

# VERTRAUEN IN DAUERHAFTEN ZWEIERBEZIEHUNGEN: SOZIALE INTEGRATION DURCH AUFGEKLÄRTES EIGENINTERESSE\*

Werner Raub

*Zusammenfassung:* In diesem Beitrag wird soziale Integration im Sinn sozialer Ordnung, Solidarität und Kooperation untersucht. Am Beispiel eines speziellen Typs sozialer Beziehungen, nämlich dauerhaften Zweierbeziehungen wie etwa Haushalten, aber auch langfristigen Beziehungen zwischen Firmen, wird ein typisches Kooperationsproblem in solchen Beziehungen untersucht, das Problem des Vertrauens. Es geht um die Frage, wie Vertrauen durch aufgeklärtes Eigeninteresse rationaler Akteure zustande kommen und stabilisiert werden kann, also etwa dadurch, dass Akteure die langfristigen Folgen ihrer Handlungen in Rechnung stellen. Empirisch konzentriert sich der Beitrag auf Vertrauensprobleme bei wirtschaftlichen Transaktionen; es werden Bedingungen herausgearbeitet, unter denen die soziale Einbettung solcher Transaktionen Vertrauen fördert. Diese Bedingungen betreffen die zeitliche Einbettung einer Transaktion in eine Sequenz früherer und erwarteter künftiger Transaktionen zwischen Tauschpartnern. Als konkreten Anwendungsfall werden Transaktionen zwischen Abnehmern und Lieferanten untersucht. Es wird theoretisch und empirisch gezeigt, wie zeitliche Einbettung die Investitionen des Abnehmers in das ex ante Management der Transaktion als Mechanismus der Kooperation beeinflusst, also Investitionen in die Suche und Auswahl von Produkt und Lieferant und in die vertragliche Planung der Transaktion.

## *I. Einleitung*

Der Begriff der „sozialen Integration“ wird in der Soziologie in zahlreichen Bedeutungsvarianten verwendet, und er hat viele Konnotationen. Wir wollen uns auf soziale Integration im Sinn sozialer Ordnung, Solidarität und Kooperation konzentrieren. Die Frage nach den Bedingungen, unter denen soziale Integration in diesem Sinn entsteht und stabil bleibt oder aber zusammenbricht, wird spätestens seit der Utilitarismus-Kritik der Durkheim/Parsons Tradition als Kernproblem der Soziologie und vor allem – man denke an

---

\* Dieser Beitrag ist eine gründlich überarbeitete und erweiterte deutschsprachige Fassung meiner Antrittsvorlesung an der Universität Utrecht. Er wurde während eines Aufenthalts am Institut für Soziologie der Universität Leipzig geschrieben. Thomas Voss und Jürgen Friedrichs danke ich für nützliche Kommentare. Die hier skizzierten Ideen sind entstanden in Zusammenarbeit mit verschiedenen Utrechter Kollegen im Rahmen eines durch die Niederländische Organisation für Wissenschaftliche Forschung (NWO) geförderten Programms „The Management of Matches. Decentralized Mechanisms for Cooperative Relations with Applications to Organizations and Households“ (NWO PGS 50–370), für das ich zusammen mit Jeroen Weesie verantwortlich bin (vgl. Raub und Weesie 1992). Mit Jeroen Weesie habe ich über lange Zeit hinweg sehr eng kooperiert, so dass der bei Danksagungen übliche Hinweis, dass die Irrtümer der vorliegenden Arbeit nur dem Autor selbst anzurechnen sind, nicht ganz angebracht wäre.

Parsons' (1968: 91) berühmte Bemerkung über die „most fundamental empirical difficulty of utilitarian thought“ – als entscheidende Herausforderung für ein soziologisches Forschungsprogramm betrachtet, das die Annahme anreizgeleiteten Verhaltens als theoretischen Kern verwendet und soziale Phänomene als Resultate anreizgeleiteten Verhaltens unter Berücksichtigung der sozialen Rahmenbedingungen dieses Verhaltens zu erklären versucht. In der Soziologie hat dieses Programm in seiner Ausformung als *Rational Choice-Ansatz* inzwischen an Boden gewonnen (mit Coleman 1991–94 als sichtbarstem und umfangreichem „Manifest“; vgl. Esser 1993 für eine lehrbuchartige Behandlung). Dabei ist gerade auch Parsons' Herausforderung angenommen worden. Eine Grundidee ist dabei, den von Durkheim (z.B. 1973) und Parsons scharf gesehenen und nur in etwas anderer Terminologie beschriebenen Dilemma-Aspekt sozialer Ordnung ernst zu nehmen, der darin besteht, dass wir alle von ihr profitieren, aber einen Anreiz haben, uns individuellen Beiträgen zu ihrer Entwicklung und Durchsetzung zu entziehen, da soziale Ordnung deutliche Merkmale eines Kollektivguts trägt, in dessen Genuss auch diejenigen kommen, die sich an den Produktionskosten nicht beteiligen. Man versucht dann zu zeigen, dass eigeninteressierte und anreizorientierte Akteure – „rationale Egoisten“ (Raub und Voss 1986) – ungeachtet dieses Anreizproblems unter bestimmten Bedingungen dennoch dem Krieg eines jeden gegen einen jeden im Hobbesschen Naturzustand entgehen und individuell rational kooperieren können, wenn nur die unmittelbaren und kurzfristigen Anreize zum Trittbrettfahrerverhalten kompensiert werden durch längerfristige Kosten dieses Verhaltens in der Zukunft bzw. in anderen Handlungssituationen oder wenn die Akteure in der Lage sind, ihre eigenen Handlungsanreize ex ante zielgerichtet so zu modifizieren, dass Trittbrettfahrerverhalten auch individuell irrational wird: *Kooperation durch aufgeklärtes Eigeninteresse*.

Paradigmatische theoretische Modelle, die diesen Gedanken näher ausarbeiten, liefert v.a. die *Spieltheorie*. So kann man die Theorie wiederholter Spiele (vgl. z.B. Friedman 1986 für eine lehrbuchartige, technisch zuverlässige Darstellung) verwenden, um zu zeigen, dass eigeninteressierte Akteure in problematischen sozialen Situationen vom Typ des Gefangenendilemmas sehr wohl individuell rational kooperieren können, nämlich auf der Grundlage von Reziprozität in der Form *bedingter* Kooperation, falls die Akteure in geeigneter Weise wiederholt miteinander zu tun haben. In der Politischen Wissenschaft haben Taylor (1987) und Axelrod (1987) diesen Gedanken angewendet, um zu zeigen, wie aufgeklärtes Eigeninteresse im Prinzip zur Lösung des Hobbesschen Ordnungsproblems beitragen kann. Den Soziologen hat Voss (1982; 1985) dies erstmals vor Augen geführt. Dieser Ansatz zeigt, dass soziale Ordnung darauf beruhen kann, dass rationale Akteure ihre kurzfristigen gegen ihre langfristigen Interessen abwägen und sich kooperativ verhalten bei ausreichend hohen langfristigen Kosten des Opportunismus durch Sanktionen der Partner, z.B. dadurch, dass diese dann auch selbst bei zukünftigen Gelegenheiten von Kooperation absehen. Ein anderer, ebenfalls spieltheoretisch fundierter Zugang zur sozialen Integration als Resultat aufgeklärten Eigeninteresses beruht darauf, dass man sich klar macht, dass rationale Akteure ein Interesse daran haben, das dem Problem der sozialen Integration zugrundeliegende soziale Dilemma zu beseitigen. Bereits Schelling (1960) hat bemerkt, dass es in Situationen strategischer Interdependenz individuell rational werden kann, Maßnahmen der Selbstbindung zu ergreifen, darunter gegenintuitivweise auch solche, die den *eigenen* Nutzen in bestimmten Situationen in der Zukunft *mindern*. So kann es im Fall von sozialen Dilemmas individuell rational sein, die *eigenen* zukünftig zu

erwartenden Anreize für opportunistisches Trittbrettfahrerverhalten z.B. durch die Gewährung von Garantien und Sicherheiten freiwillig zu beseitigen (vgl. Raub und Keren 1993; Weesie und Raub 1996). Akteure verhalten sich in dieser Perspektive also de facto moralisch, d.h. kooperativ und nicht opportunistisch, wenn und sofern es ihrem aufgeklärten Eigeninteresse dient. Der wichtige Punkt ist, dass dies ihrem aufgeklärten Eigeninteresse jedenfalls sehr viel häufiger und systematischer dient als man aufgrund der Argumente von Durkheim und Parsons zunächst vermuten würde.

In diesem Beitrag wird am Beispiel eines ganz bestimmten Typs sozialer Beziehungen der Frage nachgegangen, wie soziale Integration durch aufgeklärtes Eigeninteresse der Akteure erreicht und stabilisiert werden kann. Dabei konzentrieren wir uns auf einen exemplarischen Fall von Kooperationsproblemen, nämlich das Problem des *Vertrauens* zwischen (tendenziell) eigeninteressierten Akteuren. Da theoretische Soziologie zu empirisch prüfbareren Hypothesen führen sollte, wird im ersten Teil des Beitrags gezeigt, dass und wie aus einer Theorie der Kooperation durch aufgeklärtes Eigeninteresse Forschungshypothesen gewonnen werden können und zu welchen Resultaten die empirische Überprüfung dieser Hypothesen führt. Im zweiten Teil des Beitrags wird dargelegt, in welchen Hinsichten unsere Analyse zum besseren Verständnis sozialer Integration als einem sozialen Problem moderner Gesellschaften und einem theoretischen Problem der Soziologie beitragen kann. Unsere Ergebnisse fassen wir im dritten Teil zusammen, in dem wir außerdem auf einige neue Fragestellungen eingehen, die aus diesen Ergebnissen resultieren.

## *II. Vertrauen in dauerhaften Zweierbeziehungen: theoretische Analyse und neue empirische Resultate*

Der Typ sozialer Beziehungen, um den es im Folgenden geht, sind dauerhafte Beziehungen zwischen – im Prinzip – zwei Akteuren. Derartige Beziehungen deuten wir als „*Matches*“ bzw. als *matchingartige Beziehungen*. Ein nahe liegendes Beispiel sind private Haushalte. Ein anderes Beispiel sind dauerhafte Beziehungen zwischen Firmen, etwa ein Joint Venture zwischen zwei Unternehmen auf dem Gebiet von Forschung und Entwicklung, also eine F&E-Allianz.

### 1. Das „Management“ der Interdependenz in dauerhaften Zweierbeziehungen: eine theoretische Skizze

Ein Merkmal von matchingartigen Beziehungen ist die wechselseitige Abhängigkeit – Interdependenz – zwischen den Partnern: Das Wohlergehen des einen Partners, den wir Ego nennen, hängt ab vom Verhalten des anderen – Alter – und umgekehrt.

*a) Interdependenz und Vertrauensprobleme.* Zwei Annahmen über die Art der Interdependenz von Ego und Alter dürften realistisch sein. Erstens können wir annehmen, dass ihre Interessen nicht vollständig entgegengesetzt sind. In der Sprache der Spieltheorie ist dies die Annahme, dass sie kein Nullsummenspiel spielen. Die Partner können mithin durch Zusammenarbeit und Kooperation beide etwas gewinnen. Ego und Alter ziehen Nutzen aus einer glücklichen Ehe und aus der erfolgreichen Entwicklung einer technologischen

Innovation im Rahmen ihrer F&E-Allianz. Eine zweite Annahme ist, dass die Interessen von Ego und Alter jedoch auch nicht vollständig übereinstimmen. Auch in einer harmonischen Ehe kann sich ein Problem ergeben, das etwa Akademikern mit einer universitären Karriere gut vertraut ist. Ego bietet sich eine attraktive Karrieremöglichkeit andernorts. Diese Karrieremöglichkeit kann jedoch bei Aufrechterhaltung des gemeinsamen Haushalts nur dann ergriffen werden – vom Fall des „Spagatprofessors“ wollen wir absehen –, wenn Ego und Alter zum Umzug bereit sind. Ein solcher Umzug wird aber in der Regel im Hinblick auf die Folgen für die Arbeitsmarktchancen von Alter eher ungünstig zu beurteilen sein. Innovationen, die im Rahmen ihrer F&E-Allianz zustande kommen, sind günstig für Ego und Alter, aber vielleicht hat Ego durch die Leistungen der eigenen Ingenieure viel mehr zum gemeinsamen Erfolg beigetragen als Alter. Ein strukturell ähnliches Problem ergibt sich gelegentlich zwischen den Ko-Autoren wissenschaftlicher Beiträge. Kurzum, matchingartige Beziehungen führen typischerweise zu einer gewissen Schicksalsverbundenheit der beteiligten Partner. In gewissem Umfang und in gewissen Hinsichten ist das, was günstig ist für Ego, auch für Alter günstig. Auf der anderen Seite können sich ihre Interessen in bestimmten Hinsichten und Situationen aber gerade auch unterscheiden.

Diese spezifische Form der Interdependenz in matchingartigen Beziehungen führt zu Risiken und zu Problemen für die Partner. Zunächst können sich ungünstige Umstände einstellen, die sich ihrem Einfluss entziehen. Eine Ehe kann scheitern durch *incompatibilité d'humeurs*. Eine F&E-Allianz kann misslingen, weil ein Konkurrent schneller eine bestimmte technische Entwicklung zustande bringt. Abgesehen von solchen ungünstigen Umständen gibt es aber auch Risiken, die mit strategischem Verhalten der beiden Partner zusammenhängen. Zu derartigen Risiken gehören insbesondere Kooperationsprobleme aufgrund von Anreizen und Möglichkeiten für opportunistisches Verhalten. Ein typischer Fall, den wir systematischer behandeln wollen, sind *Vertrauensprobleme* (vgl. Dasgupta 1988; Camerer und Weigelt 1988; Kreps 1990; Coleman 1991: Kapitel 5). Diese Probleme haben zwei Merkmale. Einerseits ist es für beide Partner vorteilhaft, wenn Vertrauen gegeben und honoriert wird. Andererseits geht Ego ein Risiko ein, wenn er Alter vertraut, denn Alter hat jedenfalls häufig Möglichkeiten und Anreize, um gegebenes Vertrauen zu missbrauchen. Den Missbrauch von Vertrauen bezeichnen wir auch als opportunistisches Verhalten. Allgemeiner geht es bei opportunistischem Verhalten um ein solches, das den eigenen Nutzen auf Kosten des Partners mehrt, dadurch dem Partner schadet und Kooperation und Vertrauen unterminiert. Demgegenüber hat kooperatives Verhalten gerade günstige Auswirkungen für den Partner und vergrößert den Kuchen, der innerhalb der Beziehung zwischen den Partnern verteilt werden kann.

Ein typisches Vertrauensproblem im Haushalt ergibt sich aus der Arbeitsteilung zwischen den Partnern, wenn diese die Form weitgehender Spezialisierung auf Haushaltsführung und Kindererziehung durch einen Partner und Erwerbstätigkeit auf dem Arbeitsmarkt durch den anderen annimmt. Eine derartige Spezialisierung kann vorteilhaft sein, weil sie z.B. die Kindererziehung erleichtert. Die Verringerung der eigenen Erwerbstätigkeit vergrößert aber zugleich die Abhängigkeit vom Partner. Der abhängige Partner wird daher an gewissen Sicherheiten für den Fall interessiert sein, dass die Beziehung scheitert und beendet wird, sei es durch *incompatibilité d'humeurs*, sei es, weil sich der andere nicht an Absprachen hält oder die Beziehung in opportunistischer Weise abbricht.

Vertrauensprobleme ergeben sich auch in Beziehungen zwischen Firmen. Beide Un-

ternehmen müssen für ihre F&E-Allianz Mitarbeiter abstellen. Wählt man dafür seine talentierten Ingenieure aus oder doch die bereits ausgebrannten? Der erwartete Ertrag der F&E-Allianz ist größer, wenn beide Partner ihre guten Mitarbeiter abstellen und darauf vertrauen, dass sich der andere in gleicher Weise verhält. Beide werden aber natürlich auch mit der Versuchung konfrontiert, die eigenen talentierten Mitarbeiter lieber für individuelle Projekte des eigenen Unternehmens einzusetzen.

*b) Das „Management“ von matchingartigen Beziehungen.* In matchingartigen Beziehungen sind die Partner voneinander abhängig und diese Interdependenz führt für sie zu Risiken, u.a. zu Risiken von der Art opportunistischen Verhaltens. Es stellt sich daher die Frage, wie Akteure – Individuen und Organisationen – mit derartigen Risiken umgehen. Wir wollen annehmen, dass Ego und Alter versuchen werden, die Risiken aktiv zu beeinflussen, denen sie in ihrer Beziehung ausgesetzt sind. In der Terminologie von Lindenberg (1981) nehmen wir also an, dass die Partner „resourceful“ handeln. Was können und werden sie tun, um ihre Risiken zu begrenzen?

Damit sind wir bei der *Problemstellung* angelangt. Mit „*management of matches*“ bezeichnen wir die Mechanismen, derer sich die Partner in einer matchingartigen Beziehung selbst bedienen, um die Risiken zu vermindern, die sich aus ihrer Interdependenz ergeben. Insbesondere interessieren wir uns dabei für Mechanismen, die geeignet sind, Vertrauen zu stabilisieren und opportunistisches Verhalten zu vermeiden.

*c) Soziale Einbettung und „Management“.* Risiken und Vertrauensprobleme treten in matchingartigen Beziehungen nicht isoliert auf, sondern sie sind *eingebettet* in einen *sozialen Kontext* (Granovetter 1985) und gerade dadurch wird die Verfügbarkeit von Mechanismen beeinflusst, mit denen die Partner ihre Probleme lösen können. Die soziale Einbettung ihrer Beziehung können wir daher auch als *eine* Dimension des Sozialkapitals (vgl. z.B. Flap 1988) auffassen.

*d) Zeitliche Einbettung.* Eine erste Form der Einbettung ist *zeitlicher Art*. In einer matchingartigen Beziehung haben Ego und Alter definitionsgemäß nicht nur einmalig, sondern wiederholt miteinander zu tun. Sie haben eine gemeinsame Vergangenheit und eine gemeinsame Zukunft.

Ihre *gemeinsame Vergangenheit* führt einerseits dazu, dass die Partner *Informationen* übereinander erhalten. Gute Erfahrungen miteinander vermindern z.B. die Wahrscheinlichkeit von *incompatibilité d’humeurs* in der Zukunft und sie erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass Alter vertrauenswürdig ist und nicht jeder Versuchung zu opportunistischem Verhalten erliegt. Andererseits kann eine gemeinsame Vergangenheit die Beziehung durch *wechselseitige beziehungsspezifische Investitionen* stabilisieren. Dabei handelt es sich um Investitionen, die die Beziehung für beide Parteien attraktiver machen und die zugleich *abgeschrieben* werden müssen, wenn die Beziehung beendet wird (vgl. z.B. Williamson 1985). Eine schöne Doppelhaushälfte und ein einigermaßen kostbares Gemälde im Wohnzimmer lassen sich schwerlich ohne Verlust in zwei Hälften zerlegen und zwischen den Partnern teilen, wenn die Ehe scheitert. Ein anderes Beispiel für derartige Investitionen sind die im Laufe der Zeit aufgebauten Erfahrungen, wie man tunlichst mit den Idiosynkrasien und persönlichen Eigenarten des Partners umgeht. Auch diese Erfahrungen werden wertlos, wenn Ego und Alter beschließen, in der Zukunft getrennte Wege zu gehen. Wenn zwei Unternehmen in der Vergangenheit erfolgreich miteinander kooperiert

haben, dann liegt es nahe, dass zugleich auch Mitarbeiter der beiden Unternehmen untereinander gute Arbeitskontakte aufgebaut haben, die ihren Wert für die beiden Unternehmen verlieren, wenn sie ihre Geschäftsbeziehung beenden. Die Vorteile gut eingespielter Entscheidungsverfahren, die den spezifischen Merkmalen einer Allianz Rechnung tragen, sind gleichfalls gebunden an den Fortbestand der betreffenden matchingartigen Beziehung.

Neben einer gemeinsamen Vergangenheit gibt es für die Partner die Erwartung einer *gemeinsamen Zukunft*. Diese führt dazu, dass Vertrauen durch *bedingte Kooperation* (Taylor 1987; Axelrod 1987) stabilisiert werden kann. Opportunistisches Verhalten kann abgeschreckt werden durch die Aussicht auf zukünftige Sanktionen. Diese Sanktionen können verschiedene Gestalt annehmen. Ein Beispiel ist, dass man sich selbst zukünftig nicht mehr an Vereinbarungen gebunden fühlt, wenn der Partner sich in der Gegenwart seinen Verpflichtungen entzieht. Ich kümmere mich morgen um die Einkäufe, aber unter der Voraussetzung, dass du heute die Wäsche wäschst. Ich stelle morgen mein Labor für unsere F&E-Allianz zur Verfügung, aber unter der Voraussetzung, dass du heute deine fähigen und talentierten Ingenieure dafür abstellst. Falls Ego auf diese Weise bedingt kooperiert, ist für Alter auf kurze Sicht natürlich noch stets opportunistisches Verhalten verführerisch. Was den heutigen Tag betrifft, hat Alter noch stets einen Anreiz, sich unter Hinweis auf dringende andere Verpflichtungen der Arbeit im Haushalt zu entziehen. Ebenso bleibt es im Hinblick auf seine kurzfristigen Interessen für Alter attraktiv, seine guten Ingenieure nur für eigene F&E-Projekte einzusetzen. Falls Ego *bedingt* kooperiert, muss Alter aber die *kurzfristigen Vorteile* gegen die *langfristigen Kosten* opportunistischen Verhaltens abwägen. Es ist für Alter selbst mit Kosten verbunden, wenn Ego morgen nicht die wöchentlichen Einkäufe erledigt oder sein Laboratorium nicht zur Verfügung stellt. Wenn diese langfristigen Kosten die kurzfristigen Vorteile überwiegen, dann wird Alter opportunistisches Verhalten unterlassen.<sup>1</sup>

e) *Netzwerk-Einbettung*. Eine zweite Dimension der *Einbettung* ist die in soziale *Netzwerke*. Ego und Alter unterhalten ein Netzwerk von Beziehungen mit dritten Parteien. Man betrachte etwa eine Beziehung zwischen zwei Firmen, in der Alter ein Lieferant des Abnehmers Ego ist. Der Abnehmer wird häufig auch andere Kunden des Lieferanten kennen und mit ihnen Beziehungen unterhalten. Ebenso kann der Abnehmer Zugang haben zu anderen potentiellen Lieferanten. Ego kann mit Hilfe seines Netzwerks zusätzliche Informationen über Alter sammeln. Diese Informationen kann er z.B. bei der Auswahl des Lieferanten berücksichtigen. Daneben bietet das Netzwerk wiederum Möglichkeiten für bedingte Kooperation durch Sanktionierung opportunistischen Verhaltens. Diese Sanktion kann einerseits die Form annehmen, dass sich Information über das betreffende Verhalten im Netzwerk verbreitet, wodurch sich die Reputation des Partners verschlechtert und dieser mit Reaktionen dritter Parteien rechnen muss (vgl. Raub und Weesie 1990 für eine erste spieltheoretische Modellierung, Buskens 1999 für eine ausführliche theoretische und empirische Studie und DiMaggio und Louch 1998 als interessante empirische Anwendung in der Wirtschaftssoziologie): Man lässt es andere Kunden des Lieferanten wissen, wenn dieser seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Im Sinn von Hirschman (1970) ist dies

<sup>1</sup> Lindenberg (1996) bietet eine interessante soziologische Analyse der Folgen, die sich für ihre Beziehung ergeben, wenn die Partner ihre langfristigen Interessen systematisch unterbewerten.

der Fall von Sanktionen durch „voice“. Eine andere Sanktion ist „exit“. Wenn der Lieferant sich als unzuverlässig erweist, dann beendet der Abnehmer die Beziehung, greift auf andere Lieferanten zurück und Alter hat einen Kunden verloren (vgl. Schüssler 1990; Hirshleifer und Rasmusen 1989; Vanberg und Congleton 1992; Weesie 1992).

f) *Bedingte Kooperation und implizite Drohungen.* Um einem nahe liegenden Missverständnis vorzubeugen, ist eine ergänzende Bemerkung nützlich. Wenn wir betonen, dass opportunistisches Verhalten durch Drohungen mit zukünftigen Sanktionen abgeschreckt wird, dann sollte man sich vor Augen halten, dass derartige Drohungen in zwei Hinsichten vollständig *implizit* bleiben können. Zunächst ist es keineswegs zwingend erforderlich, dass derartige Drohungen auch explizit geäußert werden. Nehmen wir an, Alter antizipiere z.B. durch Erfahrungen mit Ego in der Vergangenheit, dass Egos Bereitschaft, morgen seinen eigenen Aufgaben im gemeinsamen Haushalt pflichtgetreu nachzugehen oder sein Laboratorium für das gemeinsame F&E-Projekt zur Verfügung zu stellen, sehr wohl davon abhängt, dass Alter heute die Wäsche wäscht bzw. talentierte Ingenieure für die F&E-Allianz abstellt. Ego ist dann gar nicht genötigt, eine Drohung auszusprechen. Nehmen wir weiterhin an, dass Alter durch die Aussicht auf zukünftige Sanktionen auch tatsächlich von opportunistischem Verhalten abgeschreckt wird. Ego kommt dann überhaupt nicht in die Situation, in der er seine Drohung wahr machen und implementieren müsste. Eine matchingartige Beziehung, die harmonisch verläuft, also ohne opportunistisches Verhalten, ohne ausdrückliche Drohungen und ohne Sanktionen, kann mithin durchaus auf bedingter Kooperation gebaut sein. Die Annahme der funktionalistischen Tradition, soziale Integration setze voraus, dass Akteure unabhängig vom Verhalten ihrer Partner kooperieren, etwa aufgrund internalisierter und unbedingter Normen und Werte der Solidarität, erweist sich als nicht notwendig (vgl. Voss 1985).

g) *Institutionelle Einbettung und „Commitments“.* Neben der zeitlichen Einbettung und der in Netzwerke muss die *institutionelle Einbettung* von matchingartigen Beziehungen berücksichtigt werden. Damit ist gemeint, dass die Partner *vorab* (ex ante) Möglichkeiten haben, um selbst ihre späteren (ex post) Risiken wie Anreize und Möglichkeiten für opportunistisches Verhalten zu beeinflussen (vgl. Schelling 1960). Ein Beispiel dafür ist die Gewährung von Garantien, Pfändern und Sicherheiten. Durch freiwillige „Commitments“ dieser Art wird Vertrauen stabilisiert (Raub und Keren 1993; Weesie und Raub 1996; Raub und Weesie 1999; Snijders 1996). Wenn Ego Alter vorab eine Garantie gewährt, dann heißt das zunächst, dass Ego einen Nutzenverlust erleidet, falls er sich später dennoch opportunistisch verhält. Ego kann sich also durch Gewährung einer Garantie u.U. glaubwürdig *binden* und gerade dadurch für Alter das Geben von Vertrauen erleichtern (und genau hier liegt der Anreiz für Ego, gegebenenfalls völlig freiwillig eine Garantie zu gewähren, denn gegebenes und honoriertes Vertrauen ist auch für den Treuhänder Ego der Situation vorzuziehen, in der Alter überhaupt kein Vertrauen gewährt). Alter könnte darüber hinaus auch unvollständig informiert sein über Egos Neigung und Anreize oder über seine Möglichkeiten für opportunistisches Verhalten. In diesem Fall kann Ego durch Gewährung einer Garantie seine Vertrauenswürdigkeit *signalisieren*. Schließlich sorgt eine Garantie Egos dafür, dass Alter zumindest in gewissem Umfang entschädigt wird, falls die Risiken der Interdependenz für ihn zu einem Schaden führen. Die Vertrauensgewährung wird dann für Alter attraktiver, weil die Folgen missbrauchten

Vertrauens für ihn weniger ungünstig sind. Partner im Haushalt können derartige Commitments eingehen, indem sie z.B. statt unverheiratet zusammen zu leben eine Ehe schließen. Sie können ihre Commitments durch Abschluss eines Ehevertrags genauer auf ihre Bedürfnisse abstimmen. Ein Lieferant kann eine Garantie gewähren, dass er ein fehlerhaftes Produkt auf eigene Kosten ersetzt.

*h) Integrierte Theoriebildung.* Ein zentraler Gedanke dürfte sich inzwischen aufdrängen: gleich gelagerte Risiken, wie z.B. Vertrauensprobleme, werden in sehr verschiedenen matchingartigen Beziehungen unter gleichen Umständen durch die gleichen Mechanismen begrenzt. Es wird also der Versuch unternommen, in einem *einheitlichen* theoretischen Rahmen ganz unterschiedliche Arten von Beziehungen zu untersuchen, wie Haushalte, dauerhafte zwischenbetriebliche Beziehungen oder auch Koalitionen zwischen politischen Parteien (vgl. für einen ähnlichen Gedanken z.B. Becker, Landes und Michael 1977; Ben-Porath 1980).

Zwei Ausgangspunkte für die Theoriebildung seien kurz angedeutet. Den ersten bildet die Annahme, dass die Partner in matchingartigen Beziehungen im Prinzip instrumentell und *anreizgeleitet* handeln. Diese Annahme wird sowohl im Hinblick auf Partner im Haushalt als auch im Hinblick auf Betriebe verwendet, die gemeinsam eine F&E-Allianz betreiben. In diesem Sinn kann man auch sagen, dass *rationales* Verhalten der Akteure angenommen wird.

Ein zweiter Ausgangspunkt liegt in der Betonung wechselseitiger Abhängigkeiten. Die Folgen des Verhaltens von Ego hängen auch vom Verhalten Alters ab und umgekehrt. Bekanntlich sah Weber (1976) eine derartige Interdependenz als konstitutiv für den Bereich des *sozialen* Handelns an. Er sah daher in ihr auch den Grundzug der Phänomene, mit denen sich die Soziologie befasst. Es lässt sich nun kaum leugnen, dass es insbesondere *eine* gut ausgearbeitete Theorie instrumentellen Handelns in Entscheidungssituationen mit Interdependenz der Akteure gibt, nämlich die *Spieltheorie*. Insbesondere ist dies eine Theorie, die davon ausgeht, dass die beteiligten Akteure sich ihrer wechselseitigen Abhängigkeiten auch bewusst sind – bzw. sich so verhalten, *als ob* sie ihnen bewusst wären – und das Verhalten des Partners nicht für parametrisch gegeben halten. Es liegt daher nahe, bei der Analyse matchingartiger Beziehungen von spieltheoretischen Überlegungen explizit Gebrauch zu machen, sei es in der Form formaler spieltheoretischer Modelle, sei es in der Form spieltheoretisch inspirierter, aber informeller Analysen (vgl. Dixit und Nalebuff 1991 für einen ähnlichen Stil der Theoriebildung).

## 2. Hypothesen und empirische Resultate

Wir wollen nun zeigen, wie sich aus diesen theoretischen Überlegungen konkrete Hypothesen gewinnen lassen. Dabei wollen wir uns auf den Fall der zwischenbetrieblichen Beziehungen konzentrieren. Wir betrachten dazu das Management von Risiken der Interdependenz und speziell das Management von Vertrauensproblemen bei Transaktionen zwischen Abnehmern und Lieferanten (vgl. dazu ausführlicher Batenburg et al. 1999). Für die empirische Überprüfung der Hypothesen verwenden wir Resultate eines Surveys bei ca. 800 niederländischen Klein- und Mittelbetrieben (Batenburg 1997).

Ein Datenbestand über das „Management“ von Beziehungen zwischen Abnehmern und Lieferanten

In dieser Studie wurde der Einkauf von IT-Produkten (Hard- und Software) durch die befragten Klein- und Mittelbetriebe untersucht, sowie der Umgang mit den Kooperations- und Vertrauensproblemen, die sich beim Einkauf dieser Produkte mit dem jeweiligen Lieferanten ergeben. Pro Abnehmer wurden umfangreiche Daten über die Anschaffung von ein oder zwei IT-Produkten gesammelt, einschließlich Daten über die Beziehung des Abnehmers mit dem betreffenden Lieferanten. Insgesamt sind Daten über annähernd 1000 Transaktionen verfügbar. Empirische Studien über zwischenbetriebliche Beziehungen stützen sich, nicht zuletzt durch die Zugangsprobleme in diesem Forschungsfeld, häufig auf Daten, die in mindestens zwei Hinsichten Wünsche offen lassen. Oft handelt es sich um eine relativ kleine Zahl von Untersuchungseinheiten und außerdem enthalten die Daten oft nur wenige Messungen – gerade auch dann, wenn die Zahl der Untersuchungseinheiten vergleichsweise groß ist, weil man sich z.B. auf Sekundär- und Archivmaterial stützen kann –, die zudem in vielen Fällen nur recht grobe Indikatoren für die wesentlichen theoretischen Variablen sind. Im Gegensatz dazu enthält die Studie, um die es hier geht, eine nach den Maßstäben der empirischen Organisationsforschung relativ große Zahl von Untersuchungseinheiten mit umfangreichen und detaillierten Informationen pro Fall.

a) *Investitionen in das „Management“ von Transaktionen und die soziale Einbettung von zwischenbetrieblichen Beziehungen.* Beim Management von Kooperations- und Vertrauensproblemen zwischen Abnehmern und Lieferanten können mehrere Dimensionen unterschieden werden. In diesem Beitrag behandeln wir Hypothesen zu einem einzigen Gesichtspunkt, der als ein bedeutsames Merkmal des Kooperationsmanagements angesehen werden kann und der darüber hinaus in der empirischen Forschung bislang wenig beachtet wurde. Wir wollen uns mit der Frage beschäftigen, in welchem *Umfang* Betriebe knappe Ressourcen einsetzen, um Risiken bei der Anschaffung von Produkten und Komponenten, im konkreten Fall Risiken bei der Anschaffung von Hard- und Software-Produkten, zu begrenzen. In der Terminologie einer bekannten ökonomischen Theorie (vgl. z.B. Williamson 1985) geht es uns also um die Höhe der *Transaktionskosten*, die der Abnehmer beim Einkauf des Produkts auf sich nimmt.<sup>2</sup> Bei der Erklärung des Umfangs der Investitionen in das Management der Transaktion betonen wir die Effekte der sozialen Einbettung der Beziehung. Man könnte auch sagen, dass wir typisch „soziale“ und soziologisch bedeutsame Einflussfaktoren in den Mittelpunkt rücken, neben den mehr „ökonomischen“ Gesichtspunkten, die in der Transaktionskostentheorie die wesentliche Rolle spielen.

Dieser Gesichtspunkt ist im Licht des theoretischen „Hintergrundproblems“ der Ko-

<sup>2</sup> Studien im Rahmen der Transaktionskostentheorie (vgl. z.B. Williamson 1996; Masten 1996) untersuchen demgegenüber in der Regel die Wahl zwischen verschiedenen „governance structures“ für die jeweilige Transaktion. Man untersucht also etwa make-or-buy-Entscheidungen oder bestimmte inhaltliche Merkmale von Verträgen, z.B. deren Laufzeit. Im vorliegenden Beitrag geht es demgegenüber nicht um den *Inhalt* des Managements der Transaktion, sondern um die *Menge der dafür eingesetzten Ressourcen*. In methodologischer Hinsicht hat dies den Vorteil, dass wir mit *sparsameren Erklärungen* arbeiten können. Bei den Standardanwendungen der Transaktionskostentheorie benötigt man Annahmen darüber, unter welchen Bedingungen welche governance structure kostenoptimal ist. Derartige Annahmen sind jedoch häufig keineswegs unproblematisch (vgl. z.B. Milgrom und Roberts 1996) und bei der Wahl des Explanandums „Umfang der Investitionen in das Transaktions-Management“ auch überflüssig. Es sei darauf hingewiesen, dass Untersuchungen zur Wahl der governance structure selbst, also zum Inhalt des Managements der Transaktion, mit den verfügbaren Daten, die darüber sehr ausführliche Informationen – etwa über den Inhalt von Verträgen – enthalten, ebenfalls möglich sind.

operation durch aufgeklärtes Eigeninteresse in unterschiedlichen Typen dauerhafter Zweierbeziehungen nicht ganz unerheblich. Beim Anwendungsgebiet „private Haushalte“ ist es interessant, im Kontrast zum „Mainstream“ der Forschung die Frage zu stellen, ob Partner im Haushalt in systematischer Weise Mechanismen vom Typ finanzieller und rechtlicher Arrangements zur Begrenzung ihrer Kooperations- und Vertrauensprobleme verwenden, ähnlich wie wir das recht selbstverständlich im Fall von Beziehungen zwischen Organisationen im Allgemeinen und insbesondere im Fall von Beziehungen zwischen Betrieben erwarten würden (vgl. für eine solche mehr „ökonomisch“ orientierte Analyse des Managements der Kooperation im Haushalt z.B. Ott 1992 und Treas 1993). Es wäre erhellend, wenn diejenigen Faktoren, die etwa die rechtliche Ausgestaltung einer F&E-Allianz beeinflussen, in ähnlicher Weise wirken, wenn es um die Wahl von Ego und Alter zwischen den Alternativen „uneheliche Lebensgemeinschaft“, „Ehe“ und „Ehe mit Ehevertrag“ geht. Umgekehrt erscheint es im Hinblick auf den Fall der Beziehungen zwischen Firmen gerade interessant, soziale Einbettungseffekte besser herauszuarbeiten (man vgl. den inzwischen „klassischen“ Beitrag von Macaulay 1963). Es mag als mehr oder weniger offensichtlich gelten, dass eine gemeinsame Geschichte oder ein gemeinsames Netzwerk von Freunden und Bekannten folgenreich dafür sind, wie Partner im Haushalt miteinander in Kontakt kommen und miteinander umgehen (vgl. z.B. Bott 1957). Viel weniger wissen wir aber über ähnlich gelagerte Effekte sozialer Einbettung für Beziehungen zwischen Betrieben.

*b) Das Problempotential von Transaktionen.* Betriebe investieren knappe Ressourcen wie z.B. die Zeit von Mitarbeitern oder von juristischen Beratern in das Management von Transaktionen, weil sich sonst im Zusammenhang mit diesen Transaktionen Probleme ergeben können. Man betrachte etwa das Beispiel eines Abnehmers, der eine komplexe computergesteuerte Maschine mit zugehöriger branchenspezifischer Software oder sogar Individualsoftware anschafft. Ein typisches Problem im Zusammenhang mit der Transaktion ist das der Lieferungsverspätung, wodurch für den Abnehmer Nachteile entstehen, etwa durch Verzögerungen bei seinen eigenen Produktionsprozessen und bei Lieferungen an seine eigenen Kunden. Für die Überschreitung des Lieferungsstermins kommen verschiedene Gründe in Betracht, von denen wir zwei herausgreifen, die bei unseren Überlegungen zu den Risiken von matchingartigen Beziehungen anschließen.

Zunächst könnte es sein, dass die verspätete Lieferung mit ungünstigen Umständen zusammenhängt, die sich dem Einfluss des Lieferanten entziehen, der im Prinzip sehr wohl beabsichtigt, den vereinbarten Termin einzuhalten. Zwischenzeitlich stelle sich jedoch heraus, dass seine Software-Ingenieure – trotz besten Willens und z.B. krankheitsbedingt – nicht in der Lage sind, die entsprechende Software rechtzeitig betriebsbereit zu machen. Andererseits kann die Lieferungsverzögerung natürlich auch Resultat opportunistischen Verhaltens sein. Der Lieferant bedient z.B. zunächst einen anderen Kunden, der sich unerwartet gemeldet hat. Der Lieferant tut das, weil es für ihn vorteilhaft ist: Er kann dann nämlich auf zahlreiche und umfangreiche weitere Transaktionen mit diesem anderen Kunden rechnen.

Was kann ein Abnehmer tun, der die Möglichkeit des Auftretens derartiger Probleme absieht? Zwei Arten von Maßnahmen liegen nahe. Erstens kann der Abnehmer bei der Auswahl von Lieferant und Produkt Sorgfalt walten lassen. Er holt z.B. Offerten und Referenzen ein, um so mit größerer Wahrscheinlichkeit einen vertrauenswürdigen und

kompetenten Lieferanten zu finden. Zweitens kann der Abnehmer mit dem Lieferanten Verhandlungen führen, Vereinbarungen über Garantien und Sicherheiten treffen und diese gegebenenfalls in einem Vertrag schriftlich festlegen. Dadurch begrenzt der Abnehmer die Anreize und Möglichkeiten des Lieferanten für opportunistisches Verhalten. Gleichzeitig begrenzt der Abnehmer so den Schaden, mit dem er selbst konfrontiert wird, falls dennoch ein Problem auftritt.

Investitionen in die Suche und Auswahl von Lieferant und Produkt, sowie Investitionen in Verhandlungen und in die vertragliche Planung der Transaktion wurden gemessen durch die Zeitaufwendungen der dabei beteiligten Mitarbeiter und Abteilungen des Abnehmers, die Anzahl der eingeholten Offerten und der konsultierten Informationsquellen und schließlich durch detaillierte Fragen über den Inhalt der vertraglichen Vereinbarungen, die in Zusammenarbeit mit Juristen und IT-Spezialisten entwickelt wurden. Das „*Management*“ der Transaktion – unsere abhängige Variable – bezieht sich mithin auf den Umfang derartiger Investitionen. Wir betrachten die Anschaffung eines Hard- oder Software-Produkts als ein Vertrauensproblem für den Abnehmer. Durch den Kauf des Produkts geht er Risiken ein, wie etwa das Risiko der Lieferungsverzögerung. Diese Risiken wird der Abnehmer begrenzen wollen und wir versuchen, den Umfang der Investitionen zu erklären, die er zu diesem Zweck tätigt.

Für die Ableitung von Hypothesen bieten sich zwei Annahmen an. Investitionen in die Begrenzung der mit der Transaktion verbundenen Risiken sind mit Kosten verbunden. Der Abnehmer wird diese Kosten abwägen gegen den erwarteten Nutzen einer kleineren Wahrscheinlichkeit für das Auftreten von Problemen oder eines geringeren Schadens im „Ernstfall“. Wenn also die Kosten der Begrenzung von Risiken steigen, werden die Investitionen *ceteris paribus* abnehmen. Andererseits werden bei zunehmendem Problempotential, also einer größeren Wahrscheinlichkeit für das Auftreten von Problemen oder größerem Umfang eines möglichen Schadens, die Investitionen in die Begrenzung der Risiken der Transaktion *ceteris paribus* ebenfalls zunehmen. Prüfbar Hypothesen können wir nun gewinnen, wenn wir die Folgen sozialer Einbettung für das Problempotential der Transaktion einerseits und die Kosten der Verminderung dieses Problempotentials andererseits spezifizieren.

*c) Hypothesen: Effekte zeitlicher Einbettung.* Im Folgenden betrachten wir einen spezifischen Aspekt der Einbettung, nämlich die zeitliche Einbettung. Entsprechend unserer theoretischen Skizze unterscheiden wir die Effekte der früheren Beziehung zwischen Ego und Alter von ihren Erwartungen über gemeinsame zukünftige Geschäftsbeziehungen. Im Anschluss an die treffende Bezeichnung bei Axelrod (1987) werden wir uns auf den „*Schatten der Vergangenheit*“ und auf den „*Schatten der Zukunft*“ beziehen. Als Indikatoren für den Schatten der Vergangenheit verwenden wir die Dauer der früheren Geschäftsbeziehung, Anzahl und Umfang früherer Transaktionen und die Zufriedenheit des Abnehmers mit den früheren Transaktionen. Die Erwartungen über Anzahl und Umfang zukünftiger Transaktionen indizieren demgegenüber den Schatten der Zukunft.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Dieser Beitrag beschränkt sich auf eine Skizze der Hypothesen über die Effekte zeitlicher Einbettung. Weitere Hypothesen, vor allem solche, die „ökonomische“ Merkmale der Transaktion betreffen und an die Transaktionskostentheorie anschließen, präsentieren Batenburg et al. (1999). Aus früherer Forschung ist über die Effekte zeitlicher Einbettung erstaunlich

d) *Frühere Transaktionen.* Aus früheren Anschaffungen beim Lieferanten kann der Abnehmer lernen. Insbesondere kann er seine Einschätzungen über die Wahrscheinlichkeit anpassen, dass sich bei der heutigen Transaktion Probleme ergeben werden. Wenn der Abnehmer etwa in der Vergangenheit zahlreiche und umfangreiche Lieferungen vom Lieferanten bezogen hat und mit diesen Lieferungen stets zufrieden war, weil es keine Probleme gab, dann wird er die Wahrscheinlichkeit *ceteris paribus* gering einschätzen, dass sich bei der heutigen Transaktion Probleme ergeben werden: Ego hat z.B. gelernt, dass der Lieferant über kompetente und zuverlässige Software-Ingenieure verfügt.

Wie bereits angedeutet, können erfolgreiche frühere Transaktionen außer einem *Lerneffekt* noch einen weiteren Effekt haben. Erfolgreiche frühere Transaktionen werden bei beiden Partnern zu beziehungspezifischen Investitionen geführt haben, etwa in der Form guter Arbeitsbeziehungen zwischen Mitarbeitern des Abnehmers und denen des Lieferanten. Diese wechselseitigen beziehungspezifischen Investitionen wirken als *Commitments* und werden die Anreize für opportunistisches Verhalten verringern.<sup>4</sup>

Dies führt zu unserer *ersten Hypothese*. Wir erwarten, dass mit einem positiven Schatten der Vergangenheit, also vielen und umfangreichen Transaktionen, mit denen der Abnehmer zufrieden war, das Problempotential abnimmt. Wir erwarten also *ceteris paribus* geringere Investitionen in das Management der heutigen Transaktion. Die Daten bestätigen diese Hypothese. Bei der Schätzung verschiedener multivariater Regressionen ergibt sich stets ein negativer Effekt positiver Erfahrungen mit dem Lieferanten in der Vergangenheit für die Investitionen des Abnehmers in die Begrenzung von Risiken bei der heutigen Transaktion. Dieser Effekt ergibt sich im Übrigen durchgehend auch bei parallelen Studien zum Management der zwischenbetrieblichen Kooperation (vgl. Blumberg 1998; Rooks et al. 1997; Buskens 1999).

e) *Frühere Transaktionen und der Schatten der Zukunft.* Nun zu den Effekten der Erwartungen über zukünftige Geschäftsbeziehungen mit dem Partner auf das Management der heutigen Transaktion. Wir wollen herausstellen, dass diese Effekte davon abhängen, ob

---

wenig bekannt. Der Rechtssoziologe Macaulay (1963) hat in seiner Arbeit über die (nicht-) vertragliche Regelung zwischenbetrieblicher Beziehungen theoretische Argumente angedeutet, warum derartige Effekte zu erwarten sind. Er hat außerdem „qualitative“ Evidenz skizziert, die derartige Effekte auch empirisch plausibel erscheinen lässt. In sehr begrenztem Umfang verfügen wir über quantitative empirische Evidenzen zu den Effekten des Schattens der Vergangenheit. Ein gutes Beispiel dafür ist ein Beitrag von Gulati (1995). Aus der Theorie wiederholter Spiele (s.o.) folgen bestimmte Implikationen über die Effekte des Schattens der Zukunft. Empirisch ist über derartige Effekte für zwischenbetriebliche Beziehungen außerordentlich wenig bekannt (Ausnahmen sind Heide und Miner 1992 und Parkhe 1993). Die Interaktion des Schattens der Vergangenheit mit dem der Zukunft wurde bislang offensichtlich überhaupt nicht untersucht.

<sup>4</sup> Das Beispiel suggeriert bewusst, dass beziehungspezifische Investitionen bei matchingartigen Beziehungen zwischen Firmen einen „sozialen“ Charakter haben können. Daneben kann es sich natürlich auch um beziehungspezifische Investitionen vom Typ der „specific assets“ handeln, die in der Transaktionskostentheorie und ihren empirischen Anwendungen im Mittelpunkt stehen (vgl. Williamson 1985: 55, 95–96). Man denke etwa an Investitionen des Abnehmers in Software, die ausschließlich durch einen bestimmten Lieferanten unterstützt wird. Zusätzlich ist darauf hinzuweisen, dass *wechselseitige* beziehungspezifische Investitionen die Anreize für opportunistisches Verhalten verringern und die Beziehung tendenziell stabilisieren, während das Problempotential zunimmt, falls derartige Investitionen *einseitig* erfolgen (vgl. Williamson 1985: 190–195).

es bereits frühere geschäftliche Beziehungen zwischen Abnehmer und Lieferant gegeben hat. Es geht also um die Interaktion des Schattens der Zukunft mit dem Schatten der Vergangenheit (vgl. Raub und Snijders 1999).

Der Kern des Arguments ist, dass der Schatten der Zukunft durch zwei gegenläufige Mechanismen auf das Management der Transaktion wirkt. Der erste dieser Mechanismen ist unter dem Stichwort „bedingte Kooperation“ bereits zur Sprache gekommen. Wenn es einen Schatten der Zukunft gibt, dann wirkt in den Worten Luhmanns (1989) „das Gesetz des Wiedersehens“. In dieser Situation wird Management durch tit for tat-artige Strategien attraktiv. Der Lieferant weiß, dass sein opportunistisches Verhalten bei der heutigen Transaktion in der Zukunft bestraft werden kann, etwa durch den Verlust neuer Aufträge. Dies vermindert den Anreiz für opportunistisches Verhalten und verringert dadurch das Problempotential. Ein ausgefallener und teurer Vertrag wird dadurch für die Risikobegrenzung weniger dringlich. Zuzufolge dieses Mechanismus, wir wollen ihn als *Reziprozitätseffekt* andeuten, wäre daher ein negativer Zusammenhang zwischen dem Schatten der Zukunft und den Investitionen in das Management der heutigen Transaktion zu erwarten.

Ein zweiter Mechanismus, der als *Investitionseffekt* bezeichnet werden könnte, wirkt aber in umgekehrter Weise. Wenn es einen Schatten der Zukunft gibt, dann können Investitionen in das Management der heutigen Transaktion zugleich als Investitionen auch in das Management zukünftiger Transaktion betrachtet werden. So lässt sich etwa – ein empirisch keineswegs seltener Fall – der Vertrag für die heutige Transaktion zumindest teilweise bei der folgenden erneut gebrauchen. Investitionen in das Transaktionsmanagement können also über einen längeren Zeitraum hinweg abgeschrieben werden. Damit sinken die Kosten des Transaktionsmanagements und wir würden einen positiven Zusammenhang zwischen dem Schatten der Zukunft und den Investitionen in das Management der heutigen Transaktion erwarten. Ohne zusätzliche Annahmen lässt sich nicht vorher-sagen, was der Netto-Effekt aus Reziprozitäts- und Investitionseffekt, die gegeneinander wirken, auf das Management der Transaktion ist. Daher verfügen wir auch über keine Hypothese bezüglich des Haupteffekts des Schattens der Zukunft.

Man vergleiche nun den Effekt des Schattens der Zukunft, falls es *keine* früheren Transaktionen zwischen den Partnern gegeben hat, mit dem gleichen Effekt, falls frühere Transaktionen stattgefunden haben und zur Zufriedenheit des Abnehmers verliefen.<sup>5</sup> In beiden Fällen ist bedingte Kooperation aufgrund des „Gesetz des Wiedersehens“ möglich. Andererseits wurden aber im letzteren Fall, also dann, wenn es bereits eine Geschäftsbeziehung gab, Investitionen in das Management einer ganzen Serie von Transaktionen bereits in der Vergangenheit im Zusammenhang mit früheren Transaktionen getätigt. Investitionen in die Begrenzung von Risiken bei der heutigen Transaktion werden also in geringerem Umfang auch günstige Auswirkungen haben für das Management zukünftiger Lieferungen. Im Fall früherer erfolgreicher Geschäftsbeziehungen wird der Reziprozitätseffekt des Schat-

---

<sup>5</sup> Wir vernachlässigen den Fall *schlechter* Erfahrungen des Abnehmers bei früheren Transaktionen mit dem Lieferanten, da dieser empirisch außerordentlich selten ist (er tritt nur in ca. 3 Prozent aller Transaktionen auf, nämlich bei 14 von 472 Transaktionen, in denen es bereits eine frühere geschäftliche Beziehung mit dem Lieferanten gibt): Nach schlechten Erfahrungen suchen – und finden – die Abnehmer von IT-Produkten offensichtlich einen neuen Lieferanten.

tens der Zukunft relativ zum Investitionseffekt größer sein als im Fall ohne frühere Transaktionen. Dies führt zu einer *weiteren Hypothese*, nämlich über einen Interaktionseffekt. Wir erwarten einen negativen Interaktionseffekt des Schattens der Zukunft und des Schattens der Vergangenheit auf Investitionen in das Management der heutigen Transaktion. Auch für diese Hypothese finden wir empirische Bestätigung in den Daten über die Beziehungen von Klein- und Mittelbetrieben mit ihren Lieferanten für IT-Produkte. Auch in anderen Studien über zwischenbetriebliche Kooperation wird die Hypothese häufig bestätigt (vgl. Rooks et al. 1997; Blumberg 1998).<sup>6</sup>

### *III. Vertrauen in dauerhaften Zweierbeziehungen und soziale Integration*

Bislang haben wir das Management von Kooperation und Vertrauen in dauerhaften Zweierbeziehungen skizziert und angedeutet, wie in theoriegesteuerter Weise konkrete empirische Hypothesen gewonnen werden können. Im nächsten Schritt wenden wir uns wieder den theoretischen Grundlagen zu und behandeln die Frage, was eine derartige Analyse zum Verständnis sozialer Integration beitragen kann, einem sozialen Problem moderner Gesellschaften und einem theoretischen Problem der Soziologie.

#### 1. Kooperation in dauerhaften Beziehungen: individuelle und kollektive Rationalität

Warum sind Vertrauens- und Kooperationsprobleme ein wichtiger und faszinierender Gegenstand sozialwissenschaftlicher Theoriebildung? Der Grund dafür ist weniger darin zu suchen, dass Vertrauen gelegentlich gegeben und missbraucht wird. Wenn Vertrauen missbraucht wird, dann geht es um die Verteilung eines Kuchens gegebener Größe derart, dass einer der beiden Partner, nämlich derjenige, der Vertrauen gab, einen vergleichsweise kleinen Anteil erhält, der andere hingegen, also derjenige, der erhaltenes Vertrauen missbraucht, einen vergleichsweise großen Anteil. Derartige *Verteilungsprobleme* und *Fragen sozialer Ungleichheit* sind selbstverständlich ein zentrales Thema der Soziologie. Der Kern von Vertrauensproblemen ist aber ein anderer. Es geht darum, dass Vertrauen nicht gegeben wird und Kooperation nicht zustande kommt, falls derjenige, der Vertrauen geben könnte es für zu wahrscheinlich hält, dass Vertrauen missbraucht werden würde. Die Situation, in der überhaupt kein Vertrauen gegeben wird, ist aber für *beide* Partner schlechter als diejenige, in der Vertrauen gegeben und honoriert wird. Eine harmonische Ehe mit Kindern kann für beide Partner einer kinderlosen Ehe vorzuziehen sein, in der ein oder beide Partner befürchten, dass die Ehe scheitert, und daher nicht bereit sind, die Risiken der Arbeitsteilung im Haushalt zu tragen, wie etwa die Probleme des Neueintritts in den Arbeits- oder Heiratsmarkt für denjenigen, der sich auf Haushaltsführung und Kindererziehung spezialisiert hat. Der erwartete Ertrag einer F&E-Allianz, in der beide Partner ihren Verpflichtungen dadurch nachkommen, dass sie fähige Mitarbeiter abstellen, ist für

<sup>6</sup> Vgl. Raub und Snijders (1999) für theoretische Modelle – u.a. spieltheoretischer Art – aus denen die hier nur intuitiv begründeten Hypothesen über Effekte zeitlicher Einbettung auch formal hergeleitet werden können.

beide Parteien größer als derjenige, den sie erwarten können, falls sie das Risiko nicht tragen wollen, dass der andere einseitig von den eigenen Beiträgen und Leistungen profitiert.

Wir haben es hier mit dem klassischen Problem der *unbeabsichtigten Folgen absichtsgeleiteten Handelns* zu tun, und zwar unbeabsichtigten Folgen, die ungünstig für die Beteiligten sind, im Gegensatz zu den wohlfahrtsfördernden Folgen der unsichtbaren Hand auf Wettbewerbsmärkten (vgl. Wippler 1981). Fehlendes Vertrauen und fehlende Kooperation führen zu Pareto-suboptimalen bzw. ineffizienten Ergebnissen: Der Kuchen, der überhaupt verteilt werden kann, bleibt klein. Wir sprechen daher auch von einem sozialen Dilemma, in dem beide Partner sich schlechter stellen. Rapoport (1974) deutet dieses Dilemma mit dem Gegensatz von kollektiver und individueller Rationalität an. Wenn die beiden Partner in einer matchingartigen Beziehung Vertrauen geben und honorieren, kooperieren und von opportunistischem Verhalten absehen, dann handeln sie kollektiv rational in dem Sinn, dass sie sich beide besser stellen im Vergleich zu der Situation, in der Vertrauen nicht gegeben wird und Kooperation nicht zustande kommt. Individuelle Rationalität führt aber häufig dazu, dass gegebenes Vertrauen missbraucht wird oder missbraucht werden würde und daher auch überhaupt nicht gegeben wird: Vertrauen zu missbrauchen ist für den Treuhänder jedenfalls kurzfristig (noch) attraktiver als Vertrauen zu honorieren. Individuelle Rationalität und die Erwartung, dass der Partner sich individuell rational verhalten wird, können also zu kollektiv irrationalen Ergebnissen führen, weshalb Boudon (1977) in diesem Zusammenhang auch von „perversem Effekten“ spricht.

## 2. Interdependenz und soziale Integration

In der klassischen sozialwissenschaftlichen Theorie nimmt die Diskussion dieses Problems bekanntlich breiten Raum ein. Hobbes (1991) stellt die Frage, wie in der „natural condition of mankind“ der Krieg eines jeden gegen einen jeden vermieden werden kann. Seit Parsons' (1968) Diskussion dieser Frage sprechen wir üblicherweise vom *Ordnungsproblem*. Die Akteure sind bei Hobbes interdependent in einer Welt der Knappheit. Im state of nature können sie aber miteinander keine erzwingbaren Verträge abschließen und ihre Handlungen auf diese Weise aufeinander abstimmen. Sie versuchen daher, ihre Ziele durch die Bedrohung anderer zu erreichen. Dies ist der Krieg eines jeden gegen einen jeden, in dem das Leben aber „solitary, poore, nasty, brutish, and short“ ist und in dem niemand seine individuellen Ziele realisiert – ein Gefangenendilemma zwischen vielen Akteuren.

Ein Problem strukturgleicher Art untersucht Durkheim (1973) in seinem Werk über die Arbeitsteilung. Durkheim behandelt die Frage der Solidarität beim ökonomischen Tausch, also etwa bei Transaktionen zwischen Unternehmen. Ökonomen pflegen Durkheim nicht zu lesen und haben das Problem impliziter und unvollständiger Verträge daher auch neu entdecken müssen. Durkheim betonte aber bereits vor mehr als hundert Jahren in verblüffend moderner Weise die Grenzen der vertraglichen Steuerung von Transaktionen. Durkheim hebt hervor, dass sich bei der Ausführung des Vertrags unvorhergesehene oder unvorhersehbare Umstände ergeben können, die strategisches und opportunistisches Verhalten ermöglichen und attraktiv erscheinen lassen. Er macht außerdem darauf aufmerksam, dass die Steuerung von Transaktionen durch Verträge mit dem Problem behaftet ist, dass Verhandlungen und Neu-Verhandlungen über Verträge Kosten verursachen. Wechselseitig

vorteilhafter Tausch erfordert daher neben unvollständigen und teils impliziten Verträgen ergänzende und komplementäre Mechanismen, wie z.B. Normen der Reziprozität und Solidarität. Ohne derartige Mechanismen kommt wechselseitig vorteilhafter Tausch nicht zustande und wird die Spannung zwischen individueller und kollektiver Rationalität nicht gelöst.<sup>7</sup> Die Situation ähnelt einem Gefangenendilemma zwischen zwei Akteuren bzw. einem zweiseitigen Vertrauensproblem. Es ist bemerkenswert, dass die empirisch-theoretische Analyse wirtschaftlichen Handelns bei Durkheim einen solch prominenten Platz erhält. Leider hat die Soziologie dieses Thema in der Folge für längere Zeit weitgehend den Ökonomen überlassen, die die Folgen der sozialen Einbettung ökonomischen Tauschs üblicherweise nicht zu ihren zentralen Forschungsgegenständen rechnen. Es ist zweifellos ein Verdienst der gelegentlich als „Neue Wirtschaftssoziologie“ bezeichneten Forschungsrichtung (vgl. Smelser und Swedberg 1994 als repräsentativen Überblick), dieses Thema für die Soziologie „wiederentdeckt“ zu haben. Die „Neue Wirtschaftssoziologie“ hat dazu fruchtbare empirische Studien geliefert (vgl. z.B. Baker 1984; Abolafia 1996), entbehrt aber häufig eines theoretischen Kerns für die systematische Generierung von Hypothesen. Wir versuchen hier zu zeigen, dass die Annahme anreizgerichteten und eigeninteressierten Handelns, die auch die Ökonomie zu verwenden pflegt, einen solchen theoretischen Kern bilden kann. Die Verwendung dieses theoretischen Kerns steht keineswegs im Gegensatz zu der These, dass wirtschaftliches Handeln sozial eingebettet ist und von Merkmalen der sozialen Einbettung beeinflusst wird (vgl. in diesem Sinn übrigens auch Granovetter 1985, der üblicherweise nicht mit diesem Gedanken assoziiert wird).

Interessanterweise finden wir bei Durkheim (1960) eine durchaus ähnliche Betrachtung der Probleme sozialer Integration als Folge des Gegensatzes zwischen individueller und kollektiver Rationalität auch in seinem Werk über den Selbstmord. Durkheim interpretiert den „egoistischen Selbstmord“ als einen Indikator für fehlende soziale Integration. Bemerkenswerterweise rückt er in diesem Zusammenhang die Frage in den Mittelpunkt, ob der Selbstmord zu negativen Effekten für andere Akteure führt. Der Selbstmord eines Verheirateten wird im Mittel größere negative Effekte für andere haben als der eines Unverheirateten. Bei Verheirateten mit Kindern werden noch größere negative Effekte für Dritte auftreten. Auf analoge Weise vergleicht Durkheim Selbstmordraten in Kriegs- und Friedenszeiten. In Kriegszeiten mit einer äußeren Bedrohung hat ein Selbstmord größere negative Effekte für Dritte – andere bedrohte Landsleute – als im Frieden ohne eine solche Bedrohung. In allen diesen Beispielen betont Durkheim also den Zusammenhang zwischen Selbstmord als einem Indikator für fehlende soziale Integration einerseits und andererseits sozialer Integration als einer Situation, in der voneinander wechselseitig abhängige Akteure ihre gemeinsamen Interessen realisieren. Eine in der hier entscheidenden Hinsicht theoretisch strukturähnlicher Situation bilden bestimmte Fälle des „altruistischen Selbstmords“, insbesondere der „obligatorische“ altruistische Selbstmord. Bei dieser Art des Selbstmords geht es in Durkheims Beispielen typisch um Situationen, in denen Selbstmord, jedenfalls in der Wahrnehmung der übrigen Mitglieder der jeweiligen Gruppe, zu der der Täter gehört, positive Effekte für die Mitglieder der Gruppe hat.

Die Strukturähnlichkeiten zwischen den sozialen Situationen, die Hobbes und Durk-

<sup>7</sup> Am Rande sei erwähnt, dass Weber (1976: 409) in seiner Rechtssoziologie ganz ähnliche Überlegungen präsentiert.

heim untersuchen, sind auffällig. Beide gehen aus von sozialen Akteuren. Dabei kann es sich zunächst um Individuen handeln. Durkheim betrachtet daneben andere „handelnde“ soziale Einheiten wie Organisationen und Unternehmen. Zu den bei Hobbes betrachteten Akteuren gehören Staaten und Stämme. Soziale Integration ist nicht nur für Beziehungen zwischen Individuen ein Problem, auch „korporative Akteure“ (Coleman) werden mit diesem Problem konfrontiert. Soziale Akteure sind interdependent im Hinblick auf die Erreichung ihrer jeweiligen Ziele – das eigene Verhalten hat Effekte für andere und umgekehrt. Diese Interdependenz ist charakteristisch für die Akteure im Naturzustand bei Hobbes. Durkheim sieht sie als die entscheidende Folge der Arbeitsteilung. Die Wohlfahrt sozialer Akteure, das Ausmaß, in dem sie ihre ökonomischen und anderen Ziele erreichen, hängt daher ab von Koordination ihres Verhaltens derart, dass Interdependenzen berücksichtigt werden. Einerseits erfordert Koordination die *Vorhersagbarkeit* des Verhaltens anderer – der Gesichtspunkt, den etwa Hayek (1973) und Parsons (1968) betonen (vgl. Elster 1989). Andererseits erfordert Koordination *kooperatives Verhalten* in dem Sinn, dass Handlungen mit negativen externen Effekten für andere Akteure unterlassen und solche mit positiven externen Effekten ausgeführt werden. Es liegt daher nahe, von *sozialer Integration* in dem Maße zu sprechen, in dem diese Koordination gelingt. Eine notwendige Bedingung für *optimale* Koordination ist daher Effizienz im Sinn der Pareto-Optimalität: Niemand kann besser gestellt werden, ohne andere schlechter zu stellen.<sup>8</sup> Wir wollen dabei die Frage offen lassen, ob das Pareto-Kriterium auch als hinreichend für Koordination betrachtet werden kann oder ob zusätzlich ein Kriterium der Verteilungsgerechtigkeit für den Kuchen benötigt wird, der dem Pareto-Kriterium genügt.

Selbstverständlich geht es hier nicht darum, nach der „wahren“ Definition sozialer Integration zu suchen. Wir sind interessiert an der Ausarbeitung von Theorien, die zu empirisch prüfbareren Implikationen führen und nicht an Begriffsscholastik. Es gibt aber theoretische und praktische Argumente, die es nahe liegend erscheinen lassen, den Zusammenhang von sozialer Integration und effizienter Koordination zu betonen.

Das *theoretische Argument* ergibt sich daraus, dass effiziente Koordination durch Möglichkeiten und Anreize für opportunistisches Verhalten bedroht werden kann. Durkheim und Parsons haben korrekt gesehen, dass dadurch eine zentrale Herausforderung für das von ihnen als utilitaristisch bezeichnete Marktmodell sozialer Ordnung entsteht (vgl. dazu aus der Perspektive des Rational Choice-Ansatzes Voss 1985, 1998). Individuell-rationales Verhalten und die unsichtbare Hand führen bei Markttransaktionen keineswegs zwangsläufig zu effizienter Koordination. In der Durkheim/Parsons Tradition wird als Alternative für das utilitaristische Marktmodell die so genannte „normative Lösung“ des Ordnungsproblems entwickelt. Aus dieser Sicht führen internalisierte Werte und Normen zu sozialer Integration und stabilisieren sie. Ein solcher Ansatz ist aber unbefriedigend, weil die Frage offen bleibt, wie und unter welchen Umständen Normen und Werte kooperativen Verhaltens überhaupt entstehen und eingehalten werden (vgl. bereits Wrong 1961 und natürlich auch Elias 1970).

Coleman (1964: 166–167) hat die theoretische Aufgabe, die sich in diesem Zusam-

---

<sup>8</sup> Die hier gewählte Interpretation sozialer Integration als effiziente Koordination ist in der Soziologie nicht ganz ungebrauchlich (vgl. z.B. Collins und Makowsky 1989 für einen ähnlichen Vorschlag im Rahmen einer anderen theoretischen Konzeption).

menhang stellt, provozierend deutlich formuliert: „Perhaps the central problem in sociological theory is that posed most succinctly by Thomas Hobbes. Why is there not a war of all against all? Hobbes took as problematic what most contemporary sociologists take as given: that a society can exist at all, despite the fact that individuals are born into it wholly self-concerned, and in fact remain largely self-concerned throughout their existence. Instead, sociologists have characteristically taken as their startingpoint a social system in which norms exist, and individuals are largely governed by those norms. Such a strategy views norms as the governors of social behavior, and thus neatly bypasses the difficult problem that Hobbes posed ... I will proceed in precisely the opposite fashion ... I will make an opposite error, but one which may prove more fruitful ... I will start with an image of man as wholly free: unsocialized, entirely self-interested, not constrained by norms of a system, but only rationally calculating to further his own self interest.“ Damit stellt sich die Frage, wie Akteure, die in der von Coleman beschriebenen Welt soziale Beziehungen, u.a. vom Typ der matchingartigen Beziehungen, unterhalten, ihre Kooperations- und Vertrauensprobleme lösen und soziale Integration erreichen und stabilisieren können, also in diesem spezifischen Sinn auch „moralisch“, nämlich nicht opportunistisch, handeln können. Das hier skizzierte Programm zeigt, unter welchen Bedingungen dies aufgrund *aufgeklärten* Eigeninteresses gelingt, dadurch, dass es im aufgeklärten Eigeninteresse liegt, wegen der langfristigen Kosten opportunistischen Verhaltens einer Norm bedingter Kooperation zu folgen, indem man tit for tat-artige Strategien anwendet, oder dadurch, dass es im aufgeklärten Eigeninteresse liegt, seine *eigenen* zukünftig zu erwartenden Anreize für opportunistisches Verhalten freiwillig durch das Eingehen von Commitments zu reduzieren.

Damit wird auch die *soziale Bedeutung dieser Problemstellung* deutlich. Es geht um die Frage, wie Trittbrettfahrerverhalten in dauerhaften Beziehungen zwischen „kalkulierenden“ Bürgern und Unternehmen vermieden oder jedenfalls begrenzt werden kann. Insbesondere geht es darum, wie Trittbrettfahrerverhalten ohne weitgehende Formen der „Verrechtlichung“ eingedämmt werden kann und ohne jeden der Beteiligten unter permanente Polizeiaufsicht zu stellen, also in der Sprache Webers unter sparsamer Verwendung von Erzwingungsstäben. Unter welchen Bedingungen werden potentielle Trittbrettfahrer sich selbst und wechselseitig vor ihren eigenen Versuchungen beschützen und vermeiden, Opfer ihres eigenen opportunistischen Verhaltens zu werden?<sup>9</sup>

Die Eindämmung von Trittbrettfahrerverhalten in dauerhaften Zweierbeziehungen ist in zweierlei Hinsicht ein soziales Problem, das wissenschaftliches Interesse verdient. Beziehungen zwischen Partnern im Haushalt oder dauerhafte Beziehungen zwischen Unternehmen sind einerseits von entscheidender Bedeutung für die direkt beteiligten Partner: Ihre *eigene Wohlfahrt* hängt wesentlich ab von ihrem Erfolg bei der Gewährleistung effizienter Koordination in ihren dauerhaften Zweierbeziehungen. Andererseits hat die Begrenzung der Risiken der Interdependenz in matchingartigen Beziehungen weit gehende *Makro-Effekte*. Gelingendes oder misslingendes Management von Vertrauensproblemen im Haushalt hat Folgen für die Arbeitsmarktbeteiligung, für generatives Verhalten und für

<sup>9</sup> Einen Hintergedanken bei dieser Art der Fragestellung fasst Binmore (1994: 6) bündig zusammen: „[T]he way to a better society lies in appealing to the enlightened self-interest of all concerned.“

Scheidungsrate, aber auch – dies hat z.B. Ultee (1996) herausgearbeitet – für gesellschaftliche Ungleichheit.<sup>10</sup> Gelingendes oder misslingendes Management von Vertrauensproblemen bei zwischenbetrieblichen Beziehungen hat Folgen für ökonomisches Wachstum – man denke nur an die Bedeutung von F&E für wirtschaftliches Wachstum und die besonders wichtige Rolle zwischenbetrieblicher Kooperation gerade im Bereich von F&E (vgl. etwa Blumberg 1998) –, aber natürlich auch für aus einer Makroperspektive und der Sicht der an der Beziehung selbst nicht beteiligten Dritten unerwünschte Phänomene wie das der Kartellbildung. Diese Überlegungen werden nur virulenter, wenn man sich vor Augen hält, dass in modernen westlichen Gesellschaften die Interdependenz zwischen Akteuren mit unterschiedlichen Interessen in vielen Hinsichten zunimmt, wodurch die „Nachfrage“ nach effizienter Koordination steigt, während Phänomene wie etwa zunehmende Mobilität und kurzfristigere Beziehungen die Bedingungen für die Produktion eines entsprechenden „Angebots“ von Kooperation und Vertrauen eher unterminieren dürften.<sup>11</sup>

#### IV. Resümee und neue Fragestellungen

In diesem Beitrag haben wir dargestellt, wie Vertrauensprobleme in dauerhaften Zweierbeziehungen durch aufgeklärtes Eigeninteresse bewältigt werden können, also dadurch, dass rationale Akteure die langfristigen Folgen ihrer Handlungen in Rechnung stellen und gegebenenfalls aufgrund langfristig zu erwartender Kosten von der Realisierung kurzfristiger Vorteile absehen bzw. ihre eigenen zukünftig zu erwartenden Handlungsanreize entsprechend langfristig zu erwartenden Vorteilen modifizieren. Vertrauensprobleme sind ein typischer Fall von sozialen Situationen, in denen Solidarität und Kooperation und damit – in der Perspektive von Hobbes und der Utilitarismus-Kritik der Durkheim/Parsons Tradition – soziale Integration bedroht sind, weil Akteure mit Anreizen zu opportunistischem Verhalten konfrontiert werden. Wir zeigen mithin, wie aufgeklärtes Eigeninteresse zu sozialer Integration beitragen kann. Empirisch haben wir Vertrauensprobleme in wirtschaftlichen Beziehungen in den Mittelpunkt gerückt. Wir haben gezeigt, wie aus der theoretischen Annahme, dass wirtschaftliches Handeln durch aufgeklärtes Eigeninteresse gesteuert wird, und aus Annahmen über die soziale Einbettung dieses Handelns empirisch prüfbar Hypothesen generiert werden können. Dabei haben wir uns auf eine spezifische Dimension der sozialen Einbettung konzentriert, nämlich auf die zeitliche Einbettung einer Transaktion in eine Sequenz früherer und erwarteter künftiger Transaktionen zwischen

---

10 Ultee weist etwa darauf hin, dass zunehmende Einkommensungleichheit *zwischen Haushalten* dadurch zustande kommen kann, dass zunehmende Arbeitsmarktteilnahme namentlich von Frauen mit hohen Bildungsabschlüssen einhergeht mit einem positiven Zusammenhang zwischen dem Bildungsniveau von Partnern im Haushalt.

11 Die ökonomischen und sozialen *Folgen* eines ausreichenden Angebots von Vertrauen für moderne Gesellschaften betont Fukuyama (1995). Er verwendet „Vertrauen“ als ein Teil des Explanans für andere soziale Phänomene und Prozesse. Der vorliegende Beitrag richtet sich demgegenüber auf die Bedingungen, unter denen Vertrauen selbst entsteht und stabilisiert wird. Aus dieser Perspektive geht es also um Vertrauen als Teil des Explanandum (vgl. Craswell 1993).

Tauschpartnern. Als konkreten Anwendungsfall haben wir ökonomische Transaktionen zwischen Abnehmern und Lieferanten betrachtet und untersucht, wie zeitliche Einbettung die Investitionen des Abnehmers in das ex ante Management der Transaktion beeinflusst, also Investitionen in die Suche und Auswahl von Produkt und Lieferant und in die vertragliche Planung der Transaktion.

Zwischenbetriebliche Beziehungen sind nur ein Beispiel dauerhafter Zweierbeziehungen. Der Vorteil einer *allgemeinen* Theorie des rationalen „Managements“ von Risiken der Interdependenz und speziell von Vertrauensproblemen liegt natürlich darin, dass sie auf andere Typen dauerhafter Beziehungen angewendet werden kann, in denen man unter vergleichbaren Umständen auch ein vergleichbares Management erwarten würde. Eine gute Theorie sollte außerdem die Möglichkeit bieten, vereinfachende Annahmen schrittweise durch komplexere und empirisch realistischere Annahmen zu ersetzen und selbst heuristische Hinweise liefern, wie das geschehen kann. Daher wenden wir uns abschließend neuen empirischen Anwendungen und neuen Fragen für die Theorieentwicklung zu, die sich aufgrund der in diesem Beitrag vorgelegten Resultate aufdrängen und für die diese Resultate auch bereits erste Bausteine für ihre Beantwortung erhalten.

### 1. Neue empirische Anwendungsgebiete

In diesem Beitrag haben wir uns konzentriert auf Risiken der Interdependenz und auf Vertrauensprobleme bei ökonomischem Tausch und auf die Rolle der sozialen Einbettung beim Umgang mit diesen Risiken und Problemen. Zwei Beispiele neuer empirischer Anwendungsgebiete für die hier verwendeten theoretischen Überlegungen im Bereich wirtschaftlichen Handelns seien kurz angedeutet.

Eine dauerhafte Beziehung mit erheblichen Risiken für die Partner durch ihre Interdependenz und durch Möglichkeiten und Anreize für opportunistisches Verhalten ist die Beziehung zwischen einem individuellen Arbeitnehmer und seinem Arbeitgeber. Ein typisches Vertrauensproblem zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber muss bei Humankapitalinvestitionen (vgl. Becker 1964) gelöst werden. Für den Arbeitgeber sind eigene Investitionen in allgemeines – auf dem Arbeitsmarkt überall verwendbares – Humankapital des Arbeitnehmers riskant, weil die Beziehung etwa durch opportunistischen „exit“ des Arbeitnehmers enden kann und durch die Investition des Arbeitgebers in das allgemeine Humankapital des Arbeitnehmers dessen Möglichkeiten und Anreize für einen opportunistischen exit tendenziell vergrößert werden, weil er auf dem Arbeitsmarkt für andere Arbeitgeber interessanter wird. Für den Arbeitnehmer sind umgekehrt eigene Investitionen in betriebsspezifisches Humankapital riskant, da er sie definitionsgemäß bei Eintritt in ein Beschäftigungsverhältnis mit einem neuen Arbeitgeber abschreiben müsste. Investitionen in Humankapital der Mitarbeiter sind eine Quelle für die Profitabilität von einzelnen Unternehmen mit entscheidenden makro-ökonomischen Folgen für wirtschaftliches Wachstum. Die Bereitschaft zu derartigen Investitionen setzt aber offensichtlich Vertrauen der beteiligten Partner in die Dauerhaftigkeit ihrer Beziehung voraus. Genau diese Dauerhaftigkeit kommt aber unter Druck durch Entwicklungen, die man mit dem Stichwort „Flexibilisierung der Arbeit“ anzudeuten pflegt. Hier liegt ein Spannungsfeld, das zu syste-

matischer empirischer Forschung einlädt, die durch die hier skizzierte Theorie gesteuert werden kann.<sup>12</sup>

Die bislang beschriebenen Anwendungen betreffen dauerhafte Beziehungen zwischen im Prinzip *zwei* Partnern. Diese Eingrenzung ist eher Folge praktischer Erwägungen und theoretisch nicht zwingend. Eine konsequente Erweiterung ist daher die Untersuchung von Kooperation in kleinen Gruppen von Akteuren mit einem nennenswert langen Zeithorizont und nennenswerten Risiken durch Interdependenz. Ein Beispiel sind Partnerschaften zwischen Anwälten (vgl. Lazega 1997) oder Angehörigen anderer freier Berufe, z.B. Ärzten. Wie lösen die Mitglieder solcher „peer groups“ (vgl. dazu allgemein Voss 1990) die Spannungen zwischen ihrem kollektiven Interesse an der Optimierung des gemeinsamen „outputs“, der für sie häufig Merkmale eines Kollektivguts haben wird, bei zugleich teils erheblichen Problemen des „monitoring“ und der Überwachung der individuellen Beiträge? Variieren etwa Kooperationsregeln für neue Mitglieder und Regeln für die Verteilung von Erträgen systematisch mit der Art und dem Umfang der Überwachungsprobleme?

## 2. Neue Theoriebildung

Im Hinblick auf die Weiterentwicklung der Theorie selbst ist es schon aus methodologischen Gründen elegant, wenn nicht zwingend, empirische Resultate als Ausgangspunkt zu verwenden, die theoretischen Annahmen zu widersprechen scheinen und daher eine Revision und Weiterentwicklung dieser Annahmen nahe legen. An zwei typischen Klassen von Annahmen bei der Erklärung des Managements der Kooperation als Resultat rationaler Wahlhandlungen sei verdeutlicht, wie neue Theoriebildung auf empirische Ergebnisse reagieren kann.

a) *Unvollständige Information und die Effekte sozialer Einbettung für das Management dauerhafter Zweierbeziehungen.* Betrachten wir zunächst Annahmen über die den Akteuren verfügbaren Informationen. Zu den elementaren spieltheoretischen Modellen, an die man bei den in diesem Beitrag skizzierten Überlegungen zu denken geneigt ist, gehört das Standardmodell eines wiederholten Gefangenendilemmas oder eines wiederholten Vertrauensspiels. In derartigen Modellen wird zunächst – und zwar aus guten methodologischen Gründen für die Verwendung zunächst vereinfachender und dann schrittweise zu ersetzender Annahmen, die mit der „Logik der abnehmenden Abstraktion“ (Lindenberg 1981) beim Modellbau zusammenhängen – *vollständige Information* der Akteure angenommen.

<sup>12</sup> Vgl. Abraham (1996) für erste Schritte in diese Richtung. Zu beachten ist übrigens, dass beim Anwendungsgebiet „Arbeitsbeziehungen“ neue Gesichtspunkte ins Bild kommen, die bei der Kooperation im privaten Haushalt und zwischen Betrieben jedenfalls weniger stark im Vordergrund stehen. Es dürften sich z.B. typischerweise ähnliche, aber nicht identische, Kooperationsprobleme zwischen ein und demselben Arbeitgeber und mehreren, gegebenenfalls vielen, seiner Arbeitnehmer ergeben. Der Arbeitgeber muss daher *simultan* das Management der Kooperation im Hinblick auf mehrere Beziehungen optimieren. Die Arbeitnehmer werden darüber hinaus mit einem Kollektivgutproblem konfrontiert, nämlich der gemeinsamen Kontrolle des Arbeitgebers. Das „fine-tunen“ des Managements einzelner Beziehungen ist daher bei Arbeitsbeziehungen weniger plausibel. Ihm sind offensichtlich auch durch das Arbeitsrecht und durch Tarifvereinbarungen Grenzen gesetzt.

Man unterstellt dann also streng genommen, dass ein Betrieb, der ein Hard- oder Software-Produkt anschafft, im Prinzip die technischen Kompetenzen des Lieferanten vollständig überblickt und auch dessen Geneigtheit zu opportunistischem Verhalten. Weiterhin würde man unterstellen müssen, dass der Abnehmer vollständig informiert ist über das Verhalten des Lieferanten bei früheren Transaktionen. Schließlich würde man gleichartige Informationen auch über alternative potentielle Lieferanten annehmen. Die tatsächliche Information der Abnehmer bei derartigen Transaktionen wird jedoch geringer, also mehr oder weniger unvollständig sein. Wenn man die Annahme vollständiger Information problematisiert, ergeben sich neue Fragen für Theoriebildung und Modellbau.

*Unvollständige Information* wird zunächst *Suchverhalten* der Akteure induzieren, also etwa die Suche von Betrieben nach Produkten und Lieferanten bzw. nach Partnern für gemeinsame Projekte. Blumberg (1998) hat am Beispiel von Technologiekoooperationen und F&E-Allianzen zwischen Unternehmen einen ersten Versuch einer theoriegesteuerten und empirischen Analyse des Suchverhaltens solcher korporativen Akteure als Teil ihres Managements von Kooperationsproblemen unternommen und gezeigt, dass hier ein fruchtbares Forschungsfeld für die Modellbildung und für empirische Studien zu Interorganisationsbeziehungen liegt (vgl. auch Prosch 1998).

Unvollständige Information wird aber nicht nur zu Suchverhalten führen, sondern auch den *Zusammenhang* zwischen *Netzwerkeinbettung* und dem Management zwischenbetrieblicher Beziehungen durch *bedingte Kooperation* anstelle expliziter und möglichst vollständiger Verträge beeinflussen. Unter der Annahme vollständiger Information gelangt man relativ direkt zu Vorhersagen von der Art „mehr Netzwerkeinbettung bietet bessere Voraussetzungen für bedingte Kooperation und führt daher zu geringeren Investitionen in die vertragliche Planung von Transaktionen“ (vgl. z.B. Weesie et al. 1998). Derartige Vorhersagen erweisen sich als empirisch problematisch (vgl. Buskens 1999: Kapitel 5).<sup>13</sup> Wenn man jedoch unvollständige Informationen über den Markt von Alternativen berücksichtigt, dann wird die Netzwerkeinbettung selbst vom Suchverhalten abhängig und müsste daher als *endogene* Variable modelliert werden. Außerdem wird dann die Diffusion von Informationen über opportunistisches Verhalten innerhalb des Netzwerks problematisch. Vorhersagen über den Zusammenhang zwischen Netzwerkeinbettung und Investitionen in das Transaktionsmanagement werden dementsprechend komplexer, aber (wie Buskens 1999 zeigt) auch empirisch realistischer.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Der hier angedeutete Grund, nämlich unvollständige Information, warum der Zusammenhang zwischen Netzwerkeinbettung und bedingter Kooperation weniger eindeutig ist, als man zunächst vermuten würde, ist übrigens nicht der einzige. So zeigt etwa Flache (1996) in einer originellen Analyse mit den auch hier verwendeten und artverwandten theoretischen Instrumentarien sowie experimentellen Befunden, dass ein dichtes Netzwerk persönlicher Beziehungen zwischen z.B. den Mitgliedern einer Arbeitsgruppe deren Kooperation bei der Produktion des Kollektivguts „output“ gerade unterminieren kann, weil der Austausch informeller sozialer Belohnungen unter angebbaren Bedingungen der wechselseitigen Kontrolle und Sanktionierung des Arbeitseinsatzes im Wege steht.

<sup>14</sup> Man beachte, dass die oben skizzierte Analyse der Effekte zeitlicher Einbettung in ganz analoger Weise die Effekte unvollständiger Information explizit berücksichtigt. Die theoretischen Modelle, die zu den dort besprochenen Hypothesen führen (vgl. Raub und Snijders 1999), sind daher im Kern auch wiederholte Spiele mit unvollständiger Information, wobei die Spieler zusätzlich am Anfang jeder Runde (Transaktion) zu bestimmten Kosten Maßnah-

b) *Die Modellierung der Nutzenfunktion der Akteure.* Aus der Perspektive des Rational Choice-Ansatzes werden das Verhalten der Akteure und dessen kollektive Folgen von den Informationen der Akteure beeinflusst und von ihren Präferenzen. Annahmen über Informationen und Präferenzen bilden zusammen die „*Brückenannahmen*“ (Lindenberg 1981), die benötigt werden, um zu Vorhersagen über Verhalten zu kommen. Es liegt daher nahe, im Zuge neuer Theoriebildung nicht nur die Annahmen über die Informationen der Akteure zu problematisieren, sondern auch die über ihre *Präferenzen*. Verschiedene methodologische Überlegungen legen die Verwendung einer einfachen und in gewissem Sinn radikalen Annahme über Präferenzen nahe, nämlich die *Annahme egoistischer Präferenzen*, die bereits in der treffenden Formulierung Colemans zum Ausdruck kam. Die einfache Annahme, dass Akteure ihre Interessen zu realisieren versuchen und dass diese Interessen ihre *Eigeninteressen* sind, kommt der Prüfbarkeit der Theorien (im Popperschen Sinn) zugute. Diese Annahme ist außerdem nützlich im Hinblick auf Fragen „institutionellen Designs“ und bei der praktischen Anwendung soziologischen Wissens, weil sie die Aufmerksamkeit systematisch auf die wichtige Frage lenkt, welche Institutionen Vertrauen und Kooperation in dauerhaften Zweierbeziehungen und die Lösung von Vertrauens- und Kooperationsproblemen in solchen Beziehungen durch die Partner selbst fördern und unterstützen können, und zwar auch dann, wenn es sich bei den Beteiligten um kalkulierende, nämlich rationale und eigennutzorientierte Akteure handelt.<sup>15</sup>

Die Annahme eigennutzorientierter Präferenzen kann also mit *methodologischen* Argumenten verteidigt werden, aber man wird Coleman – und anderen – natürlich zustimmen, dass diese Annahme *empirisch* häufig nicht adäquat ist. Akteure scheinen jedenfalls nicht ausnahmslos und ständig eigennutzorientiert zu handeln, auch nicht in dem „aufgeklärten“ Sinn, dass sie die langfristigen Folgen ihres heutigen Verhaltens berücksichtigen und „vorausschauend“ ihre eigenen zukünftig zu erwartenden Handlungsanreize und -möglichkeiten heute aktiv beeinflussen. Weesie (1994) und Snijders (1996) haben mit Hilfe experimenteller Daten gezeigt, dass individuelles Verhalten bei Vertrauensproblemen und in anderen sozialen Dilemmasituationen empirisch besser erklärt werden kann, wenn die Annahme strikt eigennutzorientierter Präferenzen aufgegeben und durch die Annahme ersetzt wird, dass die Präferenzen eines Akteurs auch von den Konsequenzen abhängen, die sich für den Partner ergeben. Eine überzeugende Strategie für die Theoriebildung, die auch den methodologischen Argumenten für die Eigennutzannahme Rechnung trägt, wäre es dann, diese nicht mit *Annahmen* über altruistische Präferenzen, soziale Orientierungen u.ä. zu beginnen, sondern die Präferenzen selbst als *abhängige Variable* zu betrachten und ihrerseits zum Gegenstand der Erklärung zu machen (vgl. für erste Schritte in Richtung einer Theorie der rationalen Wahl von Präferenzen für soziale Dilemmasituationen Hegselmann et al. 1986; Raub und Voss 1990). Wie hängen etwa die heutigen Präferenzen Egos ab von Alters früherem Verhalten, also z.B. der Neigung Alters in der Vergangenheit, von Ego erhaltenes Vertrauen zu honorieren oder aber zu missbrauchen? Im Hinblick auf

---

men (etwa vertragliche Planung) ergreifen können, mit denen die Anreizstrukturen in dieser und in folgenden Runden beeinflusst werden.

<sup>15</sup> Vgl. Schüßler (1988) für eine Untersuchung der Vorteile derartiger „worst case“ Szenarien, die Frey (1997) skeptischer beurteilt, weil Anreize (z.B. monetärer Art), die unter den Bedingungen des worst case effiziente Koordination fördern, zugleich und unbeabsichtigt intrinsische Motivationen für kooperatives Verhalten unter Druck setzen können (der so genannte „crowding out“ Effekt).

„Moral durch aufgeklärtes Eigeninteresse“ ist dabei ein springender Punkt, dass bei Endogenisierung moralischer Präferenzen ursprünglich rein eigeninteressierte rationale Akteure nicht „nur“ *de facto* moralisch handeln, weil das in ihrem aufgeklärten Eigeninteresse liegt, sondern auch in dem weiter gehenden Sinn, dass sie ein solches Handeln „*um seiner selbst willen*“ vorziehen.

c) *Eine Theorie individueller Präferenzen und Informationen.* In diesem Beitrag haben wir skizziert, wie man zu neuen Erklärungen der Art und Weise kommen kann, in der Partner ihre Kooperation in dauerhaften Zweierbeziehungen gestalten, und haben dabei den Zusammenhang mit dem Problem der sozialen Integration herausgestellt. Für die Ableitung von Hypothesen wurden Theorien verwendet, die individuell-rationales Verhalten der Akteure unterstellen. Zu erklären sind dann zunächst die kollektiven Folgen der Interdependenz der Akteure für die betreffende matchingartige Beziehung selbst, etwa die Folgen für die (Merkmale der) „governance structure“, mit der die Partner ihre Kooperationsprobleme begrenzen oder lösen. Kooperation hat aber nicht nur Effekte für die direkt Beteiligten, sondern auch für dritte Parteien und größere Gruppen (vgl. unsere Besprechung von Makro-Effekten im zweiten Teil dieses Beitrags). Der Brückenschlag von interdependenten individuellen Handlungen zu den kollektiven Folgen dieser Handlungen wurde in der Literatur als Lösung eines „Transformationsproblems“ (Lindenberg 1977; Raub und Voss 1981; Raub 1984) bzw. als „Mikro-Makro-Übergang“ (Coleman 1991–94) untersucht. Es dürfte nicht ganz zufällig sein, dass im Anschluss an die Resultate bei der Lösung des Transformationsproblems für matchingartige Beziehungen nun auch eine bessere Modellierung der Nutzenfunktion der Akteure, einschließlich der ihnen verfügbaren Informationen und der Verarbeitung dieser Informationen auf die Agenda kommt. Die Theorie rationalen Verhaltens ist eine Theorie individuellen Verhaltens bei *gegebenen* Präferenzen und Informationen. Die Theorie rationalen Verhaltens sagt aber *selbst* nichts über Art und Inhalt dieser Präferenzen und Informationen. Darüber benötigen wir zusätzliche Annahmen. Aus soziologischer Sicht liegt es nahe, bei der Ausarbeitung derartiger Annahmen die „soziale Konditionierung“ von Präferenzen und Informationen im Auge zu behalten. Dadurch würde zugleich eine bessere Integration der Theorie rationalen Verhaltens mit soziologischer Theoriebildung zur Kulturübertragung, Sozialisation und Internalisierung ins Blickfeld kommen.<sup>16</sup> Aus der Sichtweise des hier skizzierten Ansatzes geht es dann um die Folgen sozialer Einbettung für die Formung und Dynamik der Präferenzen von Ego und seiner Informationen, ergänzend zu Einbettungseffekten für Egos Möglichkeiten, kooperatives Verhalten von Alter positiv und opportunistisches Verhalten von Alter negativ zu sanktionieren. Die Ausarbeitung derartiger Brückenannahmen und Makro-Mikro-Übergänge befindet sich aber zweifellos noch ganz in ihren Kinderschuhen.

<sup>16</sup> Einen Ansatz zu einer Theorie der Dynamik von Präferenzen und der Beeinflussung von Egos Präferenzen durch eigene Erfahrungen und die Aktivitäten Dritter (man denke an die Formung der Präferenzen von Kindern durch Aktivitäten ihrer Eltern) aus der Perspektive des Rational Choice-Ansatzes bietet Becker (1996). Die Soziologie wird zu einer solchen Theorie hoffentlich nicht nur interessante Fragen und Probleme beitragen können, sondern auch empirische und analytische Einsichten. Vgl. Braun (1998) für erste systematische Schritte in diese Richtung.

## Anhang

Die hier vorgelegten Überlegungen sind Teil eines umfangreicheren Forschungsprogramms zum Management von Kooperationsproblemen in dauerhaften Zweierbeziehungen (vgl. Raub und Weesie 1992). Dieses Programm enthält einerseits theoretische Projekte und experimentelle Studien und andererseits empirische Feldforschungen, wobei versucht wird, Theorie, Experimente und Feldforschung zu verflechten. Damit soll zur Verkleinerung des oft und nicht immer ganz zu Unrecht beklagten Grabens zwischen theoretischem Modellbau mittels Theorien rationalen Verhaltens und konkreter empirischer Forschung (vgl. z.B. Green und Shapiro 1994) beigetragen werden.

Bei *theoretischen Projekten* und *experimentellen Studien* geht es um zwei zusammenhängende Themen. Einerseits geht es darum, Bedingungen für Kooperation in sozialen Situationen vom Typ des Vertrauensproblems zu identifizieren. Andererseits sind, ausgehend von derartigen Bedingungen der Kooperation, die Mechanismen zu spezifizieren, die Partner in dauerhaften Zweierbeziehungen verwenden, um Kooperation zu sichern und der Zusammenarbeit Form zu geben (siehe Snijders 1996 und Buskens 1999 als Beispiele für derartige Studien).

Neben theoretische Projekte und experimentelle Studien tritt *empirische Feldforschung* zur Zusammenarbeit im Haushalt und in zwischenbetrieblichen Beziehungen. Ein wichtiger Ertrag des Programms sind daher auch eine Reihe *neuer Datensätze*. So wurden zwei umfangreiche Primärerhebungen durchgeführt, die Mechanismen der Kooperation zwischen Partnern im Haushalt betreffen (Households in the Netherlands (HIN) 1994 und 1995; vgl. Kalmijn und Giesen 1995 sowie Kalmijn et al. 1996). Diese Surveys wurden auch mit experimentellen Studien verknüpft (vgl. Bruins und Weesie 1996; Snijders und Weesie 1999). Ergebnisse, u.a. zum Management von Kooperationsproblemen im Haushalt durch finanzielle und rechtliche Arrangements, sind inzwischen erschienen (z.B. Giesen und Kalmijn 1997; Kalmijn 1997; Bernasco und Giesen 1997), auch in gebündelter Form (Kalmijn et al. 1999). Ebenso wurden einige größere Primärerhebungen zu Mechanismen der Kooperation zwischen Unternehmen ausgeführt, die teils die Beziehung Abnehmer-Lieferant betreffen – auf diese Studie wurde im vorliegenden Beitrag zurückgegriffen – und teils F&E-Allianzen bzw. Technologiekooperationen (The External Management of Automation (MAT) 1995 und Management of Partnerships (MOP) 1995, vgl. Batenburg 1997; Tazelaar und Snijders 1999).<sup>17</sup> Auch über diese Studien wurde inzwischen berichtet (Batenburg et al. 1999; Blumberg 1998; Buskens 1999; Rooks et al. 1997). In kleinerem Umfang wurden daneben Studien zu einem dritten Typ von matchingartigen Beziehungen durchgeführt, nämlich Koalitionsregierungen mit den daran beteiligten politischen Parteien als Partnern (Van Roozendaal 1996; Weesie und Van Roozendaal 1996).

Für den Fall der zwischenbetrieblichen Beziehungen wurde inzwischen auch mit dem Versuch begonnen, durch systematisch aufeinander bezogene und aufeinander schrittweise aufbauende Studien die Kumulation von empirischem Wissen zu fördern. Dabei bildet die Studie über die Beziehungen von Klein- und Mittelbetrieben als Abnehmern mit ihren Lieferanten den Ausgangspunkt. Die erstmals 1995 befragten niederländischen Klein- und Mittelbetriebe wurden 1998 erneut kontaktiert mit dem Ziel, Daten über eine neue Transaktion mit einem Lieferanten zu beschaffen, und zwar vorzugsweise eine Transaktion mit demselben Partner, der Lieferant für den betreffenden Abnehmer bei derjenigen Lieferung war, über die wir bereits durch die Studie von 1995 über Daten verfügen. Diese erneute Befragung der Abnehmer hat für ca. 200 Beziehungen zwischen Klein- und Mittelbetrieben mit ihren Lieferanten zu Daten über zwei oder drei Transaktionen zwischen denselben Geschäftspartnern geführt (vgl. Rooks und Batenburg 1999). Dadurch erhält man im Prinzip *longitudinale Daten*, die es ermöglichen, Fragen der *Dynamik des Auf- und Abbaus von Vertrauen* und

17 Die Studien über zwischenbetriebliche Beziehungen wurden z.T. in Kooperation mit einem von Frits Tazelaar geleiteten Forschungsprojekt „Zusammenarbeit zwischen Abnehmer und Lieferant“ im Auftrag der Forschungstiftung (NEVI-Research Stichting) eines niederländischen Dachverbandes (Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement, NEVI) durchgeführt.

beim Gebrauch von Mechanismen zur Begrenzung der Risiken bei Transaktionen zu untersuchen. In einem weiteren Schritt wurde inzwischen begonnen, Studien mit einem identischen Design und identischen Messinstrumenten auch außerhalb der Niederlande durchzuführen. Dadurch wird es im Rahmen eines *internationalen Vergleichs* möglich, insbesondere die Effekte unterschiedlicher Formen von institutioneller Einbettung zu untersuchen. Ein erster, kleinerer Survey zum Management des Einkaufs von IT-Produkten durch Klein- und Mittelbetriebe wurde bereits 1995/96 in Deutschland durchgeführt (Prosch et al. 1996; Prosch 1998). Inzwischen wird in Deutschland eine größere Studie durchgeführt, die von ihrem Umfang her mit der niederländischen Studie von 1995 vergleichbar ist. Ein Vergleich zwischen Deutschland und den Niederlanden bietet sich dabei gerade deshalb an, weil sich die institutionelle Einbettung der fraglichen Transaktionen in den beiden Ländern in relevanten Hinsichten deutlich unterscheidet, etwa im Hinblick auf die Aktivitäten von Branchen- und Dachverbänden oder die Verfügbarkeit von Standardverträgen für die fraglichen Produkte. In der Zukunft liegt ein dritter Schritt nahe, wenn man sich vergegenwärtigt, dass eine Befragung von Abnehmern schon aus praktischen Gründen in erster Linie untersucht wird, wie Abnehmer die Risiken zufolge opportunistischen Verhaltens des Lieferanten begrenzen. Ein *Survey bei Lieferanten* wäre demgegenüber geeignet, umgekehrt ein Bild davon zu bekommen, wie diese versuchen, opportunistischem Verhalten des Abnehmers vorzubeugen, man denke an das paradigmatische Problem der Zahlungsmoral.

Die Verfügbarkeit mehrerer Datenbestände für die größeren Anwendungsgebiete des Programms mit verschiedenen Designs, aber sehr ähnlichen und oft identischen Indikatoren für die wesentlichen theoretischen Variablen bietet einige offenkundige Vorteile im Hinblick auf die Überprüfung von Hypothesen. Zunächst können die Datensätze jeweils einzeln zur quantitativen Prüfung spezifischer Hypothesen verwendet werden. Darüber hinaus wird es möglich, bei gleichzeitiger Verwendung der verschiedenen Datensätze für dasselbe Anwendungsgebiet die Konsistenz und externe Validität von Ergebnissen abzuschätzen. Schließlich – die schwierigste, aber auf längere Sicht möglicherweise auch die interessanteste Option – kann durch einen Vergleich der Resultate für verschiedene Anwendungsgebiete auf mehr oder weniger „qualitative“ Weise nach „Familienähnlichkeiten“ zwischen den Resultaten gesucht werden. Exemplarische Fragen, die sich in diesem Zusammenhang stellen lassen, wären etwa: Gibt es einen konsistenten Zusammenhang zwischen Opportunismus-Problemen in verschiedenen Typen von dauerhaften Zweierbeziehungen und dem Gebrauch von Commitments? Gibt es einen konsistenten Zusammenhang zwischen der Art der sozialen Einbettung verschiedener Typen von dauerhaften Zweierbeziehungen und dem Gebrauch von Commitments? Lassen sich für verschiedene Datenbestände zu unterschiedlichen Anwendungsgebieten gleichartige Anomalien relativ zu den Vorhersagen der theoretischen Modelle erkennen?

### Literatur

- Abolafia, Mitchel Y.*, 1996: Making Markets. Opportunism and Restraint on Wall Street. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Abraham, Martin*, 1996: Betriebliche Sozialleistungen und die Regulierung individueller Arbeitsverhältnisse. Endogene Kooperation durch private Institutionen. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Axelrod, Robert*, 1987: Die Evolution der Kooperation. München: Oldenbourg.
- Baker, Wayne*, 1984: The Social Structure of a National Securities Market, *American Journal of Sociology* 89: 775–811.
- Batenburg, Ronald*, 1997: The External Management of Automation. Codebook of MAT95. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 58.
- Batenburg, Ronald, Werner Raub und Chris Snijders*, 1999: Contacts and Contracts: Temporal Embeddedness and the Contractual Behavior of Firms. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 107.
- Becker, Gary S.*, 1964: Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. 2. Aufl. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S.*, 1996: Accounting for Tastes. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Becker, Gary S., Elisabeth M. Landes und Robert T. Michael, 1977: An Economic Analysis of Marital Instability, *Journal of Political Economy* 85: 1141–1187.
- Ben-Porath, Yoram, 1980: The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, *Population and Development Review* 6: 1–30.
- Bernasco, Wim, und Deirdre Giesen, 1997: De Strategische Waarde van het Huwelijk voor de Arbeidsdeling tussen Levenspartners. Naar een Verklaring voor de Relatie tussen Samenleefvorm en Arbeidsdeelname van Vrouwen (Der strategische Wert der Ehe für die Arbeitsteilung zwischen Lebenspartnern. Zu einer Erklärung der Beziehung zwischen Haushaltsform und Arbeitsmarktteilnahme von Frauen), *Mens en Maatschappij* 72: 115–131.
- Binmore, Ken, 1994: *Game Theory and the Social Contract, Volume I, Playing Fair*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Blumberg, Boris F., 1998: *Das Management von Technologiekooperationen. Partnersuche und vertragliche Planung*. Wiesbaden: Gabler.
- Bott, Elizabeth, 1957: *Family and Social Network*. London: Tavistock.
- Boudon, Raymond, 1977: *Effets pervers et ordre social*. Paris: PUF.
- Braun, Norman, 1998: *Rationalität und Drogenproblematik*. Habilitationsschrift, Bern.
- Bruins, Joost, und Jeroen Weesie, 1996: HIN95Exp. A Set of Experiments Conducted in Connection with HIN95. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 77.
- Buskens, Vincent, 1999: *Social Networks and Trust*. Amsterdam: Thesis.
- Camerer, Colin, und Keith Weigelt, 1988: Experimental Tests of a Sequential Equilibrium Reputation Model, *Econometrica* 56: 1–36.
- Coleman, James S., 1964: Collective Decisions, *Sociological Inquiry* 34: 166–181.
- Coleman, James S., 1991–94: *Grundlagen der Sozialtheorie*. 3 Bde. München: Oldenbourg 1991, 1992, 1994.
- Collins, Randall, und Michael Makowsky, 1972 [1989]: *The Discovery of Society*. 4. Aufl. New York: Random House.
- Craswell, Richard, 1993: On the Uses of „Trust“: Comment on Williamson, „Calculativeness, Trust, and Economic Organization“, *Journal of Law and Economics* 36: 487–500.
- Dasgupta, Partha, 1988: Trust as a Commodity. S. 49–72 in: *Diego Gambetta* (Hg.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell.
- DiMaggio, Paul, und Hugh Louch, 1998: Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?, *American Sociological Review* 63: 619–637.
- Dixit, Avinash K., und Barry J. Nalebuff, 1991: *Thinking Strategically. The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life*. New York: Norton.
- Durkheim, Emile, 1973 [1893]: *De la division du travail social*. 9. Aufl. Paris: PUF.
- Durkheim, Emile, 1960 [1897]: *Le suicide*. Paris: PUF.
- Elias, Norbert, 1970: *Was ist Soziologie?* München: Juventa.
- Elster, Jon, 1989: *The Cement of Society. A Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Esser, Hartmut, 1993: *Soziologie: Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Flache, Andreas, 1996: *The Double Edge of Networks. An Analysis of the Effect of Informal Networks on Cooperation in Social Dilemmas*. Amsterdam: Thesis.
- Flap, Henk D., 1988: *Conflict, Loyalty, and Violence*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Frey, Bruno S., 1997: *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Friedman, James W., 1986: *Game Theory with Applications to Economics*. New York: Oxford University Press.
- Fukuyama, Francis, 1995: *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- Giesen, Deirdre, und Matthijs Kalmijn, 1997: Samen of Apart Bankieren? Een Onderzoek naar het Geldbeheer van Gehuwd en Ongehuwd Samenwonende Paren (Gemeinsame oder getrennte Konten? Ein Vergleich verheirateter und in nichtehelicher Lebensgemeinschaft lebender Paare), *Mens en Maatschappij* 72: 21–39.

- Granovetter, Mark*, 1985: Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Green, Donald P.*, und *Ian Shapiro*, 1994: Pathologies of Rational Choice. A Critique of Applications in Political Science. New Haven: Yale University Press.
- Gulati, Ranjay*, 1995: Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances, *Academy of Management Journal* 38: 85–112.
- Hayek, Friedrich A.*, 1973: Law, Legislation and Liberty, Vol. 1. Rules and Order. Chicago: University of Chicago Press.
- Hegselmann, Rainer*, *Werner Raub* und *Thomas Voss*, 1986: Zur Entstehung der Moral aus natürlichen Neigungen. Eine spieltheoretische Spekulation, Analyse und Kritik 8: 150–177.
- Heide, Jan B.*, und *Anne S. Miner*, 1992: The Shadow of the Future: Effects of Anticipated Interaction and Frequency of Contact on Buyer-Seller Cooperation, *Academy of Management Journal* 35: 265–291.
- Hirschman, Albert O.*, 1970: Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hirshleifer, David*, und *Eric Rasmusen*, 1989: Cooperation in a Repeated Prisoner's Dilemma with Ostracism, *Journal of Economic Behavior and Organization* 12: 87–106.
- Hobbes, Thomas*, 1991 [1651]: Leviathan. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kalmijn, Matthijs*, 1997: Een Sociologische Studie van de Huwelijksviering tussen 1946 en 1994 (Eine soziologische Studie über Hochzeitsfeste zwischen 1946 und 1994), *Mens en Maatschappij* 72: 96–114.
- Kalmijn, Matthijs*, *Wim Bernasco* und *Jeroen Weesie*, 1996: Households in the Netherlands 1995. Codebook of HIN95. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 67.
- Kalmijn, Matthijs*, *Wim Bernasco* und *Jeroen Weesie* (Hg.), 1999: Huwelijks- en Samenwoonrelaties in Nederland. De Organisatie van Afhankelijkheid (Haushalte in den Niederlanden. Die Organisation von Interdependenz). Assen: Van Gorcum.
- Kalmijn, Matthijs*, und *Deirdre Giesen*, 1995: Households in the Netherlands 1994 – Telephone Survey Codebook. Codebook of HIN94. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 38.
- Kreps, David M.*, 1990: Corporate Culture and Economic Theory. S. 90–143 in: *James E. Alt* und *Kenneth A. Shepsle* (Hg.): Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lazega, Emmanuel*, 1997: Teaming Up and Out? Cooperation and Solidarity in a Collegial Organization. Mimeo, Paris.
- Lindenberg, Siegwart*, 1977: Individuelle Effekte, kollektive Phänomene und das Problem der Transformation. S. 46–84 in: *Klaus Eichner* und *Werner Habermehl* (Hg.): Probleme der Erklärung sozialen Verhaltens. Meisenheim am Glan: Hain.
- Lindenberg, Siegwart*, 1981: Erklärung als Modellbau. S. 20–35 in: *Werner Schulte* (Hg.): Soziologie in der Gesellschaft. Bremen: Zentraldruckerei der Universität.
- Lindenberg, Siegwart*, 1996: Short-Term Prevalence, Social Approval, and the Governance of Employment Relations. S. 129–147 in: *John Groenewegen* (Hg.): Transaction Cost Economics and Beyond. Boston: Kluwer.
- Luhmann, Niklas*, 1989 (1968): Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität. 3. Aufl. Stuttgart: Enke.
- Macaulay, Stewart*, 1963: Non-Contractual Relations in Business, *American Sociological Review* 28: 55–66.
- Masten, Scott E.* (Hg.), 1996: Case Studies in Contracting and Organization. New York: Oxford University Press.
- Milgrom, Paul*, und *John Roberts*, 1996: Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future. S. 459–475 in: *Peter J. Buckley* und *Jonathan Michie* (Hg.): Firms, Organizations and Contracts. Oxford: Oxford University Press.
- Ott, Notburga*, 1992: Intrafamily Bargaining and Household Decisions. Berlin: Springer.
- Parkehe, Arvind*, 1993: Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation, *Academy of Management Journal* 36: 794–829.

- Parsons, Talcott, 1968 (1937): *The Structure of Social Action. A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*, Vol. I: Marshall, Pareto, Durkheim. New York: Free Press.
- Prosch, Bernhard, 1998: Die Absicherung von Lieferbeziehungen. Partnersuche, vertragliche Festlegungen und soziale Einbettung beim Einkauf von EDV-Produkten. Diss. Leipzig, im Erscheinen.
- Prosch, Bernhard, Werner Raub und Thomas Voss, 1996: Soziale Einbettung wirtschaftlicher Transaktionen: Einkauf informationstechnischer Leistungen und Produkte durch Klein- und Mittelbetriebe. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 95.
- Rapoport, Anatol, 1974: Prisoner's Dilemma – Recollections and Observation. S. 17–34 in: *Anatol Rapoport* (Hg.): *Game Theory as a Theory of Conflict Resolution*. Dordrecht: Reidel.
- Raub, Werner, 1984: Rationale Akteure, institutionelle Regelungen und Interdependenzen. Untersuchungen zu einer erklärenden Soziologie auf strukturell-individualistischer Grundlage. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Raub, Werner, und Gideon Keren, 1993: Hostages as a Commitment Device. A Game-Theoretic Model and an Empirical Test of Some Scenarios, *Journal of Economic Behavior and Organization* 21: 43–67.
- Raub, Werner, und Chris Snijders, 1999: A Reluctant Match: Models for the Analysis of Trust in Durable Two Party Relations. Erscheint in: *Cristiano Castelfranchi und Yao-Hua Tan* (Hg.): *Trust and Deception in Virtual Societies*. Boston: Kluwer.
- Raub, Werner, und Thomas Voss, 1981: Individuelles Handeln und gesellschaftliche Folgen. Das individualistische Programm in den Sozialwissenschaften. Darmstadt: Luchterhand.
- Raub, Werner, und Thomas Voss, 1986: Die Sozialstruktur der Kooperation rationaler Egoisten, *Zeitschrift für Soziologie* 15: 309–323.
- Raub, Werner, und Thomas Voss, 1990: Individual Interests and Moral Institutions. An Endogenous Approach to the Modification of Preferences. S. 81–117 in: *Michael Hechter, Karl-Dieter Opp und Reinhard Wippler* (Hg.): *Social Institutions: Their Emergence, Maintenance and Effects*. New York: Aldine.
- Raub, Werner, und Jeroen Weesie, 1990: Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects, *American Journal of Sociology* 96: 626–654.
- Raub, Werner, und Jeroen Weesie, 1992: The Management of Matches. Decentralized Mechanisms for Cooperative Relations with Applications to Organizations and Households. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 1.
- Raub, Werner, und Jeroen Weesie, 1999: Cooperation via Hostages, Analyse und Kritik, im Erscheinen.
- Rooks, Gerrit, und Ronald Batenburg, 1999: The External Management of Automation. Codebook of MAT98. In Vorbereitung.
- Rooks, Gerrit, Robert Selten, Werner Raub und Frits Tazelaar, 1997: Samenwerking tussen Afnemer en Toeleverancier: Effecten van Sociale Inbedding op de Onderhandelingsinspanning bij Inkooptransacties (Kooperation zwischen Abnehmer und Lieferant: Effekte sozialer Einbettung für Verhandlungen beim Einkauf), *Mens en Maatschappij* 72: 352–373.
- Van Roozendaal, Peter, 1996: The Policy Program of Western European Governments: The Effect of Ideological Diversity and History on „Completeness“. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 44.
- Schelling, Thomas C., 1960: *The Strategy of Conflict*. London: Oxford University Press.
- Schüßler, Rudolf, 1988: Der Homo Oeconomicus als skeptische Fiktion, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 40: 447–463.
- Schüßler, Rudolf, 1990: Kooperation unter Egoisten. Vier Dilemmata. München: Oldenbourg.
- Smelser, Neil, und Richard Swedberg (Hg.), 1994: *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Snijders, Chris, 1996: *Trust and Commitments*. Amsterdam: Thesis.
- Snijders, Chris, und Jeroen Weesie, 1999: Sociale Orientaties, Tijdspreferenties en de Stabiliteit van Relaties (Soziale Orientierungen, Zeitpräferenzen und die Stabilität von Beziehungen). S. 209–226 in: *Matthijs Kalmijn et al.* (Hg.), 1999: *Huwelijks- en Samenwoonrelaties in Nederland. De Organisatie van Afhankelijkheid (Haushalte in den Niederlanden. Die Organisation von Interdependenz)*. Assen: Van Gorcum.

- Taylor, Michael*, 1987: *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press 1987 (rev. ed. von *Anarchy and Cooperation*. London: Wiley 1976).
- Tazelaar, Frits*, und *Chris Snijders* (Hg.), 1999: Samenwerking tussen Inkoop en Leverancier. Het Management van Inkooptransacties (Kooperation zwischen Abnehmer und Lieferant. Das Management des Einkaufs). Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 129.
- Treas, Judith*, 1993: Money in the Bank. Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage, *American Sociological Review* 58: 723–734.
- Ultee, Wout C.*, 1996: Trends in de Sociale Segmentatie van Nederland; Slotbeschouwing (Trends in der sozialen Segmentation der Niederlande: Schlußbetrachtung). S. 333–351 in: *Harry B.G. Ganzeboom* und *Wout C. Ultee* (Hg.): *De Sociale Segmentatie van Nederland in 2015* (Die soziale Segmentation der Niederlande 2015). Den Haag: SDU.
- Vanberg, Viktor*, und *Roger Congleton*, 1992: Rationality, Morality, and Exit, *American Political Science Review* 86: 418–431.
- Voss, Thomas*, 1982: Rational Actors and Social Institutions: The Case of the Organic Emergence of Norms. S. 76–100 in: *Werner Raub* (Hg.): *Theoretical Models and Empirical Analyses. Contributions to the Explanation of Individual Actions and Collective Phenomena*. Utrecht: ESP.
- Voss, Thomas*, 1985: Rationale Akteure und soziale Institutionen. Beitrag zu einer endogenen Theorie des sozialen Tauschs. München: Oldenbourg.
- Voss, Thomas*, 1990: Peer Group-Assoziationen vs. einfache Hierarchien bei der Teamproduktion. Ein spieltheoretisches Modell. Mimeo, München.
- Voss, Thomas*, 1998: Strategische Rationalität und die Realisierung sozialer Normen. S. 117–135 in: *Hans-Peter Müller* und *Michael Schmid* (Hg.): *Norm, Herrschaft und Vertrauen: Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Weber, Max*, 1976 [1921] *Wirtschaft und Gesellschaft*. 5. Aufl. Tübingen: Mohr.
- Weesie, Jeroen*, 1992: Disciplining via Exit and Voice. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 88.
- Weesie, Jeroen*, 1994: Social Orientations in Symmetric 2x2 Games. Theoretical Predictions and Empirical Evidence. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 17.
- Weesie, Jeroen*, *Vincent Buskens* und *Werner Raub*, 1998: The Management of Trust Relations via Institutional and Structural Embeddedness. S. 113–138 in: *Patrick Doreian* und *Thomas Fararo* (Hg.): *The Problem of Solidarity: Theories and Models*. New York: Gordon and Breach.
- Weesie, Jeroen*, und *Werner Raub*, 1996: Private Ordering: A Comparative Institutional Analysis of Hostage Games, *Journal of Mathematical Sociology* 21: 201–240.
- Weesie, Jeroen*, und *Peter van Roozendaal*, 1996: A Multi-Theory Explanation of Government Party-Composition. Utrecht: ISCORE-Paper Nr. 65.
- Williamson, Oliver E.*, 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E.*, 1996: *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- Wippler, Reinhard*, 1981: Erklärungen unbeabsichtigter Handlungsfolgen: Ziel oder Meilenstein soziologischer Theoriebildung? S. 246–261 in: *Joachim Matthes* (Hg.): *Lebenswelt und soziale Probleme*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Wrong, Dennis H.*, 1961: The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology, *American Sociological Review* 26: 183–192.

## **ISCORE Papers**

The ISCORE Papers contain papers, lectures, pre-publications, and reprints by members or visitors of ISCORE. Codebooks of data collections and descriptions of computer software developed by members of the ISCORE group are also included. We maintain a mailing list of those interested in ISCORE 's activities, including its seminars and papers. If you want to receive a complete list of the papers, receive one or more of the papers (free of charge) or be included on the mailing list, please send a request to: ISCORE, Department of Sociology, Postbox 80.140, 3508 TC Utrecht, The Netherlands. Email: [J.Weesie@fss.uu.nl](mailto:J.Weesie@fss.uu.nl)

<http://www.fss.uu.nl/soc/iscore/>