

OTT, CLAUS und SCHÄFER, HANS-BERND (Hrsg.): *Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts*. Heidelberg 1993. Physica-Verlag. 372 S.

Der vorliegende Sammelband enthält die Vorlesungsmanuskripte des dritten Travemünder Symposiums zur ökonomischen Analyse des Rechts. Die auf Coase zurückgehende Einsicht, daß die Organisation „Firma“ eine Alternative zur Organisation „Markt“ darstellt, ermöglichte eine intensive interdisziplinäre Forschung zwischen der Rechtswissenschaft und der Ökonomie. Das Unternehmensrecht schafft einen institutionellen Rahmen, durch den die vielfältigen ökonomischen Probleme innerhalb einer Firma zu lösen versucht werden. Die rechtswissenschaftlichen Bezüge der ökonomischen Theorie der Unternehmung bilden den Schwerpunkt dieses Tagungsbandes.

In dem ersten Beitrag stellt D. Schneider zunächst drei ökonomische Theorien der Unternehmung dar, die produktions- und entscheidungstheoretischen Theorien, die institutionenökonomischen Theorien, die Prinzipal-Agent-Theorien und prüft jeden dieser Ansätze auf ihre Eignung für eine ökonomische Analyse des Rechts. Schließlich wendet Schneider den von ihm präferierten Prinzipal-Agenten-Ansatz auf die Fragen eines gesetzlichen Insiderhandelsverbotes und auf Unternehmensverfassung und Mitbestimmungsfragen an.

Der Beitrag Schneiders ist – wie üblich – Streitbar und von nicht geringem Unterhaltungswert; leider hat meines Erachtens in diesem Beitrag die Qualität der Argumentation Schneiders unter den eben genannten Attributen gelitten. So zieht Schneider den Prinzipal-Agenten-Ansatz den anderen Theorien eindeutig vor; er bezeichnet den institutionenökonomischen Ansatz sogar als inzwischen überholt. Ich kann mich nur der Meinung des Diskutanten D. Schmidts anschließen, der argumentiert, daß die Prinzipal-Agent-Literatur Verträge zwischen diesen beiden Parteien analysiert. Im institutionenökonomischen Ansatz wird die Firma als ein Netzwerk von Verträgen aufgefaßt. Schließt also der „inzwischen überholte“ institutionenökonomische Ansatz den von Schneider präferierten Prinzipal-Agenten-Ansatz nicht mit ein?

Im nächsten Beitrag zeigt R. Walz, daß das Recht der gesellschaftsrechtlichen Binnenbeziehungen zwischen Gesellschaftern einer fruchtbaren ökonomischen Analyse zugänglich ist. So argumentiert Walz z. B., daß Minderheitenschutzregeln entweder aus Informationsasymmetrien zwischen den Gesellschaftern oder aber dem Williamssonschen „hold-up“-Problem resultieren.

In dem dritten Beitrag analysieren T. Eger, H. G. Nutzinger und P. Weise die mitbestimmte Unternehmung. Sowohl ökonomische als auch verhaltenstheoretische Studien haben bislang keine schlüssigen Ergebnisse über die Wirkungen des Mitbestimmungsgesetzes von 1976 gebracht. Die Autoren interpretieren diese Evidenz dahingehend, daß nicht von einer verringerten Anpassungsfähigkeit mitbestimmter Unternehmen gesprochen werden kann; gleichzeitig werden aber auch nicht die positiven Erwartungen der Mitbestimmungsbefürworter bestätigt. Ob dies an zu geringen Einflußmöglichkeiten nach dem Mitbestimmungsgesetz liegt oder aber, ob die durchaus vorhandenen Wirkungen bislang lediglich empirisch nicht meßbar wären, muß als offene Frage bewertet werden.

J. Köndgen untersucht die Relevanz der ökonomischen Theorie der Unternehmung für rechtswissenschaftliche Fragestellungen. Seiner Meinung nach ist diese Relevanz gegeben; jedoch ist der Jurist Köndgen von den Antworten der Ökonomen eher enttäuscht. Diese Enttäuschung ist meines Erachtens mit darin begründet, daß manche rechtswissenschaftliche Fragen, wie z. B. die Frage nach der Innen-/Außengrenze einer Unternehmung für einen Ökonomen nicht sonderlich interessant sind. Theorien werden im Lichte einer bestimmten Fragestellung gebildet, und es ist deshalb nicht weiter verwunderlich, daß es nicht möglich ist, ökonomische Theorien ohne weiteres auf unternehmensrechtliche Probleme anzuwenden.

R. Schmidt behandelt den Themenkomplex Unternehmen, Kapitalmarkt und Recht. Nach einem Überblick über den finanzwirtschaftlichen, den neoklassischen und den neoinstitutionalistischen Ansatz der Finanzierungstheorie diskutiert Schmidt mögliche Formen der Verbindung ökonomischen Wissens mit juristischen Fragestellungen; illustriert werden seine „Kooperationsmodelle“ am Beispiel der Diskussion über die sogenannte Eigenkapitallücke.

C. Kirchner untersucht die Auswirkungen der rechtlichen Bedingungen bei der Institutionenwahl zwischen Unternehmensorganisation und Vertragsnetz. Er zeigt an einem Beispielfall, daß die gegenwärtige Rechtslage in Deutschland zu einer Diskriminierung des Vertragsnetzes zwischen nicht verbundenen Unternehmen führt. Die Hemmnisse, die das Konzernrecht für die Organisation eines funktionsfähigen dezentralisierten Konzerns aufbaut, sind erheblich kleiner als die Hindernisse, die das Wettbewerbs- und Kartellrecht für Vertragsnehmer errichtet.

C. Ott und H.-B. Schäfer verbinden in ihrem Beitrag die Problemkreise „Umweltschäden“ und „Reichweite von Unternehmenspublizität“. Sie beleuchten zunächst drei Problemkreise, die mit der haftungsrechtlichen Internalisierung von Umweltschäden verbunden sind, nämlich die Bestimmung der Schadenshöhe, die oft „weichen“ Kausalzusammenhänge und das rationale Desinteresse bei der Geltendmachung eines Schadens. Die Autoren zeigen dann einen Weg zur Überwindung dieser Schwierigkeiten auf. Ihr Konzept weist drei Schwerpunkte auf, nämlich erstens eine Unternehmenspublizität in Form einer Umweltschadensbilanz, zweitens die zivilrechtliche Haftung für Umweltschäden und drittens die Geltendmachung von Umweltschäden durch eine zentrale Einrichtung. Insgesamt zielt dieses nicht uninteressante Konzept auf eine vollständige haftungsrechtliche Erfassung von Umweltschäden ab, wobei gleichzeitig die damit verbundenen Informationsprobleme nicht außer acht gelassen werden.

A. Schwartze beleuchtet die europäischen Regelungen für Unternehmensübernahmen unter einer kapitalmarktorientierten Betrachtungsweise. Seiner Meinung nach sollte der Markt für Unternehmensübernahmen weitestgehend offengehalten werden. So sollten z. B. Höchststimmrechte auf europäischer Ebene vollständig untersagt werden. Die auf dem Markt für Unternehmensübernahmen entstehenden Unvollkommenheiten, wie z. B. Informationsprobleme der Anleger, seien einzudämmen.

H. Hansmann verbindet in seiner Arbeit zwei Themenkomplexe. Bei dem ersten handelt es sich um den allgemeinen Trend zur Verschmelzung des Arbeits- und des Unternehmensrechts, wobei das zunehmende Interesse an den Mechanismen direkter Arbeitnehmerpartizipation bei der Unternehmensführung von besonderer Bedeutung ist. Bei dem zweiten Komplex geht es um die vielfach vernachlässigte Rolle, die Kollektiventscheidungsverfahren bei der Unternehmensleitung spielen. Jedes Rechtssystem, das Arbeitnehmer-Anteilseigner-Beziehungen regelt, muß versuchen, Präferenzen in der Weise zu aggregieren, daß Transaktionskosten eingespart werden. Ferner solle es Entscheidungen hervorbringen, die sowohl gerecht als auch effizient sind.

A. Picot und H. Dietl stellen in ihrem Beitrag zunächst die wichtigsten Teilbereiche der neuen Institutionenökonomie kurz dar und untersuchen sie auf ihre rechtswissenschaftliche Bedeutung. Dann erörtern die Autoren, wie Institutionen den gesellschaftlichen Fortschritt durch Wissensvermehrung und Wissensverwertung unterstützen können und inwieweit sie selbst innovationsfähig bleiben müssen, um die wirtschaftliche Dynamik nicht zu behindern. Abschließend wird untersucht, ob das die ökonomische Analyse leitende Effizienz- oder das den rechtswissenschaftlichen Überlegungen zugrundeliegende Gerechtigkeitskriterium zur Beurteilung von Rechtsnormen und anderen Institutionen herangezogen werden sollte.

Den Abschluß des vorliegenden Bandes stellt die Arbeit von M. Roe dar, in der er Unterschiede bei der Leitung von Unternehmen in Deutschland und den USA beschreibt und diskutiert. Der Autor kommt zu dem Schluß, daß das deutsche System, in dem Finanzintermediäre einen großen Einfluß auf die Unternehmensleitung ausüben, nicht hinter der amerikanischen Finanzorganisation zurückbleibt – eine Sichtweise, die in der amerikanischen Literatur vorherrscht; es lasse sich aber nicht sagen, daß das deutsche System dem amerikanischen überlegen sei.

Es fällt nicht leicht, einen Sammelband mit elf unterschiedlichen Beiträgen abschließend zu bewerten. Die Streuung der Qualität der einzelnen Beiträge ist sicher nicht gering; dennoch darf man den Herausgebern zu dem für einen Tagungsband doch eher hohen durchschnittlichen Niveau gratulieren. Die ökonomische Analyse des Unternehmensrechts wird aus den verschiedensten Blickwinkeln vorgenommen. Hier und da kommt es zu Wiederholungen und auch Überschneidungen zwischen den einzelnen Beiträgen, die dafür aber in sich abgeschlossen sind. Der Jurist wird das Buch womöglich interessanter finden als der Ökonom. Dennoch ist die Lektüre des vorliegenden Bandes jedem zu empfehlen, der sich mit der ökonomischen Analyse des Unternehmensrechtes beschäftigt.

*Winand Emons, Bern*