeller sie ist. Wichtigstes Beispiel hierfür ist die bis heute ungeschriebene Verfassung Großbritanniens, also gerade die der ältesten aller westlichen Demokratien. Nicht umsonst behandelt *Macaulay* (1963) mit seiner grundlegenden Veröffentlichung zur Neuen Institutionenökonomie gerade die „Non-contractual Relations in Business“ (kursiv durch die Verf.). Siehe allgemein zum Phänomen informeller Institutionen in ökonomischer Perspektive *Mummert* (1995).

27 So *Bonus* (1996), S. 28.

28 Das entscheidende Ergebnis formuliert *Elsner* (1987), S. 5: „Eine wirksame Institution gibt den Individuen hinreichende *Sicherheit*, daß die anderen sich entsprechend verhalten werden. Diese Sicherheit besteht vor allem deshalb, weil jeder weiß, daß bei eigenem regelwidrigem Verhalten die anderen als Reaktion ebenfalls von der Regel abweichen werden und man dann letztendlich schlechter dasteht als bei allgemein regelkonformem Verhalten.“ Diese Funktion wird gerade auch in der institutionenökonomischen Literatur ebenso breit wie übereinstimmend diskutiert, z. B. bei *Schenk* (1988), S. 227–228, *ders.* (1992). Speziell in umweltpolitischer Sicht siehe dazu *Haberer* (1996), S. 123–128.

z. B. das Umweltbewußtsein einer Gesellschaft selbst als eine bedeutsame Institution angesehen werden.²⁹ Dies begründet dann auch die explizite Berücksichtigung soziologischer Aspekte in der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie, da auf diese Weise wesentliche Institutionen im einzelnen genauer erfaßt und in ihrer Dynamik beschrieben werden können. Die sicherheitsschaffende und damit zugleich *risikoreduzierende Funktion* von Institutionen rückt damit noch um so stärker in den Mittelpunkt.

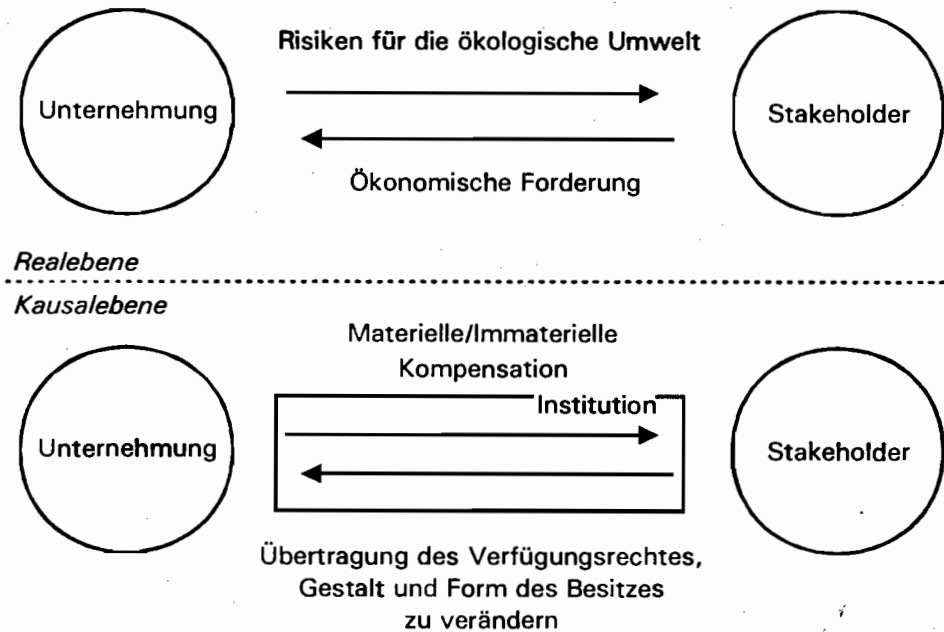


Abb. 2: Transaktionsbeziehung zwischen Unternehmen und Stakeholder

Abbildung 2³⁰ versucht (in Weiterführung von Abbildung 1), diese institutionenökonomische Interpretation des Verhältnisses von Unternehmen und Stakeholdern im Sinne einer Transaktionsbeziehung zu veranschaulichen: Auf der Realebene wird vom Unternehmen zu den Stakeholdern ein potentieller Umweltschaden übertragen; als Reaktion und Konsequenz daraus artikulieren die Stakeholder bestimmte ökonomische

29 Vgl. Bonus (1996), S. 5.

30 In Anlehnung an Matten (1998a), S. 190–191.

mische Forderungen an das Unternehmen.³¹ Auf der Kausalebene läßt sich die Transaktion – so sie denn institutionell ermöglicht wird – in der Weise beschreiben, daß der Stakeholder dem Unternehmen das Verfügungsrecht überträgt, einen Teil der Ressourcen dieses Stakeholders dem Risiko der Veränderung von Form und Gestalt auszusetzen. I.d.R. transferiert das Unternehmen im Gegenzug irgendeine materielle oder immaterielle Kompensation.³² Es ist wesentlich, diese beiden Ebenen gedanklich voneinander zu trennen, da sie unterschiedlichen Aspekten des ökologischen Unternehmensrisikos zugeordnet werden. Die Realebene offenbart den Ausgangspunkt für das Management des ökologischen Risikos, während die Kausalebene den Ansatzpunkt für das Management des daraus resultierenden ökonomischen Risikos liefert.³³ Die Verknüpfung beider Intention- und Handlungsebenen der Unternehmung läßt sich als der Bereich des „Managements ökologischer Unternehmensrisiken“ bezeichnen.³⁴

Diese Überlegungen machen deutlich, daß der Beitrag von Institutionen zum Management ökologischer Unternehmensrisiken darin besteht, daß sie die potentielle ökonomische Konsequenz, die sich aus dem potentiellen oder faktischen Umweltschaden ergibt, in eine direkte Beziehung zum Verhalten des Unternehmens bringen. Die Institution verleiht damit der Unternehmung die Möglichkeit, daß eine solche ökonomische Konsequenz nicht autonom, unvorhersehbar und unbeeinflussbar auf sie zukommt: *Die Institution transferiert mithin die unsichere Forderung der Stakeholder in eine sichere, d. h. bekannte (materielle oder immaterielle) Kompensation.*

Auch der Property-Rights-Ansatz geht – wie zuvor für alle Ansätze der Neuen Institutionenökonomie konstatiert – von der Annahme individueller Nutzenmaximierung aus. Dies stellt gerade für den Objektbereich der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie eine sinnvolle Annahme dar:

- In der „Risikogesellschaft“³⁵ bestimmen Subjektivismus und Individualismus das Handlungsraster des Individuums; es strebt den weitgehenden Abbau von Betroffenheiten an oder – institutionentheoretisch gesprochen – den weitgehenden Schutz seiner Verfügungsrechte über die zu seinem eigenen Überleben notwendige

31 Vgl. dazu das empirische Beispiel bei Werbeck (1993). Speziell die Rolle der Kompensation bei der Errichtung risikobehafteter Anlagen thematisiert Kunreuther (1995); vgl. kritisch dazu allerdings Oberholzer-Gee/Frey (1995).

32 Theoretisch noch präziser argumentiert, müßte man auch die Kompensation wiederum als Verfügungsrecht interpretieren. So stellt eine monetäre Kompensation streng genommen auch die Übertragung des mit dem Geldbetrag verbundenen Anspruchs auf Zahlung eines Betrags durch die Zentralbank an den Inhaber der Forderung dar. Im Rahmen dieses Beitrages soll jedoch das Augenmerk vor allem auf dem Transfer des Risikos liegen. Daher soll hier allein dieser Transfer in seinem institutionenökonomischen Charakter als Verfügungsrecht interpretiert werden.

33 Vgl. nochmals die Darlegungen zum Charakter des „ökologischen Unternehmensrisikos“ in Abschnitt 2.

34 Vgl. dazu tiefgehender und im einzelnen Wagner (1997), S. 65–86, sowie insbes. Matten (1998a).

35 Vgl. dazu insbes. Beck (1986 u. 1991).

gen Bereiche der ökologischen Umwelt. Die Rationalität der Individuen ist eben gerade auf subjektive Wahrnehmung, auf das subjektive Erleben und auf die Maximierung der subjektiv für sich selbst und die eigenen unmittelbaren Angehörigen als relevant empfundenen Umweltqualität gerichtet.³⁶

- Auch im Sustainable Development-Konzept als einem zunehmend an Bedeutung gewinnenden Leitbild der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie³⁷ bietet sich eine Property-Rights-orientierte Interpretation geradezu an. Denn letztlich stellt der philosophische Kern dieses Konzeptes, ausgedrückt im Verantwortungsprinzip, gerade auf die Kategorie der Verfügungsrechte ab: Es soll ein „gerechter“ Ausgleich an Verfügungsrechten über Ressourcen sowohl innerhalb der jetzigen Generation wie auch zwischen der jetzigen und den zukünftig lebenden Generationen angestrebt werden. Das Sustainable Development-Konzept und der Property-Rights-Ansatz stellen somit auf identische Gestaltungsvariablen ab. Auf diese Weise liefert gerade der Property-Rights-Ansatz einen Anknüpfungspunkt für das Denken in Nachhaltigkeitskonzepten im Rahmen der ökonomischen Theorie.

Die Perspektive des Ansatzes ist die Ex-ante-Sicht, d. h., er intendiert eine Hilfestellung für die Gestaltung von Handlungs- und Verfügungsrechtsstrukturen, damit Sicherheit über die Handlungsergebnisse aller Beteiligten erlangt wird und diese Erlangung zu möglichst geringen Kosten erfolgen kann. Ohne hier näher auf Details denkbarer Handlungs- und Verfügungsrechtsstrukturen im Kontext ökologischer Unternehmensrisiken einzugehen, ist jene in der Literatur diskutierte Differenzierung von besonderer Relevanz, die zwischen fundamentalen und sekundären Institutionen unterscheidet.³⁸ *Fundamentale Institutionen* sind solche, die bereits vorhanden sind, sich dem direkt gestaltenden Zugriff entziehen und nur sehr langsam wandelbar sind, während *sekundäre Institutionen* der direkten Gestaltung zugänglich sind. Beispiele für erstere sind Rechtsempfinden und Umweltbewußtsein, Beispiele für letztere sind Gesetze oder Behörden.³⁹ Die Herausforderung für die Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie besteht dann darin, fundamentale Institutionen für ihre Zwecke nutzbar zu machen sowie in Situationen, in denen solche (noch) nicht existieren, an der adäquaten Gestaltung sekundärer Institutionen mitzuwirken.

Zu den Effizienzkriterien zählt im Rahmen des Property-Rights-Denkens die Summe aus Transaktionskosten und möglichen Wohlfahrtsverlusten aufgrund externer Effekte.

- Der Begriff der *Transaktionskosten* wird im nächsten Abschnitt eingehender thematisiert; gleichwohl spielt er bereits an dieser Stelle eine entscheidende Rolle.

36 Vgl. dazu tiefergehend Matten (1998a), S. 11–60.

37 Vgl. Matten/Wagner (1998) und Matten (1998b).

38 Vgl. Dietl (1983), S. 71–73, Bonus (1996), S. 29–30.

39 Vgl. Bonus (1996), S. 30–31.

Allgemein zählen dazu alle jene Kosten, die zum Betreiben und Aufrechterhalten eines Wirtschaftssystems erforderlich sind.⁴⁰ Damit sind u. a. die Kosten der Bereitstellung, Nutzung, Aufrechterhaltung und Umorganisation von Institutionen angesprochen.⁴¹ Generell ist dieses Kriterium eher aus Unternehmenssicht relevant: Da Unternehmen Institutionen zur Einkommenserzielung sind und grundsätzlich dem Wirtschaftlichkeitsprinzip unterliegen, stellt die Minimierung der Kosten des Managements ökologischer Unternehmensrisiken hier eine wesentliche Herausforderung dar.

- Wohlfahrtsverluste aufgrund *externer Effekte*⁴² sind – dem Effizienzdenken begrenzter Rationalität im Rahmen der Neuen Institutionenökonomie folgend – grundsätzlich zu vermeiden. Statt dessen sollen alle positiven und negativen Effekte, die sich aus dem Verfügungsrecht über eine Ressource ergeben, allein den Inhaber dieses Rechtes treffen. Dieses Effizienzkriterium des Property-Rights-Ansatzes reflektiert eher die Seite der unterschiedlichen Stakeholder des Unternehmens, denn eine Vielzahl von Umweltproblemen tritt gerade in der Form negativer externer Effekte auf⁴³, was in vorliegendem Kontext i. d. R. bedeutet, daß durch das Unternehmen verursachte potentielle oder faktische Umweltschäden die Stakeholder des Unternehmens treffen. In einem solchen Falle ist dann die Ineffizienz der Allokation der Property Rights der Indikator für die Inadäquanz der eingesetzten Institution, der dann entsprechende Anpassungsprozesse auszulösen vermag.

Letztgenannte Prozesse machen zudem das dynamische Element des Property-Rights-Ansatzes aus. Das theoretische Konzept dieses Ansatzes kann mithin gerade im Rahmen des unternehmerischen Managements ökologischer Unternehmensrisiken der Beschreibung, Erklärung, Gestaltung und Nutzung von geeigneten Institutionen dienlich gemacht werden.

4.2. Der Transaktionskosten-Ansatz: Gestaltung effizienter Transaktionsdesigns

Unter dem Dach der Neuen Institutionenökonomie fokussiert der Transaktionskosten-Ansatz⁴⁴ auf die Transaktionsbeziehungen zwischen Individuen als Untersuchungsgegenstand. Die Untersuchungseinheit ist hier die Transaktion selbst, worunter für das Feld der Betriebswirtschaftlichen Umweltökonomie ganz allgemein der

40 Vgl. Arrow (1969), S. 6, sowie u. a. Williamson (1986), S. 138, Weale (1992), Richter (1994), S. 5–6.

41 Vgl. Richter (1994), S. 6. Eine Interpretation unter dem Aspekt ökologischer Unternehmensrisiken findet sich bei Weale (1992), S. 28.

42 Zum Begriff der externen Effekte in ökologieorientierter Sicht vgl. Bonus (1992 u. 1996), Wegehenkel (1992), Löfgren (1995).

43 Vgl. erneut Wegehenkel (1992).

44 Vgl. hier als wesentliche Autoren Commons (1931) und Williamson (1990) sowie im weiteren z. B. Brand (1990), Richter (1994), S. 5–9, Ordeltz (1993), Sp. 1843.

Austausch von Verfügungsrechten innerhalb eines institutionellen Rahmens verstanden werden soll.⁴⁵ Damit ist diese Definition einerseits enger als manche andere in der Literatur anzutreffenden, die als Gegenstand der Transaktion oftmals jedwedes „Transaktionsobjekt“ zulassen.⁴⁶ Denn wie im vorigen Abschnitt erläutert, handelt es sich vor dem Hintergrund ökologischer Unternehmensrisiken gerade um den Transfer von Rechtspositionen. Andererseits ist die hier gewählte weiter angelegt als eine Fülle anderer Definitionen, die als institutionellen Rahmen der Transaktion allein den Vertrag als Tauschinstitution gestatten.⁴⁷ Die Begründung für das hier präferierte, weiter gefaßte Verständnis liegt darin, daß Institutionen als Koordinationsformen von Transaktionen im ökologieorientierten Kontext nur in geringem Maße in der Form von Verträgen oder vertragsähnlichen Gebilden auftreten; vielmehr spielen hier auch Werte und Normen (wie z. B. das Umweltbewußtsein⁴⁸) eine zentrale Rolle. Ferner besteht eine wesentliche Herausforderung für das Management ökologischer Unternehmensrisiken gerade in der Gestaltung adäquater Institutionen zur Abwicklung der relevanten Risikotransfers zwischen Unternehmen und jenen Stakeholdern, zu denen zunächst gerade (noch) keine ökonomisch oder gar juristisch faßbaren Austauschbeziehungen gegeben sind. Denn speziell unter dem Ziel der Transaktionskostenminimierung bietet sich oftmals gerade die Vermeidung vertraglich kodifizierter Institutionen an.⁴⁹

Der zentrale Begriff und zugleich das Effizienzkriterium des Transaktionskosten-Ansatzes ist in dem Konzept der *Transaktionskosten* zu sehen.⁵⁰ Dieser Begriff ist freilich insofern schillernd, als seine konkrete Operationalisierung sowohl auf Abgrenzungs- wie auch auf Quantifizierungsprobleme trifft. Ohne die Diskussion der Literatur⁵¹ weiter aufgreifen zu wollen, sei hier die Abgrenzung gegenüber den Produktionskosten in Anlehnung an *Arrow*⁵² in der Weise gewählt, daß unter *Transaktionskosten* die Kosten der *Organisation* eines ökonomischen Prozesses und unter *Produktionskosten* die Kosten der *eingesetzten Technologie* eines ökonomischen Prozesses verstanden werden.⁵³

45 Die Definition des Transaktionsbegriffs ist in der Literatur vielfältig. Einen umfassenden Überblick bieten *Brand* (1990), S. 89–97, und *Haberer* (1996), S. 123–128.

46 Vgl. stellvertretend für andere *Schmidt* (1993), Sp. 1855, und die dort referierte Literatur.

47 Vgl. stellvertretend für andere z. B. *Brand* (1990), S. 92, und die dort referierte Literatur.

48 Vgl. zur Konzeptualisierung dieses Begriffs *Hammerl* (1994).

49 Siehe als Beispiele für solche Innovationen *Weale* (1992 u. 1998) sowie *Matten* (1998a), S. 317–352.

50 Vgl. *Williamson* (1990), S. 21–25.

51 Vgl. ausführlich z. B. *Schmidt* (1993), Sp. 1856, oder auch *Brand* (1990), S. 100–113, sowie die an diesen Stellen jeweils referierte Literatur.

52 Vgl. *Arrow* (1969), S. 60.

53 Die Sinnhaftigkeit dieser Unterteilung im Kontext des ökologischen Unternehmensrisikos wurde z. B. am empirischen Fall der Magnetschwebbahn Transrapid diskutiert. Vgl. dazu u. a. *Wagner/Matten* (1992), *Rath* (1993), *Pütz/Schmied* (1995).

Transaktionskosten sind nicht notwendigerweise pagatorische Größen, sondern ebenso ein qualitativer Maßstab für die Vorteilhaftigkeit institutioneller Arrangements zur Abwicklung von Transaktionen.⁵⁴ Zur Nutzbarmachung dieses Denkens auch für ökologisch relevante Problemstellungen systematisiert *Weale*⁵⁵ relevante Transaktionskosten in „folgende Elemente ...“:

- Die Verwaltungs- und Managementkosten des Unternehmens zur Sicherstellung einer Genehmigung zur Durchführung bestimmter Tätigkeiten.
- Die Verwaltungskosten des Staates bei der Abwicklung des Genehmigungsverfahrens. Zu diesen Kosten gehören die staatlichen Kosten für Forschung, Standardfestlegung und Durchsetzung.
- Die Umweltkosten von politischen Fehlentscheidungen oder von Vorschriften, die Umweltverschlechterungen zulassen. Diese Kosten zeigen sich am ehesten in später auftretenden Sanierungskosten.
- Die Entwicklungskosten für Produkte, die wegen ihrer Umweltauswirkungen nicht vermarktet werden können. Solche Entwicklungen oder Investitionen verbrauchen Ressourcen, die anderweitig hätten genutzt werden können.
- Kompensationskosten, die auftreten, falls Verbraucher oder Hersteller Verluste erleiden und die Gerichte Schadensersatzpflichten anerkennen.
- Der Imageverlust für Unternehmen, die als Umweltschädiger identifiziert wurden. Solche Kosten zeigen sich z. B. in Form von erhöhtem Werbeaufwand zur Wiedergewinnung verlorenen Renommees.
- Kosten im Zusammenhang mit Gewinneinbußen aufgrund des Einbruchs von Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens, nachdem diese als umweltschädlich eingestuft wurden.⁵⁶

Betrachtet man die Einflußgrößen von Transaktionskosten⁵⁷, so ergibt sich in ökologischer Perspektive eine Reihe wesentlicher neuer Aspekte, und zwar unter den bereits gängigen Stichworten „Faktorspezifität“, „Unsicherheit/Komplexität“, „Häufigkeit“ und „Atmosphäre von Transaktionen“:

- (1) Unter der Dimension der *Faktorspezifität*⁵⁸ einer Transaktion versteht man den möglichen Umstand, daß eine Investition eines Akteurs nur im Rahmen einer bestimmten Transaktion genutzt werden kann.⁵⁹ Je höher die Spezifität einer

54 Vgl. in genau diesem Sinne *Schmidt* (1993), Sp. 1856.

55 Vgl. *Weale* (1992). Zur umweltpolitischen Relevanz des Transaktionskosten-Ansatzes siehe ferner auch *Karl* (1989), *Wöhler* (1994), *Haberer* (1996), S. 197–239.

56 *Weale* (1992), S. 28.

57 Von *Williamson* (1990), S. 59–72, auch „Dimensionen“ von Transaktionskosten genannt.

58 *Williamson* (1990), S. 62, unterscheidet sechs wesentliche Formen spezifischer Investitionen: Standortinvestitionen, anlagen-, abnehmer- und terminspezifische Investitionen sowie Investitionen in spezifisches Humankapital und in die Reputation. Vgl. auch *Windsperger* (1996).

59 Siehe zur ausführlichen Diskussion dieser Dimension *Williamson* (1990), S. 59–72, *Schmidt* (1993), Sp. 1856–1858, *Ebers/Gotsch* (1993), S. 220, *Ordelheide* (1993), Sp. 1843.

Investition, desto stärker ist die Bindung des Akteurs an die entsprechende Transaktion. Dies ist insbesondere ein Problem, wenn der andere Transaktionspartner diese Transaktion auch noch mit alternativen Partnern ausführen kann; denn damit wird der Akteur, der die spezifische Investition getätigt hat, erpreßbar. Im Ergebnis steigen mit wachsender Spezifität die Transaktionskosten, da der Aufwand für Anbahnung, Vereinbarung und Anpassung der Transaktion um so höher ausfällt, je spezifischer die Investition ist.

Unter ökologischen Aspekten spielt gerade dieser Umstand eine vielfältige Rolle. Tendenziell sind es eher die Unternehmen, die in der Transaktionsbeziehung zu den Stakeholdern mit dem Problem der Faktorspezifität konfrontiert sind. Betreibt z.B. ein Chemieunternehmen einen Tank mit giftigen Substanzen auf seinem Betriebsgelände, so ist es darauf angewiesen, daß die damit verknüpften Risiken von den Stakeholdern akzeptiert werden, d. h. dem Unternehmen das entsprechende Verfügungsrecht zugestanden wird. Ohne diese Transaktion wäre der Tank nicht zu nutzen. Der Stakeholder hingegen hat Wahlmöglichkeiten, zumindest ist er nicht gezwungen, die Transaktion mit dem Unternehmen einzugehen.

Führt man diesen Gedanken konsequent weiter, dann könnte man nahezu alle Umweltschutzmaßnahmen als spezifische Investitionen interpretieren: Das Unternehmen tätigt sie allein zu dem Zweck, die Transaktion des entsprechenden, betriebsnotwendigen Verfügungsrechtes aufrecht zu erhalten. Entscheidet der Stakeholder, die Transaktion zu beenden oder – was der häufigere Fall sein dürfte – die Kompensationsforderung zu erhöhen, so muß das Unternehmen (bei positiver Kosten-Nutzen-Abschätzung) darauf eingehen; andernfalls wäre die spezifische Umweltschutzinvestition (zumindest ex post) sinnlos geworden. Fälle spezifischer Investitionen sind ebenfalls denkbar in der Beziehung des Unternehmens zum Gesetzgeber: Die Errichtung von Rauchgasentschwefelungsanlagen im Rahmen der Umsetzung der TA Luft verursachte spezifische Investitionen bei Kraftwerksbetreibern.

Auf Seiten der Stakeholder können ähnliche Phänomene auftreten. Grundsätzlich kann jede Maßnahme des Schutzes vor potentiellen oder faktischen Umweltschäden als spezifische Investition gedeutet werden: Ein Anwohner eines Flughafens hat nur so lange Nutzen von der Investition in lärm-dämmende Fenster, wie der Flughafen seinen Betrieb aufrechterhält bzw. lärmintensives Fluggerät im Einsatz ist. Ändert der Flughafen seine Einflugschneisen und/oder seine Anforderungen an das Fluggerät, dann können solche Investitionen ihren Sinn verlieren.

- (2) Bei Transaktionen kann über zweierlei Aspekte *Unsicherheit* auftreten:⁶⁰ Zunächst kann eine Transaktion potentiell von Faktoren beeinflußt werden, die

60 Eine extensive Diskussion genau dieses Aspektes inklusive einer empirischen Untersuchung findet sich bei Jung/Spremann (1989).

sich aus dem Umfeld der Transaktion ergeben. Die Unsicherheit über diese Parameter – auch exogene⁶¹ oder parametrische Unsicherheit⁶² genannt – kann sich im Kontext ökologischer Unternehmensrisiken z.B. aus möglichen neuen Forschungsergebnissen über die Schädlichkeit bestimmter Substanzen ergeben oder aus der stets latenten Möglichkeit plötzlicher Gesetzes- oder Grenzwertänderungen resultieren.⁶³

Alsdann ist an jene Form der Unsicherheit zu denken, die sich aus der Eigenschaft des Opportunismus der Akteure im Rahmen einer Transaktion ergeben kann, d.h. an die sog. Verhaltensunsicherheit.⁶⁴ Ohne diese Art der Unsicherheit hier im einzelnen weiter zu differenzieren⁶⁵, ist festzustellen, daß diese Unsicherheit gerade bei der Transaktion ökologischer Unternehmensrisiken vielfältige Formen annehmen kann. Zum Beispiel wird eine Vielzahl ökologischer Unternehmensrisiken erst in dem Moment sichtbar, in dem es zu einer Katastrophe gekommen ist. Welche Verfügungsrechte des Stakeholders potentiell bedroht werden und wie sorgfältig z.B. das Unternehmen zugesicherte Schutzmaßnahmen tatsächlich durchführt, können externe Stakeholder i.d.R. (wenn überhaupt) allenfalls rudimentär überprüfen. Dies führt im allgemeinen zu einem erhöhten Kontrollbedürfnis dieser Stakeholder, mit dem Ergebnis, daß der Faktor *Unsicherheit* gerade deren Transaktionskosten – vor allem in der Form von Kontrollkosten – in die Höhe treibt.

- (3) Die *Häufigkeit* einer Transaktion hat entscheidenden Einfluß auf die unternehmerischen Transaktionskosten, da sich i.d.R. mit zunehmender Wiederholung Skalen- und Synergieeffekte realisieren lassen.⁶⁶

Im Kontext des ökologischen Unternehmensrisikos ist die Häufigkeit als Einflußgröße von Transaktionskosten über das Phänomen des Gewöhnungseffektes interpretierbar. So wird im Rahmen der Risikowahrnehmung gerade der Aspekt der Vertrautheit als ein die Wahrnehmung reduzierender Faktor diskutiert: Risiken, mit denen Individuen vertraut sind, werden i.d.R. als harmloser und weniger gefährlich eingestuft gegenüber solchen, die nur seltener virulent werden.⁶⁷ Damit reduziert sich nicht allein die im Rahmen der Transaktion u. U. vom Unter-

61 Vgl. *Hirshleifer/Riley* (1979).

62 Zum Begriff siehe z.B. *Ebers/Gotsch* (1993), S. 221.

63 Man denke z.B. an den Fall der Firma *Eternit*, die wegen plötzlicher neuer Erkenntnisse über die krebs-erregende Wirkung von Asbestfasern in existenzielle Schwierigkeiten geriet. Vgl. *Meffert/Kirchgeorg* (1998), S. 647–668.

64 Vgl. z.B. *Kaas* (1990), S. 541.

65 Dazu sei auf die entsprechenden eingehenden Diskussionen des Prinzipal-Agent-Ansatzes in der einschlägigen Literatur verwiesen.

66 Vgl. *Ebers/Gotsch* (1993), S. 222.

67 Vgl. dazu eingehender *Matten* (1998a), S. 103–139.

nehmen zu zahlende Kompensation, sondern es reduzieren sich auch die Anbahnungskosten der Transaktion selbst.

- (4) Unter der *Transaktionsatmosphäre* versteht man die sozialen und technologischen Rahmenbedingungen einer Transaktionsbeziehung.⁶⁸ So ist z. B. die Höhe der Kontrollkosten einer Transaktion grundsätzlich davon abhängig, wie opportunistisch sich die einzelnen Akteure verhalten, oder sie ist für eine Transaktion in einem Land mit intakter Rechtsordnung wesentlich geringer als unter politischen Rahmenbedingungen, die von Anarchismus und Korruption geprägt sind.⁶⁹

Im ökologischen Kontext kommt diesem Aspekt eine überaus bedeutsame – vielleicht von allen bis hierhin diskutierten Einflußgrößen die bedeutsamste – Rolle zu. Der im Rahmen der Neuen Institutionenökonomie mit „Atmosphäre“ beschriebene Parameter kann unter dem Paradigmenwechsel von der Industrierzur Risikogesellschaft⁷⁰ beschrieben werden. Dies führt zu der Erkenntnis, daß im Rahmen des allgemein gestiegenen Risikobewußtseins und dem daraus folgenden Bestreben der Individuen, Zugewiesenheiten von Risiken abzubauen, die Anbahnungskosten von Transaktionen potentieller und faktischer Umweltschäden tendenziell steigen. Gleiches gilt für die Vereinbarungs- und Kontrollkosten: Je stärker das Mißtrauen gegenüber Unternehmen ist, eine für die Stakeholder undurchschaubare Technologie tatsächlich (z. B. störfallfrei) zu beherrschen, desto höher werden die Transaktionskosten ausfallen.

Ausgehend von diesen Einflußgrößen kann die zentrale Gestaltungsvariable bzw. der konkrete Koordinationsmechanismus unter der Zielsetzung minimaler Transaktionskosten gehandhabt werden. Letztlich handelt es sich bei diesem Mechanismus um eine jener Institutionen, die im Rahmen der Auseinandersetzung mit dem Property-Rights-Ansatz ausführlich diskutiert worden sind. Unter dem Aspekt des ökologischen Unternehmensrisikos ist das Kriterium hier – neben den reinen Transaktionskosten – die Fähigkeit der verwendeten Institution, die ökonomische Forderung der betroffenen Stakeholder in eine sichere Position zu transferieren, sie also – im Sinne von Abschnitt 4.1. und Abbildung 2 – als eine Kompensation für die Übertragung eines Verfügungsrechtes zu etablieren und damit die Transaktion sozusagen zu „institutionalisieren“.

Der letzte Schritt des transaktionskostenorientierten Analyseprozesses schließlich richtet sich auf die dynamischen Elemente des Ansatzes. Die sog. „fundamentale Transformation“ liegt vor, wenn die beiden Transaktionspartner nicht mehr einander

68 Vgl. Picot (1991), S. 148.

69 Als Beispiel seien die Länder der ehemaligen Sowjetunion genannt, in denen z. B. gewöhnliche Bankgeschäfte des militärischen Schutzes (und der damit verbundenen Kosten) bedürfen. Ein aktueller Überblick über die „Transaktionsatmosphäre“ von Unternehmen in umweltorientierter Perspektive für ausgewählte Industrieländer findet sich bei Belz/*Strannegård* (1997).

70 Vgl. nochmals Beck (1986 u. 1991).

in einer Wettbewerbssituation gegenüberstehen, sondern durch Eingehen einer Transaktionsbeziehung dann institutionell aneinander gekoppelt sind.⁷¹ Generell ist das Ergebnis solcher Prozesse stets eine irgendwie geartete Koordinationsbeziehung zwischen zwei Transaktionspartnern.

Die Interpretation solcher Konstellationen speziell aus Sicht des ökologischen Unternehmensrisikos ist allerdings ambivalent. Denn einerseits wird durch die fundamentale Transformation das ökologische Unternehmensrisiko selbst reduziert, da die auf den potentiellen oder faktischen Umweltschaden gerichtete potentielle, also unsichere ökonomische Forderung des Stakeholders mittels der eingesetzten Institution im Wege der fundamentalen Transformation in eine sichere, kalkulierbare Größe verwandelt wird. Andererseits werden gerade im Zuge der fundamentalen Transformation i.d.R. spezifische Investitionen getätigt, die durch die eingegangene Bindung des Unternehmens tendenziell einen Rückgang an unternehmerischer Flexibilität induzieren können.

4.3. Der Prinzipal-Agent-Ansatz: Rollenverteilung zwischen Unternehmen und Stakeholder

Einen häufigen Spezialfall von Transaktionsrelationen stellen Prinzipal-Agent-Beziehungen dar. Solche Beziehungen ergeben sich überall dort, wo in spezialisierten, arbeitsteiligen Wirtschaftssystemen einzelne Wirtschaftssubjekte miteinander kooperieren.⁷² Dabei läßt sich die Rechtsfigur der „Vertretung“⁷³ (wenn auch nicht in reiner Form, so doch als heuristisches Prinzip) in jeder dieser Beziehungen wiedererkennen: Es existiert jeweils eine anordnende Partei (Prinzipal) und eine ausführende Partei (Agent), wobei im Rahmen einer längerfristigen Beziehung diese Rollen zwischen den Partnern wechseln können. Von besonderem Interesse sind unter institutionenökonomischem Gesichtspunkt dabei die unterschiedlichen Informationsverteilungen der Partner sowie die Strukturen der Transaktionsbeziehungen.⁷⁴ So hat im allgemeinen der Prinzipal mehr Informationen über das Kooperationsziel, während der Agent einen besseren Informationsstand betreffend den Gegenstand und die Aufgabe der Kooperation besitzt.⁷⁵

Die Übertragung auf die Beziehungen des Unternehmens zu seinen Stakeholdern ist zunächst etwas schwierig, da zwischen diesen ex ante oftmals keine explizite, institutionalisierte Relation existiert. Allerdings hat der „Stake“holder per definitionem irgendeinen „Einsatz“ in bzw. irgendein „Interesse“ an dem Unternehmen.⁷⁶ Das

71 Zum Begriff der fundamentalen Transformation vgl. *Williamson* (1990), S. 70–72.

72 Vgl. *Pratt/Zeckhauser* (1985), S. 2. Ähnlich auch *Arrow* (1985), S. 37, *Kaas* (1992a), S. 888.

73 Vgl. zur Rechtsfigur der Vertretung als heuristisches Prinzip *Richter* (1990), S. 581.

74 Vgl. in diesem Sinne insbes. *Pratt/Zeckhauser* (1985), S. 2–4.

75 Vgl. zum Prinzipal-Agent-Ansatz im Überblick *Richter/Furubotn* (1996), S. 197–282.

76 Vgl. dazu *Matten* (1998a), S. 168–174.

Unternehmen übernimmt demgegenüber irgendeine, je nach Stakeholder-Gruppe mehr oder weniger präzise definierte Aufgabe, die der Stakeholder an das Unternehmen sozusagen „delegiert“ hat. Im weiteren Sinne ist das Unternehmen dann mithin als Agent verpflichtet, diese Aufgabe den Zielen des Prinzipals entsprechend zu erfüllen.⁷⁷ Dabei hat der Prinzipal ein Interesse daran, daß er im Rahmen dieser Beziehung nicht geschädigt wird, was im vorliegenden Kontext bedeutet, daß die für den Stakeholder relevanten Teile der ökologischen Umwelt durch die Unternehmens-tätigkeit keinen potentiellen oder faktischen Schäden oberhalb der subjektiven Akzeptanzgrenze der Stakeholder ausgesetzt werden.⁷⁸ Das Unternehmen verfügt in dieser Relation im allgemeinen über mehr Information als der Stakeholder, der zudem in vielen Fällen das „Agentenverhalten“ des Unternehmens und dessen Handlungsergebnisse nicht oder allenfalls unzureichend überprüfen kann.⁷⁹

Dies leitet über zu dem eigentlichen Kernproblem der Analyse im Rahmen des Prinzipal-Agent-Ansatzes, d.h. dem der Informationsasymmetrie. Dieses Problem besteht zunächst weniger in der (existierenden oder vermuteten) Informationsdivergenz zwischen den Parteien, sondern in dem Phänomen der Annahme opportunistischen Verhaltens einer oder beider Parteien. Daraus ergeben sich im wesentlichen drei Arten von Informationsasymmetrien – auch hidden information genannt –, wie sie in Abbildung 3⁸⁰ systematisiert sind:

Das zentrale Problem der Informationsasymmetrie besteht darin, daß der besser informierte Partner seinen Informationsvorsprung zu seinen eigenen Gunsten ausnutzt (bzw. ausnutzen kann): Der Prinzipal kennt im vorhinein weder genau die Qualifikation und Sorgfalt des Agenten (hidden characteristics/effort) oder dessen Fairness nach eingegangener Beziehung (hidden intention), noch ist er ausreichend über die Details der tatsächlichen Ausführung der delegierten Tätigkeit informiert (hidden action).⁸¹

Versucht man nun, das Prinzipal-Agent-Denken in dieser Differenzierung auf das Verhältnis zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern zu übertragen, so sind gemäß Abbildung 3 zwei Fälle zu unterscheiden⁸²: Entweder ist das Unterneh-

77 Eine Übertragung des Prinzipal-Agent-Ansatzes auf Stakeholderbeziehungen nehmen auch *Spremann* (1989) sowie *Portisch* (1997) vor. Allerdings berücksichtigen beide Autoren nur jene Stakeholder, mit denen das Unternehmen bereits in einer vertraglichen Beziehung steht.

78 Eine Interpretation der Beziehung zwischen Unternehmen und speziell dem Stakeholder „Staat“ aus der Sicht des Prinzipal-Agent-Ansatzes in umweltschutzorientierter Sicht findet sich bei *Balks* (1995), S. 72–177.

79 Vgl. *Picot* (1991), *Williamson* (1991).

80 Entnommen aus *Matten* (1998a), S. 201.

81 Vgl. dazu allgemein *Spremann* (1988).

82 Wechselnde Rollen von Prinzipal und Agent können in vielen längerfristig angelegten Transaktionsbeziehungen auftreten. Vgl. hier z. B. die Analyse von Anbieter- und Nachfragerbeziehungen im industriellen Anlagengeschäft aus institutionenökonomischer Perspektive bei *Schmidt/Wagner* (1985), insbes. S. 423–428.

men in der Rolle des Agenten (dann ist der Stakeholder der Prinzipal) oder in der des Prinzipals (dann ist der Stakeholder der Agent). Denkbare Beispiele dazu weist die Abbildung 3 im einzelnen aus:

- Zunächst ist der Fall betrachtbar, daß Unternehmen und Stakeholder noch keine institutionalisierte Transaktion unter Umweltaspekten eingegangen sind. Hier kann der Stakeholder als Prinzipal und das Unternehmen als Agent interpretiert werden, da letzteres eine wie auch immer definierte Aufgabe für den Stakeholder übernimmt (z.B. Erstellung von Gütern, Erwirtschaftung von Steuergeldern). Dabei weiß der Stakeholder jedoch (noch) nicht, inwieweit das Unternehmen die Kompetenz besitzt, die delegierte Aufgabe ohne potentielle oder faktische Gefährdung der Umwelt zu erfüllen (hidden characteristics bzw. hidden effort). Denkbar ist ferner eine Situation, in der ein Unternehmen seine Funktion der Beschäftigungssicherung in einer Region in der Weise ausnutzt, daß es unter Reflexion auf die durch die relevanten Stakeholder eingegangenen ökonomischen Selbstbindungen⁸³ Umweltstandards verletzt (hidden intention). Und gerade im Kontext ökologischer Unternehmensrisiken ist darüber hinaus der Fall des Moral Hazard (hidden action) relevant, da potentielle Umweltschäden oftmals der direkten Überprüfung verborgen bleiben und sich als solche u. U. erst mit erheblicher zeitlicher und räumlicher Distanz entpuppen.⁸⁴

Grundtypen asymmetrischer Information	Qualitätsunsicherheit (hidden characteristics, incl. hidden effort)	Holdup (hidden intention)	Moral Hazard (hidden action)
<i>Stakeholder ist Prinzipal, Unternehmen ist Agent</i>	Unternehmen ist inkompetent zur Beherrschung der jeweiligen Technik	Schädigung der Umwelt unter Ausnutzung von Beschäftigungsmonopol	Umweltschäden werden erst mit zeitlicher und/oder räumlicher Distanz identifiziert
<i>Unternehmen ist Prinzipal, Stakeholder ist Agent</i>	Wahl der relevanten Stakeholdergruppe	Konsumenten-boycott	Irrelevant

Abb. 3: Beispiele für Situationen asymmetrischer Informationsverteilung im Kontext ökologischer Unternehmensrisiken

- Alsdann ist der Fall betrachtbar, daß eine (wie zuvor mit Abbildung 2 skizzierte) Transaktion von Verfügungsrechten der Stakeholder an das Unternehmen statt-

83 Man denke an deren spezifische, materielle wie immaterielle Investitionen in die Beziehung zum Arbeitgeber, wie z. B. Wohnortwahl, Ausbildung etc.

84 Die Relevanz zeitlicher Distanz zeigt sich in diesem Sinne z. B. im Falle der Altlastenproblematik, wie sie u. a. von Wagner/Fichtner (1989) diskutiert wurde.

gefunden hat. Ein Aspekt dieser Beziehung ist, daß das Unternehmen damit zum Prinzipal geworden ist, der nun von der Akzeptanz seiner Stakeholder abhängt. Damit wird die gesellschaftliche Akzeptanz quasi zu einer Leistung, die der Agent, in diesem Fall der Stakeholder, zu erbringen hat.⁸⁵ Qualitätsunsicherheit (hidden characteristics) besteht hier beim Prinzipal (dem Unternehmen) insbesondere bei der Wahl des richtigen Partners, die sich z.B. in der Frage manifestiert, ob zur Akzeptanz einer Industrieansiedlung der relevante Stakeholder allein in den politischen Gremien der betreffenden Region oder auch in den Umweltschutzverbänden oder den Gewerkschaften (z.B. als Advokaten des Beschäftigungsarguments) zu identifizieren ist.⁸⁶ Asymmetrische Informationsverteilung im Sinne von hidden intention kann dort vorliegen, wo das Unternehmen sich in eine Abhängigkeit von den Stakeholdern begeben hat, diese aber das erwartete Verhalten nicht an den Tag legen. Dies kann etwa der Fall sein bei plötzlichem Wandel der Konsumentenpräferenzen oder auch generell bei Stakeholdern mit mehrdimensionalen Entscheidungsstrukturen, bei denen der Schutz der ökologischen Umwelt nur ein Aspekt unter vielen ist.⁸⁷ Letzteres ist vor allem im Bereich politischer Entscheidungsträger zu vermuten.⁸⁸

Angesichts des Problems asymmetrischer Informationsverteilung lenkt der Prinzipal-Agent-Ansatz daher das Augenmerk auf die Gestaltung der Vertrags- und Kooperationsbeziehungen speziell unter dem Aspekt des Informationsaustausches. Damit wird dieser Ansatz der Neuen Institutionenökonomie für die Fülle aller jener Probleme relevant, in denen asymmetrische Informationsverteilung zwischen Unternehmen und Stakeholdern der Ausgangspunkt der (effektiven oder potentiellen) Konflikte ist. Ökologische Risiken sind in erheblichem Maße wahrnehmungsabhängig. Subjektive Wahrnehmung stellt jedoch nichts anderes dar als eine bestimmte Form der Informationsaufnahme: Die Stakeholder möchten das Verhalten (im weitesten Sinne) des Unternehmens kennenlernen, oder – mit den Worten des Modells der Abbildung 2 gesprochen – sie versuchen, Informationen über die potentiellen, aber auch die faktischen Umweltschäden aus Unternehmensaktivitäten zu erhalten.

85 Dies kann einerseits das Ergebnis einer explizit ausgehandelten und eingegangenen Beziehung sein. Andererseits ist der hier diskutierte Aspekt auch implizit in vielen Stakeholderbeziehungen anwesend, ohne daß ausdrücklich eine Übertragung von Verfügungsrechten stattgefunden hat: Auf eine gewisse Basis-Akzeptanz durch seine Stakeholder ist das Unternehmen in jedem Falle angewiesen.

86 Eine solche zu enge Sicht seiner Stakeholder pflegte offenbar das Unternehmen *Shell* bei der versuchten Versenkung der Ölplattform Brent Spar in der Nordsee, indem es dazu zunächst ausschließlich die politischen Institutionen, nicht jedoch gesellschaftliche Interessengruppen der verschiedensten Art in seine planerischen Erwägungen einbezog. Vgl. dazu z.B. *Greenpeace* (1997).

87 Vgl. *Diekmann* (1998).

88 Von Moral Hazard und damit hidden action ist unter dieser zweiten Kategorie (Unternehmen als Prinzipal) nicht auszugehen, da hier ein Problem für das Unternehmen nur dann existiert, wenn es ökonomische Konsequenzen spürt. Bleiben die Folgen jedoch auch ex post verborgen, so kann dieses Problem als irrelevant betrachtet werden.

Andererseits hat das Unternehmen ein Interesse, die potentiellen ökonomischen Konsequenzen aus seinen Aktivitäten möglichst frühzeitig und umfassend kennenzulernen.⁸⁹ Damit kann der Prinzipal-Agent-Ansatz nicht zuletzt auch zur theoretischen Fundierung von Unternehmenskommunikation und speziell der Kommunikation von Risiken vorgeschlagen werden.

4.4. Informationsökonomische Ansätze: Fundierung von Umweltkommunikation

Informationsökonomische Ansätze⁹⁰ knüpfen, was ihren Untersuchungsgegenstand betrifft, genau an den zuvor diskutierten Aspekten an. Jede institutionalisierte Austauschbeziehung zwischen Individuen findet nur statt, wenn bestimmte, transaktionsnotwendige Informationen zur Verfügung stehen. Stärker noch: Informationsökonomische Ansätze verstehen Transaktionen im Kern als informationsgewinnende, informationsverarbeitende und informationsaustauschende Prozesse.⁹¹ Vor diesem Hintergrund gilt das Interesse dieser Ansätze zunächst ebenfalls den oben angesprochenen Informationsasymmetrien. Allerdings stehen hier weniger die möglichen Mißbrauchsformen im Rahmen der Beziehung⁹² der Parteien im Mittelpunkt des Interesses. Informationsökonomische Ansätze bemühen sich vielmehr um eine genauere Beschreibung der einzelnen Formen der Unsicherheit über Umweltzustände. Zudem ist das Informationsverhalten der einzelnen Individuen besonderer Gegenstand dieser Ansätze. Dabei stehen einzelne Instrumente und Aktivitäten zur Überwindung asymmetrischer Informationsverteilung⁹³ im Mittelpunkt der theoretischen Analyse.

Neben die allgemeinen Grundannahmen der Neuen Institutionenökonomie tritt in den informationsökonomischen Ansätzen daher als weitere Annahme, daß Individuen Informationsaktivitäten unternehmen und auf diesem Wege Kenntnis über die Preis- und Qualitätsverteilung auf einem Markt erlangen können.⁹⁴ Dies läßt sich auf den Bereich ökologischer Unternehmensrisiken übertragen: Einerseits sind Stakeholder daran interessiert, die potentiellen und faktischen Umweltschäden, ausgelöst durch unternehmerisches Handeln, zu erfahren. Eine solche Information wird sie insbesondere im Falle von potentiellen Umweltschäden in die Lage versetzen, eine

89 Dieses Grundmuster läßt sich in zahlreichen Beiträgen zur Partizipation von Bürgern in Entscheidungsprozessen über umweltrelevante Projekte nachweisen. Vgl. im Überblick dazu die verschiedenen Beiträge bei *Renn/Webler/Wiedemann* (1995).

90 Als Grundlagenwerke für den informationsökonomischen Ansatz lassen sich *Stigler* (1961) und *McCall* (1970) anführen. Vgl. aktuell auch *Kaas* (1995a).

91 So sinngemäß auch *Kiener* (1990), S. 7.

92 Diese Beziehung ist für den Prinzipal-Agent-Ansatz das zentrale Betrachtungs- und Gestaltungsobjekt.

93 Auch insofern ergibt sich ein auffälliger Unterschied zum Prinzipal-Agent-Ansatz: Nicht die opportunistische Ausnutzung, sondern die Überwindung asymmetrischer Informationsverteilung steht hier im Zentrum des Interesses.

94 Vgl. dazu im Überblick *Adler* (1996), S. 33–48, und die dort referierte Literatur.

realistischere Wahrnehmung des ökologischen Risikos bei dem betreffenden Unternehmen zu erzeugen. Andererseits sind Unternehmen daran interessiert, den Informationsstand der Stakeholder über die potentiellen ökonomischen Konsequenzen ihres unternehmerischen Verhaltens zu erfahren, so daß diese Konsequenzen nicht länger ein Risiko, eine ungewisse zukünftige Größe darstellen, sondern bekannt, planbar und damit rechenbar werden.

<i>Art des Gutes</i>	Suchgut	Erfahrungsgut	Vertrauensgut
<i>Art der gesuchten Qualität</i>	Search Quality	Experience Quality	Credence Quality
<i>Kenntnis des Käufers vor Vertragsabschluß</i>	Ja	Nein	Nein
<i>Kenntnis des Käufers nach Vertragsabschluß</i>	Ja	Ja	Nein
<i>Beispiel i. V.m. faktischen Umweltschäden</i>	Lärmbelastung am Arbeitsplatz	Altlasten beim Grundstückserwerb	Irrelevant, da faktische Umweltschäden per definitionem ex post bekannt sind
<i>Beispiel i. V.m. potentiellen Umweltschäden</i>	Arbeitsplatz im Kernkraftwerk	Erwerb eines Grundstücks in der Reichweite von Störfallkonsequenzen eines Chemiebetriebs	„Unbedenkliches“ gentechnologisch behandeltes Gemüse

Abb. 4: Gütertypologie bei asymmetrischer Informationsverteilung im Rahmen des Qualitätsunsicherheitsansatzes

Zu den informationsökonomischen Konzepten zählen im wesentlichen drei Ansätze:⁹⁵ Das Entscheidungsmodell von *Marschak*⁹⁶, der Suchkostenansatz von *Stigler*⁹⁷ und der Qualitätsunsicherheitsansatz, vorgelegt von *Nelson*⁹⁸ sowie von *Darby* und *Karni*⁹⁹. Vor allem letzterer, in dessen Mittelpunkt die Qualität eines Gutes steht, ist unter dem Aspekt des ökologischen Unternehmensrisikos von besonderem Interes-

95 Vgl. dazu z. B. *Adler* (1996), S. 33–44, sowie die dort referierte Literatur.

96 Siehe *Marschak* (1954).

97 Siehe *Stigler* (1961).

98 Siehe *Nelson* (1974).

99 Siehe *Darby/Karni* (1973).

se.¹⁰⁰ Ähnlich der Systematisierung von Grundtypen asymmetrischer Informationen im Rahmen des Prinzipal-Agent-Ansatzes lassen sich auch dabei gedanklich drei Güterarten voneinander trennen, die jeweils durch unterschiedliche Qualitätskategorien charakterisiert sind (siehe Abb. 4¹⁰¹). Letztere hängen davon ab, ob sie der Käufer vor und/oder nach Vertragsabschluß kennt. Neben die beiden reinen Formen, d.h. neben das Suchgut (Qualitätseigenschaften vorher und nachher bekannt) und das Vertrauensgut (Qualitätseigenschaften vorher und nachher unbekannt), tritt dabei als Mischform das Erfahrungsgut, bei dem die Qualitätseigenschaften des Gutes vorher unbekannt, nachher hingegen bekannt sind. Diese Systematisierung bildet dann den Ausgangspunkt für die Formulierung von Strategien und Instrumenten zur Überwindung eben solcher Informationsdefizite.¹⁰²

Betrachtet man die Beziehung des Unternehmens zu seinen Stakeholdern wiederum speziell unter dem Aspekt des ökologischen Unternehmensrisikos, so erhalten diese Differenzierungen besondere Relevanz. Denn generell handelt es sich dabei um eine Unterscheidung, die auf das Kriterium der Unsicherheit über zukünftige Eigenschaften eines Gutes abstellt. Damit ergibt sich bereits über dieses Kriterium eine Parallele zu ökologischen Risiken, wobei davon auszugehen ist, daß i.d.R. das Unternehmen in der Rolle des Anbieters und der Stakeholder in der Rolle des Nachfragers auftritt. Abbildung 4 expliziert dazu einige Beispiele.

Vor diesem Hintergrund weisen auch die im Rahmen des informationsökonomischen Ansatzes diskutierten Aktivitäten zur Informationsgewinnung eine besondere Relevanz auf.¹⁰³ Informationsaktivitäten zerfallen in die zwei grundlegenden Klassen (a) Informationssuche und -beschaffung sowie (b) Informationsübertragung. Informationsbeschaffung – „Screening“ genannt – kann zunächst außerhalb einer vertraglichen Beziehung erfolgen, was der triviale Fall ist. Dagegen greifen Selbstwahlschemata auf anspruchsvollere Mechanismen zurück, bei denen bestimmte vertragliche Vorbedingungen dafür sorgen, daß einen solchen Vertrag tatsächlich allein derjenige

100 Die beiden erstgenannten Ansätze sind beide eher formal-mathematisch ausgerichtet und für den vorliegenden Zusammenhang nur eingeschränkt fruchtbar: Der Ansatz von *Marschak* ist der modelltheoretische Versuch, die Wahl der optimalen Informationsquelle zu erklären. Dieses Problem steht jedoch bei ökologischen Unternehmensrisiken oftmals nicht im Raum, da nicht die *Wahl*, sondern das *Fehlen* einer Informationsquelle das Hauptproblem von Unternehmen und Stakeholdern ist. Der Ansatz von *Stigler* stellt auf die Suche nach dem niedrigsten Preis für ein Gut ab. Auch dieses Problem besteht im vorliegenden Kontext kaum: Ökologische Unternehmensrisiken lassen sich kaum wie homogene Güter – eine zentrale Annahme im *Stiglerschen* Denken –, für die auf einem Markt unterschiedliche Preise zu suchen wären, behandeln. Zur kritischen komparativen Diskussion speziell informationsökonomischer Ansätze siehe *Adler* (1996), S. 33–48.

101 Entnommen aus *Matten* (1998a), S. 207, in Anlehnung an *Adler* (1996), S. 47.

102 Obwohl die Dreiteilung von Umweltzuständen beim Prinzipal-Agent-Ansatz den gleichen Kriterien folgt (siehe Abb. 3), erkennt man gerade auch hier wiederum deutlich den Unterschied in der Ausrichtung, d.h., geht es dort um Strategien und Instrumente der Partner, sich vor Opportunismus zu schützen, so liegt hier der Schwerpunkt erneut auf der Überwindung von Informationsdefiziten.

103 Vgl. dazu z.B. *Kaas* (1993 u. 1994).

eingeht, der diese Bedingungen erfüllt. Das klassische Beispiel hierfür sind Versicherungen, die in ihre Verträge Selbstbeteiligungsklauseln einbauen. Geht der Kunde auf solche Klauseln ein, so informiert er die Gegenseite damit zugleich über seine Schadensneigung und seine Handlungsabsichten.¹⁰⁴ Der Informationsübertragung dagegen dient das „Signaling“. Signale können dabei zum einen in beobachtbaren, nicht veränderbaren Eigenschaften (genannt „Indices“) bestehen. Andererseits können damit Eigenschaften angesprochen sein, die zwar beobachtbar, jedoch auch vom Informanten manipulierbar sind (Signale i.e.S.).¹⁰⁵

Effizienzkriterium im Rahmen der Informationsökonomie sind einerseits die Kosten der Informationssuche und -beschaffung (*Screening-Kosten*) und andererseits die Kosten der Informationsübertragung (*Signaling-Kosten*). Damit werden speziell diese ökonomischen Größen zur dominanten Richtschnur. Gerade aus Sicht des ökologischen Unternehmensrisikos ist dies elementar, da dessen Existenz und dessen Wahrnehmung ganz entscheidend von vorlaufenden bzw. unterlassenen Kosten verbundener Informationssuch- und Informationsbeschaffungsaktivitäten abhängen. Eine sich wirklich zugleich relevanten ökologischen und (einzel-)ökonomischen Phänomenen widmende Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie findet damit gerade auch im informationsökonomischen Ansatz ein höchst geeignetes konzeptionelles Fundament.

5. Fazit und Ausblick

Zur Analyse und Gestaltung der Beziehungen zwischen Unternehmen und Stakeholdern im Kontext ökologischer Unternehmensrisiken können die einzelnen Richtungen der Neuen Institutionenökonomie jeweils spezifische Beiträge leisten. Grundlage der Anwendung aller institutionenökonomischen Ansätze ist dabei die Vorstellung, daß die Beziehung zwischen Unternehmen und Stakeholdern als eine Transaktion von Verfügungsrechten interpretiert werden kann, in deren Ablauf der Stakeholder an das Unternehmen das Recht transferiert, bestimmte Teile der ökologischen Umwelt einem potentiellen und/oder faktischen Umweltschaden auszusetzen, während das Unternehmen dafür im Gegenzug bestimmte andere Verfügungsrechte (einschließlich finanzieller Ausgleichsleistungen) als Kompensation an den Stakeholder überträgt.

Der Beitrag des *Property-Rights-Ansatzes* besteht zunächst darin, eine definitivische Grundlage für die Transaktion zur Verfügung zu stellen. Dabei wird im einzelnen definiert, welche spezifischen Verfügungsrechte im Kontext eines bestimmten ökologischen Unternehmensrisikos tangiert sind. Der Ansatz hilft bei der Beantwortung

104 Vgl. z.B. *Woratschek* (1992), S. 96.

105 Detaillierter zu diesen Begriffen siehe z.B. *Spence* (1976), S. 593.

tung der Frage nach dem *Gegenstand* der Transaktion. Darüber hinaus lassen sich aus dem theoretischen Denken dieses Ansatzes heraus geeignete institutionelle Arrangements für die jeweilige Transaktion entwickeln.

An dieser Stelle knüpft dann der *Transaktionskosten-Ansatz* an, der seinen speziellen Beitrag bei der Beschreibung, Wahl und Gestaltung des institutionellen Arrangements liefert. Der Ansatz beantwortet vor allem die Frage nach der *Institution*, im Rahmen derer die Transaktion abgewickelt werden soll. Hier sind die Transaktionskosten der Handlungsparameter, der in Abhängigkeit der wesentlichen Einflußgrößen gestaltet wird und zur Wahl des effizientesten Transaktionsdesigns führt.

Bei der Planung und Realisierung eines solchen institutionellen Arrangements ist allerdings nicht allein das verwendete Transaktionsdesign des Tauschs von Verfügungsrechten ein entscheidender Faktor, sondern auch das Verhalten der einzelnen Transaktionspartner. Speziell diesem Phänomen widmet sich der *Prinzipal-Agent-Ansatz*, indem er die jeder Transaktionsbeziehung inhärenten Delegations- und Koordinationsaspekte analysiert. Damit gibt der Prinzipal-Agent-Ansatz Antwort auf die Frage nach der *Rolle* und dem *Verhalten* der Partner in der Transaktionsbeziehung. Das Ziel besteht dabei in der Minimierung solcher Risiken, die sich aus dem nicht beobachtbaren Verhalten des Vertragspartners ergeben.

Einen wesentlichen Beitrag zur Beseitigung dieser Risiken liefern die *informationsökonomischen Ansätze* durch ihr konzeptionelles Angebot zur Erweiterung des wechselseitigen Informationsstandes der jeweiligen Transaktionspartner. Indem sie die verschiedenen Informationsstände der Transaktionspartner analysieren und klassifizieren, leisten sie Beiträge zur Wahl und Ausgestaltung adäquater Informationsgewinnungs- und Informationsübertragungsinstrumente. Damit kommt diesen Ansätzen eine Instrumentalfunktion für die drei erstgenannten zu. Sie beantworten mithin die Frage nach den *informationellen Bedingungen*, unter denen relevante Transaktionen zustande kommen und abgewickelt werden sollen (bzw. können).

Greift die Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie aufgrund der besonderen Paßform ihres Analysegegenstandes also konzeptionell auf diese verschiedenen Ansätze der Neuen Institutionenökonomie zurück, so stößt sie allerdings mit diesen Ansätzen zugleich auch auf deren Grenzen. Diese Grenzen werden insbesondere im Lichte neuerer organisationstheoretischer Ansätze¹⁰⁶ evident. Dabei besteht der zentrale Kritikpunkt darin, daß institutionenökonomische Ansätze zwar sowohl Verhalten wie auch Institutionen analysieren, jedoch deren wechselseitige Bedingtheiten und Interdependenzen nur am Rande beachten. Diese verengte Perspektive erweist sich z.B. bei der Analyse aktueller umweltpolitischer Entwicklungen und deren Beziehungen zur Unternehmung als erheblich einschränkend, da in diesem Politikfeld

106 Vgl. im Überblick z.B. *Ortmann/Sydow/Türk* (1997).

gegenwärtig wie kaum irgendwo sonst die wechselseitige Bedingtheit und das Zusammenspiel von *umweltpolitischem Handeln* verschiedenster gesellschaftlicher Akteure und *umweltpolitischen Strukturen* gesellschaftlicher Institutionen sichtbar wird.

Erweitert man mithin die überwiegend auf ökonomische Austauschbeziehungen und Transaktionen abstellende Sicht der Neuen Institutionenökonomie um eine *strukturationstheoretische Perspektive*¹⁰⁷, dann könnte eine gleichberechtigte und aufeinander bezogene Berücksichtigung von *Handlungen* und *Strukturen* in die Analyse umweltökonomischer Prozesse und Resultate einfließen. Eine Betrachtung des komplexen Zusammenspiels kognitiver, normativer und machtbezogener Strukturdimensionen im Handeln der Akteure kann dann zum einen die Möglichkeiten und Grenzen institutionalisierter Beziehungen konkreter bestimmen. Zum anderen lenkt die von der Strukturationstheorie herausgestellte Rekursivität sozialer Praktiken den Blick systematisch auf die strukturierten und sich strukturierenden Prozesse und Beziehungen zwischen Unternehmen und Stakeholdern im Kontext ökologischer Unternehmensrisiken.¹⁰⁸

Literatur

- Adler, J. (1996): Informationsökonomische Fundierung von Austauschprozessen. Wiesbaden 1996
- Alchian, A. A. (1965): Some Economics of Property Rights. In: *Il Politico* 1965, S. 816–829
- Arrow, K. J. (1969): *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation*. Washington, D.C. 1969
- Arrow, K. J. (1985): The Economics of Agency. In: Pratt, J. W.; Zeckhauser, R. J. (Hrsg.): *Principals and Agents: The Structure of Business*. Boston 1985, S. 37–51
- Aufderheide, D. (1995): *Unternehmer, Ethos und Ökonomik*. Berlin 1995
- Aufderheide, D.; Backhaus, K. (1995): Institutionenökonomische Fundierung des Marketing: Der Geschäftstypenansatz. In: Kaas, K. P. (Hrsg.): *Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke*. Düsseldorf et al. 1995 (Sonderheft 35/95 der Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung), S. 43–60

107 Vgl. insbes. Giddens (1984). Zur jüngeren Rezeption strukturationstheoretischer Ansätze in der Betriebswirtschaftslehre vgl. Ortmann/Sydow/Windeler (1997).

108 In diese Richtung gehende erste Schritte finden sich z. B. bei Schneidewind (1998), insbes. S. 129–192, sowie bei Wagner/Haffner (1999).

- Balks, M.* (1995): *Umweltpolitik aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik*. Wiesbaden 1995
- Ballwieser, W.* (1993): *Information und Umweltschutz aus Sicht der betriebswirtschaftlichen Theorie*. In: *Wagner, G.R.* (Hrsg.): *Betriebswirtschaft und Umweltschutz*. Stuttgart 1993, S. 250–264
- Ballwieser, W.* (1994): *Die Berücksichtigung von Umweltlasten und Umweltrisiken im Rechnungswesen*. In: *Schmalenbach-Gesellschaft – Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V.* (Hrsg.): *Unternehmensführung und externe Rahmenbedingungen*. Stuttgart 1994, S. 143–160
- Beck, U.* (1986): *Die Risikogesellschaft*. Frankfurt a.M. 1986
- Beck, U.* (Hrsg.) (1991): *Politik in der Risikogesellschaft*. Frankfurt a.M. 1991
- Belz, F.; Strannegård, L.* (Hrsg.) (1997): *International Business Environmental Barometer*. Oslo 1997
- Bonus, H.* (1992): *Umweltökonomie und die Probleme ihrer politischen Umsetzung*. In: *Steger, U.* (Hrsg.): *Handbuch des Umweltmanagements*. München 1992, S. 33–41
- Bonus, H.* (1996): *Institutionen und Institutionelle Ökonomik – Anwendungen für die Umweltpolitik*. In: *Gawel, E.* (Hrsg.): *Institutionelle Probleme der Umweltpolitik*. Berlin 1996 (Sonderheft 8 der Zeitschrift für angewandte Umweltforschung), S. 26–41
- Brand, D.* (1990): *Der Transaktionskostenansatz in der betriebswirtschaftlichen Organisationstheorie*. Frankfurt a.M. et al. 1990
- Coase, R. H.* (1937): *The Nature of the Firm*. In: *Economica* 1937, S. 386–405
- Coase, R. H.* (1960): *The Problem of Social Cost*. In: *Journal of Law and Economics* 1960, S. 1–44
- Commons, J. R.* (1931): *Institutional Economics*. In: *American Economic Review* 1931, S. 648–657
- Darby, M. R.; Karni, E.* (1973): *Free Competition and the Optimal Amount of Fraud*. In: *Journal of Law and Economics* 1973, S. 67–88
- Demsetz, H.* (1967): *Toward a Theory of Property Rights*. In: *American Economic Review* 1967, S. 347–359
- Diekmann, A.* (1998): *Moral oder Ökonomie? – Zum Umweltverhalten in Niedrigkostensituationen*. In: *Steinmann, H.; Wagner, G. R.* (Hrsg.): *Umwelt und Wirtschaftsethik*. Stuttgart 1998, S. 233–247
- Dietl, H.* (1983): *Institutionen und Zeit*. Tübingen 1983

- Dyckhoff, H.* (1998a): Umweltmanagement. In: *Berndt, R.; Altobelli, C. F.; Schuster, P.* (Hrsg.): *Springers Handbuch der Betriebswirtschaftslehre 2.* Berlin et al. 1998, S. 389–431
- Dyckhoff, H.* (1998b): Umweltschutz – Überlegungen zu einer allgemeinen Theorie umweltorientierter Unternehmensführung. In: *Dyckhoff, H.; Ahn, H.* (Hrsg.): *Produktenstehung, Controlling und Umweltschutz.* Heidelberg 1998, S. 61–94
- Ebers, M.; Gotsch, W.* (1993): Institutionenökonomische Theorien der Organisation. In: *Kieser, A.* (Hrsg.): *Organisationstheorien.* Stuttgart et al. 1993, S. 193–242
- Elsner, W.* (1986): *Ökonomische Institutionsanalyse.* Berlin 1986
- Elsner, W.* (1987): Institutionen und ökonomische Institutionentheorie. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 1987, S. 5–14
- Endres, A.; Rehlinger, E.; Schwarze, R.* (1994): *Umweltzertifikate und Kompensationslösungen aus ökonomischer und juristischer Sicht.* Bonn 1994
- Furubotn, E. G.; Richter, R.* (1991): The New Institutional Economics: An Assessment. In: *Furubotn, E. G.; Richter, R.* (Hrsg.): *The New Institutional Economics – A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics.* Tübingen 1991, S. 1–32
- Gawel, E.* (1995): Institutionelle Fragen der Umweltpolitik. In: *Junkernheinrich, M.; Klemmer, P.; Wagner, G. R.* (Hrsg.): *Handbuch zur Umweltökonomie.* Berlin 1995, S. 58–64
- Gawel, E.* (1996a): Institutionentheorie und Umweltökonomik – Forschungsstand und Perspektiven. In: *Gawel, E.* (Hrsg.): *Institutionelle Probleme der Umweltpolitik.* Berlin 1996 (Sonderheft 8 der Zeitschrift für angewandte Umweltforschung), S. 11–25
- Gawel, E.* (1996b): Ökonomische Analyse des Genehmigungsrechts – Zur Risikoallokation durch Verwaltungsverfahren. In: *Gawel, E.* (Hrsg.): *Institutionelle Probleme der Umweltpolitik.* Berlin 1996 (Sonderheft 8 der Zeitschrift für angewandte Umweltforschung), S. 191–206
- Gerum, E.* (1988): Unternehmensverfassung und Theorie der Verfügungsrechte. In: *Budäus, D.; Gerum, E.; Zimmermann, G.* (Hrsg.): *Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte.* Wiesbaden 1988, S. 21–43
- Gerum, E.* (1993): Property Rights. In: *Frese, E.* (Hrsg.): *Handwörterbuch der Organisation,* 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 2116–2127
- Giddens, A.* (1984): *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration.* Cambridge 1984
- Greenpeace* (Hrsg.) (1997): *Brent Spar und die Folgen.* Göttingen 1997

- Gümbel, R.; Woratschek, H. (1995): Institutionenökonomik. In: Tietz, B.; Köhler, R.; Zentes, J. (Hrsg.): Handwörterbuch des Marketing, 2. Aufl., Stuttgart 1995, Sp. 1008–1019
- Haberer, A. F. (1996): Umweltbezogene Informationsasymmetrien und transparenzschaffende Institutionen. Marburg 1996
- Hammerl, B. M. (1994): Umweltbewußtsein im Unternehmen. Frankfurt a.M. 1994
- Hanna, S.; Munasinghe, M. (Hrsg.) (1995): Property Rights in a Social and Ecological Context. Case Studies and Design Applications. Washington, D.C. 1995
- Hax, H. (1991): Theorie der Unternehmung – Information, Anreize und Vertragsgestaltung. In: Ordelheide, D.; Rudolph, B.; Büsselmann, E. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie. Stuttgart 1991, S. 51–72
- Hirshleifer, J.; Riley, J. G. (1979): The Analytics of Uncertainty and Information – An Expository Survey. In: The Journal of Economic Literature 1979, S. 1374–1421
- Horbach, J. (1996): Ökonomische Bürokratie- und Vollzugstheorien – Lehren für die Umweltpolitik. In: Gawel, E. (Hrsg.): Institutionelle Probleme der Umweltpolitik. Berlin 1996 (Sonderheft 8 der Zeitschrift für angewandte Umweltforschung), S. 119–127
- Janzen, H. (1996): Ökologisches Controlling im Dienste von Umwelt- und Risikomanagement. Stuttgart 1996
- Jung, M.; Spremann, K. (1989): Transaktionsrisiken. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1989, S. 94–112
- Kaas, K. P. (1990): Marketing als Bewältigung von Informations- und Unsicherheitsproblemen im Markt. In: Die Betriebswirtschaft 1990, S. 539–548
- Kaas, K. P. (1992a): Kontraktgütermarketing als Kooperation zwischen Prinzipalen und Agenten. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1992, S. 884–901
- Kaas, K. P. (1992b): Marketing und neue Institutionenlehre, Arbeitspapier Nr. 1 aus dem Forschungsprojekt Marketing und neue Institutionenlehre, Frankfurt a.M. 1992
- Kaas, K. P. (1993): Informationsprobleme auf Märkten für umweltfreundliche Produkte. In: Wagner, G. R. (Hrsg.): Betriebswirtschaft und Umweltschutz. Stuttgart 1993, S. 29–43
- Kaas, K. P. (1994): Marketing im Spannungsfeld zwischen umweltorientiertem Wertewandel und Konsumentenverhalten. In: Schmalenbach-Gesellschaft – Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (Hrsg.): Unternehmensführung und externe Rahmenbedingungen. Stuttgart 1994, S. 93–112
- Kaas, K. P. (1995a): Informationsökonomik. In: Tietz, B.; Köhler, R.; Zentes, J. (Hrsg.): Handwörterbuch des Marketing, 2. Aufl., Stuttgart 1995, Sp. 971–981

- Kaas, K. P.* (1995b): Marketing und Neue Institutionenökonomik. In: *Kaas, K. P.* (Hrsg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik. Düsseldorf et al. 1995 (Sonderheft 35/95 der Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung), S. 1–17
- Karl, H.* (1987): Property Rights als Instrument für eine umwelt- und grundwasser-schonende Landwirtschaft. In: *Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht* 1987, S. 23–42
- Karl, H.* (1989): Transaktionskosten privater Grundwassernutzungsrechte – Ein Kommentar zu Robert Linde. In: *Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht* 1989, S. 73–78
- Kemp, R.* (1991): Institutional Innovation to Generate the Public Acceptance of Radioactive Waste Disposal. In: *Roberts, L.; Weale, A.* (Hrsg.): Innovation and Environmental Risk. London et al. 1991, S. 95–112
- Kiener, S.* (1990): Die Prinzipal-Agent-Theorie aus informationsökonomischer Sicht. Heidelberg 1990
- Krüsselberg, U.* (1992): Theorie der Unternehmung und Institutionenökonomik. Heidelberg 1992
- Kunreuther, H. C.* (1995): Voluntary Siting of Noxious Facilities: The Role of Compensation. In: *Renn, O.; Webler, T.; Wiedemann, P.* (Hrsg.): Fairness and Competence in Citizen Participation. Dordrecht et al. 1995, S. 283–295
- Löfgren, K.-G.* (1995): Markets and Externalities. In: *Folmer, H.; Gabel, H. L.; Opschoor, H.* (Hrsg.): Principles of Environmental and Resource Economics. Aldershot et al. 1995, S. 17–46
- Macaulay, S.* (1963): Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study. In: *American Sociological Review* 1963, S. 55–69
- Marschak, J.* (1954): Towards an Economic Theory of Organization and Information. In: *Thrall, R. M.; Coombs, C. H.; Davis, R. L.* (Hrsg.): Decision Processes. New York et al. 1954, S. 187–220
- Matten, D.* (1998a): Management ökologischer Unternehmensrisiken. Zur Umsetzung von Sustainable Development in der reflexiven Moderne. Stuttgart 1998
- Matten, D.* (1998b): Sustainable Development als betriebswirtschaftliches Leitbild. In: *Albach, H.; Steven, M.* (Schriftl.): Betriebliches Umweltmanagement 1998. Wiesbaden 1998 (Ergänzungsheft 1/98 der Zeitschrift für Betriebswirtschaft), S. 1–33
- Matten, D.; Wagner, G. R.* (1998): Konzeptionelle Fundierung und Perspektiven des Sustainable Development-Leitbildes. In: *Steinmann, H.; Wagner, G. R.* (Hrsg.): Umwelt und Wirtschaftsethik. Stuttgart 1998, S. 51–79

- McCall, J. J.* (1970): The Economics of Information and Job Search. In: Quarterly Journal of Economics 1970, S. 113–126
- Meffert, H.; Kirchgeorg, M.* (1998): Marktorientiertes Umweltmanagement, 3. Aufl., Stuttgart 1998
- Mummert, U.* (1995): Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen. Baden-Baden 1995
- Nelson, P.* (1974): Advertising as Information. In: Journal of Political Economy 1974, S. 729–754
- North, D. C.* (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge et al. 1990
- Oberholzer-Gee, F.; Frey, B. S.* (1995): Voluntary Siting of Noxious Facilities. Additional Thoughts and Empirical Evidence. In: *Renn, O.; Webler, T.; Wiedemann, P.* (Hrsg.): Fairness and Competence in Citizen Participation. Dordrecht et al. 1995, S. 297–304
- Ordelheide, D.* (1993): Institutionelle Theorie der Unternehmung. In: *Wittmann, W.; Kern, W.; Köhler, R.; Küpper, H.-U.; Wysocki, K.v.* (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 5. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 1838–1855
- Ortmann, G.; Sydow, J.; Türk, K.* (Hrsg.) (1997): Theorien der Organisation. Opladen 1997
- Ortmann, G.; Sydow, J.; Windeler, A.* (1997): Organisation als reflexive Strukturation. In: *Ortmann, G.; Sydow, J.; Türk, K.* (Hrsg.): Theorien der Organisation. Opladen 1997, S. 315–354
- Picot, A.* (1991): Ökonomische Theorien der Organisation – Ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential. In: *Ordelheide, D.; Rudolph, B.; Büsselmann, E.* (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie. Stuttgart 1991, S. 143–170
- Portisch, W.* (1997): Überwachung und Berichterstattung des Aufsichtsrates im Stakeholder-Agency-Modell. Frankfurt a.M. et al. 1997
- Pratt, J. W.; Zeckhauser, R. J.* (1985): Principals and Agents – An Overview. In: *Pratt, J. W.; Zeckhauser, R. J.* (Hrsg.): Principals and Agents. The Structure of Business. Boston 1985, S. 1–35
- Pütz, T.; Schmied, H.* (1995): Auswirkungen von Technologiepolitik auf die Entwicklung großtechnischer Systeme – Vergleichende Studie zwischen Deutschland und Frankreich. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1995, S. 857–880
- Rath, A.* (1993): Möglichkeiten und Grenzen der Durchsetzung neuer Verkehrstechnologien – dargestellt am Beispiel des Magnetbahnsystems Transrapid. Berlin 1993

- Renn, O.; Webler, T.; Wiedemann, P.* (Hrsg.) (1995): *Fairness and Competence in Citizen Participation*. Dordrecht et al. 1995
- Richter, R.* (1990): Sichtweise und Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomie. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 1990, S. 571–591
- Richter, R.* (1991): Institutionenökonomische Aspekte der Theorie der Unternehmung. In: *Ordelheide, D.; Rudolph, B.; Büsselmann, E.* (Hrsg.): *Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie*. Stuttgart 1991, S. 395–429
- Richter, R.* (1994): *Institutionen ökonomisch analysiert*. Tübingen 1994
- Richter, R.; Furubotn, E. G.* (1996): *Neue Institutionenökonomik*. Tübingen 1996
- Rückle, D.* (1992): Entscheidungstheoretische Ansätze zur Handhabung umweltbezogener Unternehmensrisiken. In: *Wagner, G. R.* (Hrsg.): *Ökonomische Risiken und Umweltschutz*. München 1992, S. 46–66
- Schenk, K.-E.* (1988): Property Rights und Theorie der Institutionen. In: *Das Wirtschaftsstudium* 1988, S. 226–231
- Schenk, K.-E.* (1992): Die neue Institutionenökonomie – Ein Überblick über wichtige Elemente und Probleme der Weiterentwicklung. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 1992, S. 337–378
- Schmidt, R. H.* (1993): Organisationstheorie, transaktionskostenorientierte. In: *Frese, E.* (Hrsg.): *Handwörterbuch der Organisation*, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 1854–1865
- Schmidt, R. H.; Wagner, G. R.* (1985): Risk Distribution and Bonding Mechanisms in Industrial Marketing. In: *Journal of Business Research* 1985, S. 421–433
- Schneider, D.* (1987): Agency Costs and Transactional Costs: Flops in the Principal-Agent-Theory of Financial Markets. In: *Bamberg, G.; Spremann, K.* (Hrsg.): *Agency Theory, Information, and Incentives*. Berlin 1987, S. 481–494
- Schneider, D.* (1993): Ökonomische Theorie der Unternehmung. In: *Ott, C.; Schäfer, H.-B.* (Hrsg.): *Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts*. Heidelberg 1993, S. 1–30
- Schneidewind, U.* (1998): *Das Unternehmen als strukturpolitischer Akteur*. Marburg 1998
- Simon, H.* (1961): *Administrative Behavior*. New York 1961
- Spence, A. M.* (1976): Informational Aspects of Market Structure: An Introduction. In: *Quarterly Journal of Economics* 1976, S. 591–597
- Spremann, K.* (1988): Reputation, Garantie, Information. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 1988, S. 613–629

- Spremann, K.* (1989): Stakeholder-Ansatz versus Agency-Theorie. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1989, S. 742–746
- Stigler, G. J.* (1961): The Economics of Information. In: The Journal of Political Economy 1961, S. 213–225
- Suchanek, A.* (1994): Institutionenökonomik und ökologische Herausforderung. In: *Biervert, B.; Held, M.* (Hrsg.): Das Naturverständnis der Ökonomik. Frankfurt a.M. et al. 1994, S. 88–105
- Terberger, E.* (1994): Neo-institutionalistische Ansätze. Wiesbaden 1994
- Wagner, G. R.* (1990): Unternehmung und ökologische Umwelt – Konflikt oder Konsens? In: *Wagner, G. R.* (Hrsg.): Unternehmung und ökologische Umwelt. München 1990, S. 1–28
- Wagner, G. R.* (1993): Das Ökologische Controlling als Konzeption interner Unternehmensrechnungen. In: *Wagner, G. R.* (Hrsg.): Betriebswirtschaft und Umweltschutz. Stuttgart 1993, S. 207–222
- Wagner, G. R.* (1997): Betriebswirtschaftliche Umweltökonomie. Stuttgart 1997
- Wagner, G. R.; Fichtner, S.* (1989): Kosten und Kostenrisiken der Altlastensanierung. In: Zeitschrift für angewandte Umweltforschung 1989, S. 35–44
- Wagner, G. R.; Haffner, F.* (1999): Ökonomische Würdigung des umweltrechtlichen Instrumentariums. In: *Hendler, R.; Marburger, P.; Reinhardt, M.; Schröder, M.* (Hrsg.): Rückzug des Ordnungsrechtes im Umweltschutz. Berlin 1999, S. 83–127
- Wagner, G. R.; Matten, D.* (1992): Die Erstellung innovativer technischer Großsysteme im Spannungsfeld zwischen ökonomischen und ökologischen Risiken – diskutiert am Fall Transrapid. In: Die Betriebswirtschaft 1992, S. 359–383
- Weale, A.* (1992): Umweltbezogene Risikosteuerung durch transaktionskostenorientierte Institutionen. In: *Wagner, G. R.* (Hrsg.): Ökonomische Risiken und Umweltschutz. München 1992, S. 27–45
- Weale, A.* (1998): Neue Regelmechanismen zur Wahrnehmung von Umweltverantwortung in Interaktion von Staat und Unternehmung. In: *Steinmann, H.; Wagner, G. R.* (Hrsg.): Umwelt und Wirtschaftsethik. Stuttgart 1998, S. 203–213
- Wegehenkel, L.* (1992): Die Internalisierung externer Effekte im Spannungsfeld zwischen Zentralisierung und Dezentralisierung. In: *Wagner, G. R.* (Hrsg.): Ökonomische Risiken und Umweltschutz. München 1992, S. 319–335
- Werbeck, N.* (1993): Beteiligungsrechte und Kompensationsleistungen als Instrumente zur Erhöhung der Akzeptanz von Abfallanlagen – Eine ökonomische Analyse. In: Zeitschrift für angewandte Umweltforschung 1993, S. 210–222

- Wilhelm, J. E. M.* (1989): On Stakeholder's Unanimity. In: *Bamberg, G.; Spremann, K.* (Hrsg.): Agency Theory, Information, and Incentives. Berlin et al. 1989, S. 179–204
- Williamson, O. E.* (1986): Economic Organisation. Brighton 1986
- Williamson, O. E.* (1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Tübingen 1990
- Williamson, O. E.* (1991): A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. In: *Furubotn, E. G.; Richter, R.* (Hrsg.): The New Institutional Economics – A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics. Tübingen 1991, S. 104–114
- Windsperger, J.* (1996): Transaktionsspezifität, Reputationskapital und Koordinationsform. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1996, S. 965–978
- Wöhler, K.* (1994): Bedingungen ökologischer Verhaltenskonversion – Ergebnisse einer empirischen Studie „Auf die Bahn umsteigen“ aus institutionstheoretischer Sicht. In: Zeitschrift für angewandte Umweltforschung 1994, S. 512–525
- Woratschek, H.* (1992): Betriebsform, Markt und Strategie. Wiesbaden 1992

Summary

Corporate environmental issues have been a subject of discussion in management science for quite a while. Initiated mainly by legal, political, and economic constraints, the debate resulted in numerous pragmatic problem solutions for industry. However, corporate environmental management has suffered a lack in theory so far. The paper proposes and discusses relevant approaches of new institutional economics as major contributors to close this gap.

The authors start their analysis by identifying two key areas of corporate environmental concern: environmental risk and firm-stakeholder relations. On this basis they demonstrate institutional thinking as a powerful theoretical framework for corporate environmental management by analyzing single approaches of new institutional economics.