

Geleitwort

Ein großer Teil der wirtschaftlichen Transaktionen sind nicht Spotmarkttransaktionen, sondern durch längerfristige Vertragsbeziehungen geregelt. Damit bestimmt nicht mehr ein Paar einmaliger Entscheidungen das Verhalten der Vertragspartner, sondern ein Paar strategisch interdependenter Entscheidungsprozesse. Das Standardmodell der Vertragstheorie modelliert dagegen Verträge als strategisch interdependente Einmalentscheidungen der Partner, indem sie unterstellt, dass sich die Parteien bei längerfristigen Verträgen für die Vertragsdauer an ein einmal gewähltes Verhalten binden. Dies ist wenig realistisch. Realistischer erscheint die Annahme, dass die Entscheidung über das Vertragsangebot nur eine Stufe in einem dynamischen Entscheidungsprozess ist. Jede Teilentscheidung in diesem Prozess beeinflusst die Ausgangssituation der folgenden Stufen, spätere Entscheidungen werden auf der Grundlage neuer Information getroffen, speziell auch Informationen über das vergangene Verhalten des jeweiligen Partners. Zum Beispiel kann eine Partei nachträglich aufgrund neuer Information eine Änderung des ursprünglichen Vertrages vorschlagen, die nicht nur ihn selbst, sondern auch den Partner besser stellt. Damit ist direkt zwar eine Verbesserung des Gesamtergebnisses verbunden, indirekt aber kann die Möglichkeit solcher Nachverhandlungen die Anreizwirkung des ursprünglichen Vertrages vereiteln, wenn der Partner Nachverhandlungen rational erwartet. *Jens Robert Schöndube* untersucht in dem vorliegenden Buch die strategischen Rückwirkungen antizipierter Nachverhandlungen auf die Entscheidungen der Akteure. Er konzentriert seine Analyse auf Agencybeziehungen, d.h. Verträge, in denen die eine Partei gegen Entgelt für die andere eine Leistung erbringt.

Nachverhandlungen werden nur dann auftreten und eine strategische Rückwirkung haben, wenn sie vorteilhaft sind. Das ist nicht der Fall, wenn der ursprüngliche Vertrag für alle möglichen Informationssituationen, in denen sich die beiden Parteien zukünftig befinden können, dieselben Regelungen vorsieht, wie ein erst nach Eintritt der jeweiligen Informationssituation abzuschließender Vertrag, d.h. wenn der ursprüngliche ein „vollständiger“ Vertrag sein kann. Dies ist nur möglich, wenn die zukünftige gemeinsame Information verifizierbar ist und somit von vornherein zum Vertragsgegenstand gemacht werden kann. Nicht verifizierbare Information hingegen kann zwar auch ex post nicht Vertragsgegenstand werden, wohl aber die Bereitschaft zu Änderungen der Abmachungen bewirken.

Obwohl ein vollständiger Vertrag Nachverhandlungen überflüssig macht, bringt er die Problematik fehlender langfristiger Bindungsfähigkeit des Auftraggebers, also der Möglichkeit, Nachverhandlungen anzubieten, nicht zum Verschwinden. Soll der langfristige Vertrag nachverhandlungssicher sein, obwohl Nachverhandlungen möglich sind, dann muss er zusätzlichen Restriktionen genügen, also die Alternativenmenge einengen, was im Allgemeinen den erreichbaren Gesamterfolg reduziert. Entsprechend kann Nachverhandlungssicherheit durch Maßnahmen erkaufte werden, durch die der Prinzipal seine zukünftige Handlungsfreiheit einschränkt. Derartige scheinbar paradoxe Maßnahmen können lohnend werden, wenn sie sich günstig auf die Anreize des Vertrages auswirken. Als Beispiel für eine Situation, in der dies der Fall ist, führt *Schöndube* schon in der Einleitung den wohlbekannten Sperrklinkeneffekt an: ein Auftragnehmer wird seine Leistung mäßigen, wenn er befürchten muss, durch Spitzenleistungen eine Anspannung der Anforderungen in der Zukunft auszulösen. Es wirkt sich daher günstig aus, wenn der Auftraggeber diese Handlungsmöglichkeit ausschließen kann.

In dem Fall, dass kein vollständiger Vertrag auf die gemeinsamen Informationen konditioniert werden kann, lassen sich bei mangelnder langfristiger Bindungsfähigkeit Nachverhandlungen nicht ausschließen. Dann stellt sich die Frage nach der Rolle des ursprünglichen Vertrags. Da beide Partner bei Nachverhandlungen auf seiner Durchführung bestehen können, bestimmt er die Verhandlungspositionen bei der Nachverhandlung. Der Auftraggeber wird folglich versuchen, ihn so zu gestalten, dass er die positiven Auswirkungen einer Nachverhandlung (Anpassung der Verhaltenssteuerung an die neue Informationssituation) und die negativen (Aushöhlung von Anreizwirkungen in der ersten Vertragsphase) optimal gegeneinander abwägt.

Damit ergibt sich der Aufbau des Hauptteils der Arbeit auf natürliche Weise: er gliedert sich in zwei große Kapitel, deren erstes die Auswirkungen der Vermeidung von Nachverhandlungen durch vollständige Verträge behandelt und deren zweites sich dann mit der Auswirkung auf Verträge befasst, bei denen gemeinsam beobachtbare Informationen mangels Verifizierbarkeit nicht zum Vertragsgegenstand gemacht werden können. Vorgesaltet ist diesen beiden Kapiteln (dem dritten und vierten) ein kurzes Grundlagenkapitel, das Effizienzwirkungen von Selbstbindungsmöglichkeiten untersucht, also analysiert, wieso eine Einschränkung der Alternativenmenge des Prinzipals zu einer Verbesserung des Ergebnisses führen kann.

Schöndube hat mit dieser Arbeit eine tief gehende Studie des Wertes von Information unter Bedingungen strategischer Interaktion in einem dynamischen Kontext vorgelegt. Sie zeichnet sich durch eine außergewöhnliche – auch sprachliche – Präzision, originelle Beiträge zur wissenschaftlichen Diskussion auf internationalem Niveau und die Integration der Ergebnisse in die neuere Theorie aus. Er belässt es nicht beim formalen Auswerten von Modellen, sondern verwendet viel Sorgfalt auf die Ableitung und Plausibilisierung

theoretischer Einsichten, um sie dann in den Zusammenhang der existierenden Theorie zu stellen. Mehr als seine souveräne Beherrschung des analytischen Instrumentariums imponiert der Tiefgang der strategischen Analyse. Geschickt gewählte Zahlenbeispiele helfen ihm dabei, herauszuarbeiten worauf es ankommt.

Ich wünsche diesem wichtigen Werk eine günstige Aufnahme in der wissenschaftlichen Gemeinschaft. Wegen des großen Gewichts, das er der plausiblen Erläuterung zugesteht, dürfte das Buch jedoch auch für jene Berater von Interesse sein, die ihre Aufgabe darin sehen, an der Schnittstelle zwischen Theorie und Praxis zu wirken.

Alfred Luhmer