

Reinhard H. Schmidt^{}**
Erich Gutenberg
und die Theorie der Unternehmung^{*}

No. 13
February 1998

Frankfurt/Main
Dezember 1997

ISSN-Nr.: 1434-3401

^{**} Wilhelm Merton-Proffessur für Ökonomie des Welthandels, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt/Main, Sophienstraße 44, 60487 Frankfurt/Main, Tel.: +49-69-798-28269, e-mail: rschmidt@wiwi.uni-frankfurt.de

^{*} Ich danke meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Stefanie Grohs, Sofia Ehrnborg, Marcel Tyrell und insbesondere Jens Maßmann herzlich für Unterstützung und wertvolle Anregungen.

Erich Gutenberg und die Theorie der Unternehmung

February 1998

Abstract

One might easily gain the impression that the academic work of Professor Erich Gutenberg, whose centenary provides the occasion for this lecture, is outdated and has lost touch with contemporary economic theories of the firm. However, this impression would be wrong, as this paper demonstrates with reference to the most recent research into the theory of the firm. Professor Gutenberg was the first and the most influential German researcher in his field, the theory of the business enterprise ("Betriebswirtschaftslehre"), to show how closely the various functions and departments of an enterprise are interdependent. Thus, as the first coherent economic conception of an enterprise as a system, Professor Gutenberg's work provides a suitable frame of reference for assessing recent developments and putting them into perspective.

When Professor Gutenberg wrote his seminal "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" in the 1950s, his work was firmly rooted in the theory of the firm as it stood at the time. In the 1970s and 80s, this close relationship largely disappeared as a consequence of the profound changes which the microeconomic theory of the firm underwent under the influence of the new institutional economics. However, in the last few years, the pendulum has swung back. This is mainly due to the introduction of the new concept of complementarity into the theory of the firm. Generally speaking, complementarity is present if the elements of a system are compatible with each other and reinforce each other in fulfilling the function of that system. Successful enterprises can be understood as systems composed of the complementary elements of organisational design, production technology, marketing strategy and financing; and they should be designed and managed in such a way that the complementarity between these elements is exploited as much as possible.

The introduction of an economic concept of complementarity into the theory of the firm not only shows that Erich Gutenberg's view of the firm is still relevant. It also permits business economists to take an economic approach to issues such as internal organisation and strategy which in the past were largely discussed using non-economic concepts. Finally and perhaps most importantly, given the vigour with which Erich Gutenberg fought to establish business administration as a respectable academic discipline, the concept of complementarity can be used to define a new role for "general management" - in German: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre - as a field of academic research and teaching. In almost the same way as corporate strategy should consist in establishing and safeguarding complementarity in a corporation, thereby enabling that firm to gain a competitive advantage, so general management, as an academic discipline, should focus on complementarity in research and teaching, thereby offering guidance to business research in specialised fields such as marketing and finance. If the role and content of "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre" are seen in this light, general management can again become the core of business administration, as it was in Erich Gutenberg's conception of the discipline - and that would increase the attractiveness of business studies for scholars and students.

JEL classification: B25, L 20, L 22

Keywords: Theory of the Firm, History of the Theory of the Firm, Complementarities, Organizational Theory, Incentive Systems

INHALT

I. Kann Gutenbergs Theorie der Unternehmung noch aktuell sein?	1
II. Was sind und wovon handeln Theorien der Unternehmung?	2
III. Gutenbergs Theorie der Unternehmung	5
1. Ist Gutenbergs Hauptwerk eigentlich eine Theorie der Unternehmung?.....	5
2. Gutenbergs "explizite" Theorie(n) der Unternehmung	6
3. Gutenbergs "implizite" Theorien der Unternehmung.....	8
IV. Neuere Theorien der Unternehmung	10
1. Ausgangspunkte und Gemeinsamkeiten.....	10
2. Theoretische Bausteine	11
3. Zwischenergebnis: Die Abkoppelung Gutenbergs von Theorie und Realität	15
V. Die neue Theorie der Unternehmung	16
1. Überblick und These	16
2. Interne Organisation und Strategie in der neuen Theorie der Unternehmung.....	18
a) Interne Organisation.....	18
b) Strategie	20
3. Theorie der Unternehmung und Komplementarität.....	22
a) Das Konzept der Komplementarität.....	22
b) Komplementarität und Unternehmensorganisation	24
c) Komplementarität, Organisation und Strategie	26
VI. Theorie der Unternehmung als Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	29
Literaturverzeichnis.....	31
Zusammenfassung	36

I. Kann Gutenbergs Theorie der Unternehmung noch aktuell sein?

Ich möchte in diesem Vortrag Beziehungen zwischen Gutenbergs Theorie der Unternehmung, die in seiner Habilitationsschrift angelegt und in den "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" entfaltet ist,¹ und aktuellen Entwicklungen in der Theorie der Unternehmung herstellen. Obwohl der Anlaß für diesen Vortrag das Thema hinreichend rechtfertigt, stellt sich die Frage, ob mein Vorhaben ein wissenschaftlich sinnvolles Unterfangen darstellt: Kann Gutenbergs Theorie der Unternehmung noch aktuell sein?

Dagegen scheint einiges zu sprechen. Liest man heute Gutenberg, dann erstaunen erst einmal die Altertümlichkeit der Sprache - das mittlere Management wird noch in der "Einführung in die Betriebswirtschaftslehre" aus dem Jahre 1958 (S. 47) als "Führungshelfen" bezeichnet - ebenso wie die hinter dem recht abstrakten Text der "Grundlagen" hervorsimmernden Eindrücke von der schlesischen Landmaschinenfabrik, in der Erich Gutenberg nach seiner Promotion gearbeitet hat, und dem Krefelder Krawattenhändler, den er als Wirtschaftsprüfer in den 30er Jahren besucht hat (1989, S. 11 und 104). Phänomene wie multinationale Konzerne, Outsourcing und Marktstrategien, die schon lange Gegenstand der wissenschaftlichen wie auch praktischen Auseinandersetzung sind,² wurden von Gutenberg nicht als Problem erkannt und konnten allein deshalb auch von ihm nicht behandelt werden. Alle unbestreitbaren Verdienste Gutenbergs um die deutsche Betriebswirtschaftslehre dürfen dem möglichen Urteil nicht entgegenstehen, daß der Gesamtansatz seines Werkes heute auch als inhaltlich veraltet zu gelten hat.

Daß vor zehn Jahren bei einer Betrachtung von Gutenbergs Hauptwerk der Eindruck entstehen konnte, es sei nur noch dogmen- und universitätsgeschichtlich interessant, kann auch damit zu tun haben, daß die damalige Theorie der Unternehmung so gut wie keine Verbindung zu Gutenbergs Gesamtkonzept herzustellen erlaubte. In meinem Vortrag möchte ich verständlich machen, warum dies damals so war, und vor allem anhand aktueller Entwicklungen der Theorie der Unternehmung zeigen, warum es heute nicht mehr so ist. Gutenbergs Theorie erscheint mir genau deshalb interessant, weil sie sich inhaltlich auf neueste Entwicklungen in der Theorie der Unternehmung beziehen läßt und weil meiner Meinung nach der Vergleich mit der Grundstruktur von Gutenbergs Werk hilft, diese Entwicklungen besser zu verstehen und einzuordnen.

Im folgenden werde ich zuerst in groben Zügen einen Überblick darüber geben, was die Theorie der Unternehmung ist und welche Richtungen es gibt. Danach werde ich Gutenbergs Theorie der Unternehmung aus heutiger Sicht kennzeichnen, und zwar sowohl hinsichtlich der

¹ Vgl. Gutenberg (1929), Gutenberg (1951/1983), Gutenberg (1955/1984) und Gutenberg (1969/1980).

² Vgl. beispielsweise Chandler (1962).

unternehmenstheoretischen Aspekte, die Gutenbergs Werk enthält, wie auch derer, die sich nicht oder nicht so leicht finden lassen. Beides läßt interessante Anknüpfungspunkte für die aktuelle Diskussion erkennen. Im darauffolgenden Abschnitt will ich deutlich machen, daß es schwer ist, zwischen Gutenbergs Theorie der Unternehmung und der neueren Theorie der Unternehmung aus den 70er und 80er Jahre eine mehr als oberflächliche Beziehung herzustellen. Anschließend will ich als den inhaltlichen Schwerpunkt meiner Ausführungen wichtige Entwicklungen der neuen Theorie der Unternehmung der 90er Jahre vorstellen, anhand derer sich unmittelbar erkennen läßt, warum Gutenbergs Theorie der Unternehmung durchaus aktuelle Bedeutung für die Betriebswirtschaftslehre und insbesondere für ein zeitgemäßes Konzept der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre hat.

Um Verständnisprobleme zu vermeiden, möchte ich noch einmal auf die schon gebrauchte terminologische Unterscheidung hinweisen: Als die neuere Theorie der Unternehmung bezeichne ich die der 70er und 80er Jahre einschließlich ihrer älteren Vorläufer, und als neue Theorie der Unternehmung die der 90er Jahre. Die neuere ist somit älter als die neue!

II. Was sind und wovon handeln Theorien der Unternehmung?

Für mein Vorhaben ist es erforderlich, erst einmal ein Verständnis davon zu gewinnen, was die Theorie der Unternehmung ist, wovon sie handelt, was zu ihr gehört und was sie von anderen Aussagensystemen unterscheidet. Wählt man als Ausgangspunkt den wissenschaftlichen Sprachgebrauch, dann ergibt sich allerdings kein eindeutiges und klares Bild, weil es auch unter Wirtschaftswissenschaftlern unterschiedliche Vorstellungen über Inhalt und Funktion einer Theorie der Unternehmung gibt und weil die Wissenschaft fortschreitet. Noch am ehesten unterscheidbar ist zwischen (1) traditionellen volkswirtschaftlichen, (2) betriebswirtschaftlichen und (3) neueren Theorien der Unternehmung der 70er und 80er Jahre. Im folgenden werden die drei kurz skizziert. Auf Gutenbergs betriebswirtschaftliche Theorie der Unternehmung und auf neuere Theorien der Unternehmung gehe ich später noch ausführlicher ein, ehe ich auf die neue Theorie der Unternehmung zu sprechen komme.

(1) Die traditionelle Theorie der Unternehmung, die sogenannte theory of the firm, ist Teil der Volkswirtschaftslehre und ihrer Markttheorie. Als solche dient sie dazu, die Preisbildung auf Märkten zu untersuchen. Dies prägt ihren Inhalt und ihre Methodik. Sie beschreibt die Unternehmung ("the firm") als eine Produktionsfunktion zur Umwandlung von Inputs in verkaufbare Outputs. Die "Firma" verfolgt ohne Abstriche das Ziel der Gewinnmaximierung bzw. in mehrperiodigen Modellen das Ziel der Maximierung des Gesamtwerts der Unternehmung und reagiert prompt und optimal auf gegebene bzw. sich ändernde Marktpreise.

So paradox dies erscheinen mag, auf die Unternehmung selbst kommt es allerdings wegen dieser einseitigen Ausrichtung der traditionellen theory of the firm überhaupt nicht an.³ Nahezu alles, was Unternehmungen komplex und als eigenständigen Untersuchungsgegenstand interessant machen würde, wird in dieser Theorie gezielt ausgeblendet, bzw. die Theorie ist wegen ihres Erklärungsinteresses so konstruiert, daß die Antworten auf diese Fragen trivial wären. Es wird nicht thematisiert, was das "Wesentliche" an einer "firm" ist, wie sie abzugrenzen ist gegenüber dem, was nicht zu ihr gehört, und warum es Unternehmen überhaupt gibt. Nur die Produktion erscheint wesentlich, weil sich allenfalls durch Produktion zu niedrigen Kosten Gewinn erzielen läßt, und genau deshalb gibt es "firms". Auch Fragen wie die, warum alle Unternehmen gemeinsame institutionelle Merkmale aufweisen und warum sich die Ausprägungen dieser Merkmale zwischen verschiedenen Unternehmensformen in systematischer Weise unterscheiden, können in der traditionellen Theorie nicht bearbeitet werden, noch gibt es einen Diskussionsbedarf für Marktstrategien und die Innenbeziehungen von Unternehmen.

Durch diese Aufzählung soll nicht der Eindruck entstehen, daß alle Entscheidungsprobleme in bzw. von "firms" eliminiert wären. Es werden Fragen, die sich auf die optimale Reaktion der Unternehmung auf gegebene Marktbedingungen beziehen, gestellt und beantwortet. Doch dies geschieht so, daß der Möglichkeit, zu Aussagen über die Marktpreisbildung zu kommen, mehr Bedeutung eingeräumt wird als einer differenzierten und vielleicht sogar praktisch nutzbaren Behandlung dieser Entscheidungsprobleme. Insoweit kann es auch nicht verwundern, daß die theory of the firm auch nicht als Basis für ein Forschungs- und Lehrprogramm und die Bildung von Theorien in Betracht kommt, die sich ohne die Einengungen der preistheoretischen Fragestellung mit den Probleme in bzw. von Unternehmungen befassen wollten.⁴

(2) In der Betriebswirtschaftslehre ist der Begriff der "Theorie der Unternehmung" nicht eindeutig belegt. Mögliche inhaltliche Abgrenzungen zur "Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre" oder zur "Unternehmenstheorie" oder einfach zu Grundsatzdiskussionen oder zu wissenschaftlichen Systematiken, will ich hier nicht diskutieren. Bei allem was man, einen bewußt liberalen Sprachgebrauch nutzend, als betriebswirtschaftliche Theorie der Unternehmung bezeichnen kann, lassen sich folgende Merkmale konstatieren: Das betreffende Aussagensystem

- bezieht sich hauptsächlich oder völlig auf den Gegenstandsbereich der Unternehmung,

³ Ähnlich schon Machlup (1967).

⁴ Ich möchte mit dieser Behauptung allerdings nicht mißverstanden werden: Trotz ihrer Beschränkungen enthält auch die traditionelle theory of the firm zahlreiche Denkfiguren und Ergebnisse, die bei der Behandlung vieler betriebswirtschaftlicher Fragen sehr wichtig sind.

- ist umfassend und hat die Unternehmung als ganze und nicht nur einzelne Teilbereiche oder einzelne Funktionen zum Gegenstand und
- ist theoretisch zumindest im umgangssprachlichen Sinn von formal und systematisch.⁵

Ein allgemeines Abgrenzungskriterium gegenüber volkswirtschaftlichen Theorien enthält diese Liste absichtlich nicht; die Abgrenzung zur traditionellen theory of the firm ergibt sich aus dem zweiten Merkmal. Bei Aussagensystemen, die als betriebswirtschaftliche Theorie der Unternehmung gelten (wollen), steht meist die Frage nach "dem Wesen" der Unternehmung im Vordergrund, oder sie schwingt zumindest mit. Dabei ist aber unklar, was eigentlich mit "dem Wesen" gemeint ist. Ist es das,

- was an Unternehmungen wichtig, relevant oder auch wesentlich ist,
- was Unternehmungen von Nicht-Unternehmungen unterscheidet, oder das,
- was alle Unternehmungen über Wirtschaftszweige und Rechtsformen hinweg gemeinsam haben?

Oft ist die Theorie der Unternehmung und damit auch die Suche nach ihrem "Wesen" aber nur eine wissenschaftsprogramatische Übung. Danach wäre das Wesen der Unternehmung das, womit sich nach der Meinung des betreffenden Autors die (Allgemeine) Betriebswirtschaftslehre befassen sollte, oder nur ein Ordnungsprinzip für ein Lehrbuch oder ein Lehr- und Forschungsprogramm. Vor allem solche Überlegungen prägen die programmatischen Entwürfe oder "Ansätze" in der Betriebswirtschaftslehre: die Unternehmung als Produktivitätsbeziehung oder Input-Output-System, als Sozialsystem, als Entscheidungssystem oder gar als "Aktionszentrum".⁶

Gut erscheint eine Theorie oder Konzeption der Unternehmung dann, wenn sie mehrere dieser Funktionen zugleich erfüllt: wenn sie "den Kern der Sache" trifft, sinnvoll abgrenzt, gute Forschung inspiriert und sich dazu eignet, ein Lehrbuch oder ein Lehrprogramm gut zu strukturieren.

Betriebswirtschaftliche Theorien der Unternehmung beschränken sich nicht darauf, das "Wesen der Unternehmung" zu ergründen. Sie untersuchen auch das Objekt "Unternehmung" und viele seiner Aspekte. Dabei ist das untersuchte Objekt, die Unternehmung, immer ein gedankliches Konstrukt, inspiriert von realer Anschauung und geformt in einer für den jeweiligen Ansatz spezifischen Weise.⁷ Unter den untersuchten Aspekten sind die besonders

⁵ Genauer bei D. Schneider (1997, S. 7-37) und D. Schneider (1996).

⁶ Vgl. Gutenberg (1951/1983), Nicklisch (1928), Heinen (1962 und 1976) und Kosiol (1966). Zum Teil durchaus kritische Überblicke über die diversen Ansätze bieten unter anderen Albach (1991), Schauenberg (1993), Schneider (1996), und Gutenberg selbst (1989, S. 29 - 43).

⁷ So ausdrücklich schon Gutenberg (1929, S. 42), und neuestens Schneider (1997, S. 2f).

wichtig, die durch die Antwort auf die "Wesensfrage" hervorgehoben oder sogar erst geschaffen worden sind.

(3) Die neuere Theorie der Unternehmung, die von volkswirtschaftlichen, aber der Betriebswirtschaftslehre nahestehenden, Autoren stammt, behandelt Fragen wie die, warum es Unternehmen gibt, wie sie strukturiert sind und was verschiedene Arten von Unternehmen unterscheidet. Sie fragt nach den Grenzen der Unternehmung und deren Determinanten, nach ihrem Ziel, nach den Zielträgern und nach der Unternehmensverfassung. Diese Beiträge zur Theorie der Unternehmung wirken meist weniger essentialistisch als die betriebswirtschaftlichen, gleichwohl steckt auch in ihnen noch ein Element von "Wesensschau". Wie der Titel des wichtigsten Vorläufers dieser Theorie, des bis in die 70er Jahre weitgehend übersehenen Aufsatzes "The Nature of the Firm" von Coase (1937), erkennen läßt, will man durchaus "den Kern der Sache" erfassen.

Gemeinsam ist den betriebswirtschaftlichen und den neueren Theorien der Unternehmung, daß sie zugleich metasprachliche und objektsprachliche Aussagen enthalten: Die Frage, was eine Unternehmung ist, kann man auch als Frage nach einer Sprachregelung verstehen. Sie ist damit auf der Ebene der Metasprache angesiedelt. Was mit der Unternehmung als einem theoretischem Konstrukt oder mit bestimmten Unternehmungen der Fall ist, ist hingegen eine Frage auf der Ebene der Objektsprache, da hierdurch Aussagen über das zu untersuchende Objekt generiert werden sollen.⁸

III. Gutenbergs Theorie der Unternehmung

1. Ist Gutenbergs Hauptwerk eigentlich eine Theorie der Unternehmung?

Gutenberg hat sich als Theoretiker verstanden, und er ist als solcher verstanden worden. Gemessen daran, was oben als Inhalt und Funktion einer Theorie der Unternehmung beschrieben wurde, ist diese Einordnung angemessen. Auch wenn sein Hauptwerk viele der Themen, die in den letzten Jahren in der Theorie der Unternehmung diskutiert worden sind, nicht oder nur am Rande behandelt, stellt es eine⁹ betriebswirtschaftliche Theorie der Unternehmung gemäß der obigen Einteilung dar. Dafür sprechen vier Gründe:

⁸ Vgl. zu dieser Unterscheidung auch Schneider (1997, S. 94).

⁹ Und faktisch die einzige Theorie der Unternehmung in der Betriebswirtschaftslehre vor der Theorie der Unternehmung, die Schneider in den letzten Jahren entwickelt hat; vgl. insb. Schneider (1985, 1996 und 1997).

1. Gutenbergs Theorie stellt ein umfassendes und betont systemhaftes Gedankengebäude dar, in dessen Mittelpunkt der Betrieb und, als eine spezielle, aber auch sehr wichtige Form eines Betriebes, die Unternehmung steht.
2. Es geht Gutenberg auch und besonders darum, ein tiefes Verständnis von dem zu gewinnen, was einen Betrieb bzw. eine Unternehmung ausmacht, was daran "wesentlich" ist oder was man als "the nature of the firm" bezeichnen könnte (Albach 1981).
3. Sein Werk ist, insbesondere gemessen an dem, was zu seiner Zeit in der deutschsprachigen Betriebswirtschaftslehre üblich war, ungewöhnlich eng an der ökonomischen Theorie orientiert und ungewöhnlich stark formalisiert.
4. Trotz der inhaltlichen und methodischen Nähe zur Mikroökonomie seiner Zeit ist Gutenbergs System deshalb keine volkswirtschaftliche, sondern eine betriebswirtschaftliche Theorie, weil in ihr Produktions-, Absatz- und Finanzierungsprobleme um ihrer selbst willen oder aus der Sicht des Betriebes bzw. der Unternehmung behandelt werden.

2. Gutenbergs "explizite" Theorie(n) der Unternehmung

In knappen Zügen läßt sich Gutenbergs "erklärte" oder explizite Theorie wie folgt beschreiben: Der allen Betrieben in allen Wirtschaftssystemen gemeinsame Sachverhalt ist die Leistungserstellung (Produktion) und die Leistungsverwertung (Absatz). Ein Betrieb ist ein System menschlicher und sachlicher Produktionsfaktoren, das Güter und Dienstleistungen für fremden Bedarf produziert und absetzt. Die Leistungserstellung und die Leistungsverwertung erfolgen durch die Kombination produktiver Faktoren unter der Führung durch den sog. dispositiven Faktor, der die "Betriebs- und Geschäftsleitung" inne hat.

Zwei Prinzipien, nämlich das Prinzip der Wirtschaftlichkeit und das Prinzip des finanziellen Gleichgewichts, gehören zu diesen Tatbeständen. Auch ein Betrieb in einer Zentralplanwirtschaft, ein Arbeiterkollektiv und ein gemeinnütziger Betrieb folgen diesen Prinzipien. Auch sie versuchen, Verschwendung zu vermeiden und die betriebliche Tätigkeiten von den Störungen freizuhalten, die aus finanziellen Problemen erwachsen könnten. Auch wenn die "Kombination der produktiven Faktoren" und das Prinzip der Wirtschaftlichkeit bei Gutenberg besonders differenziert anhand der industriellen Fertigung beschrieben werden, gelten sie auch, wie er es ausdrückt, im kommerziellen und finanziellen Bereich, also bei Absatz und Finanzierung (1958, S. 40).

Zu diesen "systemindifferenten Tatbeständen", die allen Betrieben gemeinsam sind (1983, S. 458ff.), treten im Falle der Unternehmung als dem vorherrschenden Betriebstyp in kapitalistisch-liberalen Wirtschaftssystemen das erwerbswirtschaftliche Prinzip und das Autonomie-

prinzip als "systembezogene Tatbestände" hinzu. Das erwerbswirtschaftliche Prinzip beruht darauf, "daß unterstellt wird, volkswirtschaftlich werde die beste Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen erreicht, wenn jedes einzelne Unternehmen versucht, auf die Dauer einen möglichst großen Gewinn auf das eingesetzte Kapital zu erzielen" (1983, S. 464). Das Autonomieprinzip besagt, daß die Entscheidungen von Unternehmungen nicht durch unternehmensexterne Instanzen vorgegeben sind.

Gutenbergs Theorie knüpft insofern deutlich und bewußt an Vorbilder der neoklassischen theory of the firm an, als sie die Unternehmung als in ein Marktsystem eingebunden betrachtet. Allerdings ist seine Theorie der Unternehmung nicht als Vorarbeit zu einer Markt- und Preistheorie angelegt. Dafür ist die Beschreibung der Produktivitäts- und Marktbeziehung - insbesondere in den späteren Auflagen der "Grundlagen" - zu differenziert, und, was wichtiger erscheint, die Märkte, in die die Unternehmung eingebunden ist, wären zu unvollkommen.

Was ist nun die Kernidee und somit auch "das Wesen der Unternehmung"? Man kann es in der Produktivitätsbeziehung sehen und wird damit sicher Gutenberg und seinen kompetenten Interpreten wie Albach (1981) gerecht: Ein Betrieb bzw. eine Unternehmung ist ein produktives System, und die Produktivität ist nicht nur der Ergiebigkeit einzelner Faktoren geschuldet, sondern deren Kombination, ihrem Zusammenwirken.¹⁰

Aber so eindeutig ist es doch nicht, ob mit dieser Interpretation das getroffen ist, was Gutenberg selbst am wichtigsten erscheint. Denn insbesondere in der Habilitationsschrift, in der die produktions- und absatztheoretischen Innovationen der "Grundlagen", die Produktionsfunktion vom Typ B und die doppelt geknickte Absatzfunktion, noch nicht die Aufmerksamkeit auf sich ziehen, wird noch eine andere zentrale Idee entfaltet. Es ist die Idee des Gesamtzusammenhangs der betrieblichen Teilbereiche Produktion, Finanzierung und Absatz (und Beschaffung). Gutenberg schreibt 1929:

"So gesehen, kann man die Unternehmung als einen Komplex von Quantitäten bezeichnen, die in gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnissen zueinander stehen (funktional gebunden sind) ..." (1929, S. 42);

und später in derselben Arbeit heißt es:

"Den eigentlichen, in nächster Nähe der betriebswirtschaftlichen Wirklichkeit gelegenen Gegenstand einzelwirtschaftlicher Theorie bildet jene durch Datenänderungen ausgelöste Abfolge von Reaktionen, welche die Unternehmung durchlaufen, eine Situation in eine andere überführen, nicht nur den Eigensektor,

¹⁰ Sowohl Alchian (1993) als auch Demsetz (1991) nennen in jüngeren Veröffentlichungen diesen schon bei Adam Smith herausgestellten Tatbestand den wichtigsten Erklärungsgrund für die Existenz von Unternehmen.

sondern gleichermaßen auch den Beschaffungs- und Absatzsektor durchzucken."
(1929, S. 96, im Original gesperrt)

Für Gutenberg besteht "[d]as wesentliche des Gegenstandes der theoretischen Betriebswirtschaftslehre" darin, daß sich die "Einzelercheinungen in den drei Sektoren (gegenseitig) bestimmen und bedingen" (ebd., S. 105). Dies prägt nicht nur, wie er betont, die Art und Weise, wie Betriebe auf Änderungen externer Daten reagieren, sondern es wirft auch die Frage auf, wie diese zwischen den Sektoren abgestimmte Reaktion zustande kommt, und lenkt damit hin zu der Frage nach der Rolle des "psycho-physischen Subjekts" (ebd., S. 28f.) bzw., wie es später heißt, des dispositiven Faktors oder der Betriebs- und Geschäftsleitung. Ihr fällt nämlich die Aufgabe zu, diese Abstimmung herzustellen. Während die theoretische Leitidee der Produktivität in der Betriebswirtschaftslehre ausführlich aufgenommen und in sehr inhaltlicher Weise fortgeführt worden ist, scheint mir dies für die Leitidee der Abstimmung nicht in gleicher Weise zu gelten. Die heuristische Kraft dieser Idee ist lange nicht oder, wie im Rahmen von Simultanplanungsansätzen, nicht in einer inhaltlichen, sondern nur in einer eher formal-rechentechnischen Weise weitergeführt worden, und genau hier zeigt sich ein wichtiger Anknüpfungspunkt für die neuesten Entwicklungen der Theorie der Unternehmung.

3. Gutenbergs "implizite" Theorien der Unternehmung

In Gutenbergs Habilitationsschrift und in seinen "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" steckt viel, aber naturgemäß nicht alles. Zur Einordnung seines Konzepts ist auch wichtig, was sein Werk nicht oder nur in Ansätzen enthält, denn auch Auslassungen sagen etwas über die Strukturvorstellung eines Denkansatzes. Aus diesem Grunde sollen hier drei Themen aufgegriffen werden.

(1) Zuerst möchte ich noch einmal auf den Aspekt der Unvollkommenheit der Märkte zurückkommen, in die - bei Gutenberg - die Unternehmung eingebettet ist. Abgesehen davon, daß die Marktunvollkommenheiten als Faktum einzelne wichtige Passagen zur Produktion und vor allem zum Absatz in den "Grundlagen" prägen, bleiben sie ohne explizierte Konsequenzen für den Gesamtaufbau des Systems und damit für das Verständnis vom "Wesen der Unternehmung". Aus der Unvollkommenheit der Märkte ergibt sich das, was man Gutenbergs heimliche Theorie der Unternehmung nennen könnte, und ein denkbarer Anknüpfungspunkt für die Coase'sche Theorie über "the nature of the firm" bzw. seine Erklärung, warum es Unternehmen gibt: Wenn man die Produktivität, die Ergiebigkeit des Faktoreinsatzes, im Produktionsbereich als etwas ansieht, was aus technischen Gründen nur Betriebe können, dann erklärt dies - im Sinne von Coase - die Existenz von Betrieben bzw. Unternehmen: Es

gibt sie, weil allein aus produktionstechnischen Gründen die Vorteile der Massenproduktion ohne größere technische Einheiten nicht ausgenutzt werden könnten.¹¹

(2) Trotz der offensichtlichen Nähe seines Denkens zur allgemeinen ökonomischen Theorie ist Gutenberg insoweit ein Vertreter seiner Zeit, als er die Unternehmung als ein eigenständiges "Wesen" und nicht als ein Instrument von Akteuren betrachtet. Es ist bei Gutenberg nicht das Kapitalisteninteresse, das sowohl Eigentümer-Unternehmer als auch gegebenenfalls angestellte Manager mehr oder weniger konsequent verfolgen, sondern die "Prinzipien" von Wirtschaftlichkeit, finanziellem Gleichgewicht und Rentabilität bestimmen das Geschehen in Unternehmen und das Handeln von Unternehmen in Märkten. Daß uns heute die Hypostasierung von Prinzipien zu Akteuren befremdlich erscheinen mag, ist hier nicht interessant. Interessant ist vielmehr, daß Gutenberg offenbar eine gewisse Eigenständigkeit der Unternehmung und speziell des "dispositiven Faktors" gegenüber Individualinteressen unterstellt. Ich will diese Unterstellung hier als eine bewußte behandeln.

Aus heutiger Sicht ist es eines der Kernprobleme der Theorie der Unternehmung, ob es aus inhaltlich-theoretischen Gründen zulässig ist, eine solche relative Unabhängigkeit gegenüber den Interessen von Individuen zu unterstellen, und wie weit sie gegebenenfalls gehen kann. Die Beobachtung allein, daß viele reale Unternehmungen in diesem Sinne sehr selbständig erscheinen, legitimiert diese Unterstellung nicht. Diese Vorstellung der Eigenständigkeit ist in der streng dem neoklassischen Denkmodell verhafteten Finanzierungstheorie der 70er und 80er Jahre mit guten Gründen scharf angegriffen worden. Hinter dieser Kritik steht die Vorstellung, daß vollkommene Kapitalmärkte eine strikte Bindung an Kapitalgeberinteressen erzwingt und zugleich möglich macht. Man sollte aber nicht ausschließen, daß eine zu strikte und zu "ungeduldige" Befolgung der Devise des methodologischen Individualismus, alles immer sofort auf Individualinteressen und -handlungen zurückzuführen, für die Behandlung zahlreicher genuin betriebswirtschaftlicher Probleme hinderlich sein könnte. Dies schien lange Zeit gerade für die Themenbereiche Unternehmensstrategie, Management und interne Organisation zu gelten, die, möglicherweise deshalb, in der deutschen Betriebswirtschaftslehre wenig und auch in der amerikanischen Managementliteratur lange Zeit ohne Rückgriff auf ökonomische Theorien diskutiert wurden. Somit stellt sich die Frage, ob es theoretisch-inhaltliche Gründe für die Annahme bei Gutenberg gibt, daß Unternehmen eine gewisse Eigenständigkeit gegenüber den Menschen haben, die sich ihrer zu bedienen versuchen könnten. Leider wird auch diese Frage bei Gutenberg nicht explizit aufgegriffen; eine implizite Bestätigung, daß es solche Gründe gibt, zeigt sich allerdings im Grundansatz des dritten Bandes der "Grundlagen", in dem die Finanzierung nur als "Voraussetzung des gesamtbetrieblichen Leistungsvollzugs" (1980,

¹¹ So auch Alchian (1993) und mein eigener Erklärungsversuch zusammen mit Bernd Schauenberg (1983).

S.1) und damit gerade nicht als Teil und Determinante der Unternehmensverfassung gesehen wird.¹²

(3) Was mit der Kritik an der fehlenden Behandlung der Beziehungen zwischen Eigentümern und anderen "Stakeholders" als Zielträgern einerseits und der Unternehmung andererseits anklingt, läßt sich verallgemeinern. Bei Gutenberg werden Organisationsfragen sehr partiell und sehr instrumentell abgehandelt. Es erscheint fast, als wäre Organisation nicht mehr als ein Unterpunkt zur Produktions- und Absatzplanung. Insoweit ist Gutenbergs Konzeption der traditionellen theory of the firm doch geistesverwandt. Fragen der Unternehmensverfassung, wie man sie heute versteht, werden zwar im dritten Teil der "Produktion" angesprochen, aber dies geschieht ohne inhaltliche Verbindungen zu den Ausführungen über den dispositiven Faktor im zweiten Kapitel. Es überrascht dann auch nicht, daß sich bei Gutenberg nicht viel findet, was die Unternehmensstrategie mit den Fragen der Unternehmensverfassung, der Unternehmensorganisation und der Unternehmensführung in Verbindung bringt.

Um mögliche Mißverständnisse zu vermeiden, sei noch einmal betont, daß es geradezu abwegig wäre, Gutenberg dafür zu kritisieren, daß er nicht diskutiert, was es zu seiner Zeit in der Wissenschaft noch nicht gab oder seinerzeit noch nicht einmal als relevant erkennbar war. Mir kommt es vielmehr darauf an herauszustellen, daß sich hier Leerstellen in Gutenbergs System auftun, die die neue Theorie der Unternehmung schließen könnte.

IV. Neuere Theorien der Unternehmung

1. Ausgangspunkte und Gemeinsamkeiten

In diesem Abschnitt wird die neuere Theorie der Unternehmung etwas ausführlicher dargestellt. Damit soll zum einen gezeigt werden, welche theoretischen Bausteine die neuere Theorie der Unternehmung verbindet; und zum anderen soll die Basis für die Begründung meiner These gelegt werden, daß es kaum substantielle Verbindungen zwischen diesen Theorien und Gutenbergs System gibt.

Seit etwa 20 Jahren hat sich die unternehmenstheoretische Diskussion über die Grundfragen und Grundlagen der Theorie der Unternehmung - wenn man so will: über das "Wesen der Unternehmung" - merklich belebt. Gemeinsamer Ausgangspunkt aller heute noch als wichtig eingestuften Denkansätze zur Theorie der Unternehmung ist das Aufkommen neo-institutionalistischer Ansätze innerhalb der mikroökonomischen Theorie (Terberger, 1994). Es

¹² Vgl. hierzu ausführlicher Schmidt/Terberger (1997, S. 13 - 37).

führte zur Abkehr von der vermeintlichen Selbstverständlichkeit überkommener Vorstellungen wie denen,

- daß es Unternehmen nun einmal gebe und daß es folglich nicht wichtig sei, zu fragen, warum es sie gibt,
- daß sie den Risikokapitalgebern gehören und deshalb gewinnorientiert sein müßten und
- daß sie als homogene Gebilde oder "Quasi-Individuen" adäquat behandelt werden könnten und daß deshalb ihre interne Organisation nur technisch, nicht aber theoretisch relevant sei.

Die damit einsetzende Abkehr richtete sich sowohl gegen gängige Vorstellungen in der Managementliteratur (und weiten Teilen der Betriebswirtschaftslehre) als auch gegen das theoretisch verfeinerte Bild von Unternehmungen, wie es die inzwischen von Arrow, Debreu und anderen zur Theorie des Allgemeinen Gleichgewichts fortentwickelte Mikroökonomie einschließlich ihrer finanzierungstheoretischen Derivate zeichnet. Diese Theorie sieht Unternehmen, darin der traditionellen theory of the firm eng verwandt, an als eingebunden in ein sehr enges Korsett aus vollkommenen (Kapital-)Märkten und in ihren Innen- und Außenbeziehungen strikt determiniert durch vollkommene Verträge. Die Kombination von vollkommenen Märkten und vollkommenen Verträgen führt in der Tat dazu, daß nicht nur Fragen der Unternehmensstrategie und der Unternehmensverfassung gegenstandslos, sondern auch solche der internen Organisation und der Unternehmensführung trivial oder zumindest zu nicht-ökonomischen Fragen werden.

Mit der Neubelebung der unternehmenstheoretischen Diskussion ist generell die Einsicht verbunden, daß Unternehmungen nicht nur eine Organisation haben, die zudem für ihre Funktionsfähigkeit wichtig ist, sondern daß sie - ebenso wie reale Märkte - selbst eine Organisationsform sind, durch die wirtschaftliche Vorteile erzielt werden können: Die Unternehmung ist eine Institution zur Absicherung der im Prinzip immer gefährdeten Vorteile dauerhafter Kooperation (Schauenberg/Schmidt, 1983, S. 257f.). Ein zentraler Punkt der neueren Theorien der Unternehmung ist deswegen auch das Verhältnis von Unternehmung und Markt.

2. Theoretische Bausteine

Die Betonung der Gemeinsamkeiten soll nicht darüber hinwegtäuschen, daß die verschiedenen neueren Theorien der Unternehmung sich auch untereinander deutlich unterscheiden und zu wichtigen Fragen konträre Positionen beziehen, wie bei der folgenden kurzen Präsentation von

drei wichtigen Bausteinen der neueren Theorie der Unternehmung erkennbar wird, die in den 70er und vor allem 80er Jahren entstanden oder zumindest erst rezipiert worden sind.¹³

(1) Ronald Coase hat in seinem Aufsatz über "The Nature of the Firm" aus dem Jahre 1937 die naheliegende Frage aufgeworfen, warum es Unternehmen gibt, die komplexer sind als die "firm" der gängigen Preistheorie. Seine Antwort ist einfach: Es gibt sie, weil die Benutzung des Marktmechanismus nicht kostenlos ist. Er nannte diese Kosten der Nutzung des Marktes damals "marketing costs", später wurden sie als Transaktionskosten (des Marktes) bezeichnet. Sehr aufschlußreich kann man seine Ausführungen darüber, was die Kosten der Marktbenutzung sind, gewiß nicht nennen, und erst recht sind seine Vorstellungen darüber, wie die Koordination innerhalb von Unternehmungen vorgenommen wird, nicht gerade erhellend. Entscheidend für die Bedeutung des Beitrags von Coase ist m.E. auch nicht die Methodik der Verallgemeinerung der Make-or-Buy-Überlegung auf ein Kalkül zur Abgrenzung dessen, was innerhalb und außerhalb von Unternehmen, also durch den Preismechanismus oder über andere interne Mechanismen koordiniert wird. Entscheidend ist vielmehr, daß er überhaupt die Erklärung der Existenz von Unternehmungen als Organisationsproblem innerhalb eines Marktsystems zum Thema gemacht und damit den Anstoß zum Vergleich realer Organisationsformen gegeben hat.

Williamson (1975, 1985) hat die Überlegungen von Coase zum sogenannten Transaktionskostenansatz ausgebaut. In dessen Mittelpunkt steht die Unterscheidung verschiedener Organisationsformen für "Transaktionen", unter denen die Unternehmung und der dem Idealtypus nahekommende (reale) Markt die beiden Extreme bilden, und die Zuordnung von Transaktionen zu Organisationsformen. ("Matching transactions with governance structures"¹⁴). Williamson geht es wie Coase darum, Organisationsalternativen ökonomisch zu bewerten und mit dem Nachweis ihrer Effizienz zu erklären, warum es sie in der Realität gibt.¹⁵ Hinsichtlich der Kennzeichnung der internen Organisation und dessen, was die Nutzung des Marktes unter bestimmten Bedingungen schwierig macht, geht er zwar wesentlich über das hinaus, was sich schon bei Coase findet, aber der Grundgedanke bleibt derselbe. Das "Wesen der Unternehmung" nach Coase und Williamson liegt in ihrem Gegensatz zum Markt: Sie hat Grenzen, die Innen- und Außenbeziehungen unterscheiden lassen und innerhalb derer sich ökonomische Aktivitäten anders als im Markt, und zwar eher hierarchisch, und damit zugleich "irgendwie" besser organisieren lassen; oder ganz kurz: Eine Unternehmung ist ein Instrument zur Verringerung von Transaktionskosten.

¹³ Eine ähnliche Kennzeichnung findet sich bei Terberger (1994, S. 110 - 117) und mit etwas unterschiedlicher Schwerpunktsetzung bei Picot et al. (1997, S. 53 - 94) und Holmström/Tirole (1989, S. 63 - 133).

¹⁴ Vgl. Williamson (1985, S. 72)

¹⁵ Zur Darstellung ausführlich Picot et al. (1997, S. 53 - 94) und kritischer Terberger (1994, S. 110 - 116).

(2) Die Theorie des Auftragshandelns, die Agency-Theorie, stellt den zweiten Baustein der neueren Theorie der Unternehmung dar. Eine Agency-Beziehung liegt vor, wenn jemand, der Agent, im Auftrag und mit Wirkung für einen anderen, den Prinzipal, handelt und Entscheidungen trifft. Ökonomisch interessant, weil problematisch, ist eine Agency-Beziehung dann, wenn der Prinzipal nicht genau kontrollieren kann, ob der Agent uneingeschränkt in seinem Sinne handelt, sondern allenfalls über unvollkommene Möglichkeiten verfügt, dessen an eigenen Interessen orientierte Handlungen zu steuern. Die Agency-Theorie ist eine allgemeine ökonomische Strukturtheorie; sie betrifft einen Typus von Beziehungen wie die Theorie des Tausches. In der Realität sind solche Beziehungen verbreitet, und es gibt vielfältige institutionelle Arrangements, die man als Versuche deuten kann, die aus der Unbeobachtbarkeit der Handlungen bzw. aus der Unvollkommenheit von Verträgen zwischen Prinzipalen und Agenten erwachsenden Nachteile, die sogenannten "agency costs", gering zu halten.

Der Bezug zwischen der Agency-Theorie und der Theorie der Unternehmung ist am deutlichsten von Jensen/Meckling (1976) hergestellt worden.¹⁶ Sie greifen den empirischen Befund von Berle und Means (1932) auf, daß bei vielen Großunternehmen Eigentum und Kontrolle getrennt sind und untersuchen, warum es möglicherweise doch nicht ökonomisch unsinnig ist, daß die Rollen der Eigentümer als Residual-Anspruchsberechtigten und der Manager als Entscheidungsträger getrennt sind. Diese Überlegungen wurden später auf verschiedene Unternehmensformen verallgemeinert (Fama/Jensen 1983a und 1983b). Hier interessiert vor allem, was sich daraus über "das Wesen der Unternehmung" ergibt: Die Unternehmung ist - oder sollte ihrer Meinung nach sinnvollerweise gesehen werden als - "a legal fiction which is at the center of a nexus of contracts" (Jensen/Meckling, 1976, S. 310). Damit kann im Gegensatz zu Coase gerade nicht von klaren Grenzen der Unternehmung ausgegangen werden, und die Eigentümerstellung ist auch weniger pointiert und weniger speziell als bspw. bei Alchian/Demsetz (1972), die ebenfalls der agency-theoretischen Richtung zugerechnet werden können, jedoch im Vergleich zu Jensen/Meckling ein anderes Erklärungsziel verfolgen.¹⁷

Mit Argumenten, die denen der Agency-Theorie eng verwandt sind, haben Alchian und Demsetz (1972) verfügungsrechtliche Überlegungen in die Theorie der Unternehmung eingeführt. Ihnen ging es darum zu erklären, warum die eigentümergeleitete Unternehmung ein effizientes institutionelles Arrangement darstellt.¹⁸ Zentral für ihre Argumentation ist, daß es

¹⁶ Siehe auch Fama (1980), Fama/Jensen (1983a und 1983b) und Jensen (1983).

¹⁷ Diese Einordnung findet sich ebenfalls bei Holmström/Milgrom (1994), und sie wird unterstützt durch die Ausführungen von Demsetz (1991).

¹⁸ Zugleich ging es ihnen darum zu verdeutlichen, daß der von Coase behauptete kategoriale Unterschied zwischen unternehmensinternen Beziehungen und externen Marktbeziehungen nicht gegeben ist. Im Rückblick kann dieses Anliegen als gescheitert gelten, weshalb im folgenden darauf auch nicht weiter eingegangen wird.

Vorteile der Teamproduktion, allgemeiner: der Kooperation, gibt, deren Realisierung davon abhängen, ob die Anreize des einzelnen an der Kooperation Beteiligten zum "shirking" kontrolliert werden können. Dies ist ihrer Meinung nach nur möglich, wenn jemand deren Arbeitseinsatz beobachtet und einfordert. Die Beobachtbarkeitsprobleme legen es nahe, daß es einen "central monitor" gibt. Damit dieser nicht seinerseits der natürlichen Neigung zum "shirking" folgt, sollte ihm der gesamte Grenzertrag seiner Tätigkeit zustehen. Dies ist der Residualertrag, d.h. das, was nach Abzug aller vertraglich festgelegten Zahlungsverpflichtungen von den Einzahlungen der Unternehmung übrig bleibt. Definiert der Anspruch auf den Residualertrag den Eigentümerstatus, dann ist die Einheit von Eigentum und Kontrolle ökonomisch als effizient begründet und die "klassische", d.h. eigentümergeleitete, Unternehmung ökonomisch erklärt. Alchian und Demsetz stellen damit zwar die Vorteile der internen Organisation hinsichtlich der Beobachtbarkeit von Handlungen in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen, doch was sie über die interne Organisation sagen, ist wenig und zudem äußerst undifferenziert, und ihre gegen Coase gerichtete These, daß interne Transaktionen genauso Markttransaktionen sind wie externe und daß es deshalb zwischen unternehmensinternen und externen Transaktionen überhaupt keinen Unterschied gebe, ist nicht haltbar. Im Gegensatz zu Coase und Williamson leiten Alchian/Demsetz aus ihren Überlegungen auch keine Aussagen über die Grenzen der Unternehmung ab, weil sie diese Grenzen einfach als gegeben annehmen.

(3) Die Grundidee von Alchian/Demsetz ist von Grossman/Hart weitergeführt worden. Auf der Basis der Theorie unvollkommener Verträge¹⁹, dem dritten Baustein der Theorie der Unternehmung, haben sie ökonomische Determinanten dafür analysiert, wie die Rechte, die durch Verträge nicht festgelegten Entscheidungen zu treffen, spezifiziert werden und wem diese "residual control rights" zugeordnet werden sollten und wie weit der Kreis der "assets" gezogen werden sollte, auf die sich die residualen Entscheidungsrechte erstrecken. Eine Unternehmung ist für die Vertreter des Property-Rights-Ansatzes ein Gebilde, das durch ein gemeinsames Eigentum an "non-human assets" ökonomisch zusammengehalten wird.²⁰

Dieser Theorieansatz ist insofern eine Synthese der beiden weiter oben geschilderten, als er einerseits durch das Konstrukt der unvollständigen Verträge Transaktionskosten und "bounded rationality" im Sinne von Williamson aufgreift, andererseits durch die Definition der Unternehmung als einer Ansammlung physischer "assets" in gemeinsamem Eigentum die von Alchian/Demsetz eingeführte verfassungsrechtliche Dimension beinhaltet. Mit ihrem "incomplete contracts approach" liefern Grossman und Hart klare Aussagen hinsichtlich der ökonomisch

¹⁹ Vgl. hierzu erstmals Grossman/Hart (1986), ausführlicher Hart (1995) und im Kontext von Finanzierungsbeziehungen C. Laux (1996).

²⁰ Auffallend ist, wie anders Alchian/Demsetz einerseits und Gutenberg andererseits das Direktionsrecht herleiten. Bei Alchian/Demsetz ist es das Ergebnis eines effizienten Vertrags, während es bei Gutenberg "aus dem Gesetz" folgt. Vgl. Gutenberg (1983, S. 246).

effizienten Grenzen der Unternehmung und analysieren auch erstmals in einem geschlossenen theoretischen Rahmen, unter welchen Bedingungen Transaktionen innerhalb einer Unternehmung teuer bzw. billiger sind als solche über den Markt. Aber auch sie bleiben auffallend vage, wenn es darum geht zu zeigen, ob und warum interne Organisationsstrukturen vorteilhaft sind und insbesondere warum unternehmensintern nicht die selben Probleme - nur in einem anderen Gewand - wieder auftauchen.

3. Zwischenergebnis: Die Abkoppelung Gutenbergs von Theorie und Realität

Trotz inhaltlicher, methodischer und vor allem terminologischer Unterschiede sind die drei geschilderten Ansätze der neueren Theorie der Unternehmung eng miteinander verwandt. Alle drei betonen die Bedeutung institutioneller Aspekte, und alle drei geben - wenn auch unterschiedliche - Antworten auf die Frage, was man sich unter dem "Wesen der Unternehmung" vorstellen sollte. Indem sie diese Frage als wichtig erkennen und behandeln, stehen sie Gutenbergs auf Systembildung abzielender Theorie der Unternehmung näher als die traditionelle theory of the firm.²¹ Aber damit scheinen sich die möglichen Bezüge zu Gutenberg auch schon zu erschöpfen, denn anders als die Themen der traditionellen theory of the firm sind die Themen, die die neuere Theorie der Unternehmung in den 70er und 80er Jahren in den Vordergrund gerückt hat, nicht die Themen von Gutenbergs "Grundlagen".

Die theoretischen Bausteine, die zu den neueren Entwicklungen in der Theorie der Unternehmung geführt haben, stellen keine Randerscheinungen in der Mikroökonomie dar. Im Gegenteil, sie stehen im Zentrum der theoretischen Entwicklung, und entsprechend reduziert sich das relative Gewicht der traditionellen Theorie der Unternehmung.²²

Somit lassen einerseits immanente Entwicklungen der mikroökonomischen Theorie die Fundierung von Gutenbergs System in der ökonomischen Theorie der 80er Jahre schwächer erscheinen als in den 50er Jahren. Andererseits spielten sich zeitlich ungefähr parallel auch reale Entwicklungen im Objektbereich ab, die Gutenbergs System seine unmittelbare Überzeugungskraft zu nehmen scheinen: Die Unternehmen der Realität, auf die sich Gutenberg mit seiner Theorie bezieht, haben ihre Strukturen und ihre Rolle stark verändert. Ein typisches Großunternehmen von heute ist ein multinationaler Konzern. Es sieht der schlesischen Landmaschinenfabrik kaum mehr ähnlich. Von Organisationen, die sich durch ausgeprägte

²¹ Und insofern, als sie Institutionelles zum Thema machen, bieten sie viele andere interessante Anknüpfungspunkte für die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und für zahlreiche Teildisziplinen; vgl. Ordeltz/Ordeltz/Büchelmann (1991). Zudem sind es auch nicht die Themen der besonders an amerikanischen Business Schools gepflegten Managementlehre.

²² Dies zeigt sich an allen guten neueren Lehrbüchern wie dem von Kreps (1990).

Hierarchien, klare Unternehmensgrenzen, ein enges Produktionsprogramm und distanzierte, marktmäßige Beziehungen zu Lieferanten und Abnehmern kennzeichnen ließen, sind Großunternehmen heute zu komplexen Gebilden mit weniger klaren Hierarchien, unscharfen Grenzen und differenzierten Produktionsprogrammen geworden.²³ Dies ist nicht nur wichtig, weil damit die Nähe zwischen dem Modell der Unternehmung in der Theorie Gutenbergs und dem, was es abbildet, fraglich geworden ist, sondern es stellt sich vor allem die Frage, ob die wirtschaftlich effiziente Produktion heute für die Unternehmen noch ebenso das zentrale Problem darstellt, dessen Lösung die Hauptaufgabe der obersten Unternehmensleitung bildet, wie in den 50er Jahren und - zumindest gemäß der verbreiteten Wahrnehmung in der betriebswirtschaftlichen Literatur²⁴ - in Gutenbergs Theorie.

Aber es gibt auch Gründe, daran zu zweifeln, daß Gutenbergs Theorie der Unternehmung infolge von Entwicklungen in Theorie und Realität obsolet geworden ist. Diesen Gründen möchte ich im folgenden Teil meines Vortrags nachgehen. Neueste Entwicklungen der mikroökonomischen Theorie und speziell der Theorie der Unternehmung seit etwa Anfang der 90er Jahre lassen die Relevanz und Aktualität derjenigen Elemente von Gutenbergs Theorie der Unternehmung erkennen, die nicht so sehr im Vordergrund der wissenschaftlichen Aufmerksamkeit gestanden haben wie die Produktivitätsbeziehung.²⁵

V. Die neue Theorie der Unternehmung

1. Überblick und These

Die neuere Theorie der Unternehmung stützt sich bei der Erklärung für die Existenz von Unternehmen in vielfältiger Weise auf Funktionsschwächen von Märkten. Das ist logisch völlig korrekt. Gleichwohl ist es recht einseitig, wenn einerseits ausführlich thematisiert wird, was Märkte nicht gut können, aber andererseits wenig darüber gesagt wird, was Unternehmen gut können. Für einen sachlich fundierten Vergleich ist es natürlich wichtig, auch dies zu wissen; und für eine betriebswirtschaftliche Theorie der Unternehmung würde es ein Armutszeugnis darstellen, wenn sie dazu kaum mehr zu sagen hätte, als daß in Unternehmen Anweisungen gegeben werden und befolgt werden müssen.²⁶ Es trifft gerade nicht "den Kern der Sache",

²³ Vgl. grundlegend Dunning (1988) und daran anknüpfend Schmidt (1995).

²⁴ Vgl. Wöhe (1959) und Köhler (1966) als relevante und repräsentative Quellen zu methodologischen Diskussionen in der Betriebswirtschaftslehre und Wöhe (1996) als ein - immer noch - einflußreiches Lehrbuch.

²⁵ Vgl. hierzu in ersten Ansätzen Milgrom/Roberts (1992), Holmström/Milgrom (1994) und Brickley/Smith/Zimmerman (1996).

²⁶ Dieter Schneider (1984, S. 242) hat mit seiner Kritik an Schauenberg/Schmidt (1983) Recht: "Lieb-Coase-ungen" erklären nicht viel - allerdings auch nicht so wenig, wie er zu meinen scheint - wenn

wenn Alchian und Demsetz schreiben, daß "der Unternehmer" auch unternehmensintern nicht mehr können muß als auf dem Markt, nämlich Anweisungen geben und "fire or sue" den Arbeitnehmer (Alchian/Demsetz, 1972, S. 777), wenn die Anweisungen nicht befolgt werden.

Erst in letzter Zeit wendet sich die Theorie der Unternehmung der umgekehrten Frage zu, was Unternehmen gut und besser als Märkte können. Sie greift dazu alle drei oben angesprochenen Bausteine der neueren Theorie auf, verbindet sie und überträgt sie auch auf traditionell betriebswirtschaftliche Fragen. Ebenso schlagwortartig wie oben kann man die These der neuen Theorie der Unternehmung so formulieren:

Die Unternehmung ist ein Netzwerk expliziter, aber auch impliziter und unvollständiger Verträge in einem Umfeld unvollkommener Märkte. Sie hat Möglichkeiten, Anreize zu setzen und Verhalten zu steuern, die Märkte nicht haben, und kann dadurch dauerhafte Renten erwirtschaften.

Ich sehe in den neuen Entwicklungen seit etwa Anfang der 90er Jahre auf mehreren Gebieten der Unternehmenstheorie eine Tendenz zur inhaltlichen Integration: Fragen der Unternehmenspolitik, die im letzten Jahrzehnt weitgehend isoliert und weitgehend ohne Bezug zur ökonomischen Theorie und Methodik behandelt worden sind, werden wieder Teil einer einheitlichen ökonomischen Unternehmenstheorie, so wie sich Gutenberg diese gewünscht und mit den theoretischen Möglichkeiten seiner Zeit entwickelt hat. Das gilt insbesondere für die Bereiche der internen Organisation und der Strategie der Unternehmung. Diese Themen standen zwar nicht im Zentrum der Interessen Erich Gutenbergs, aber die innere Verbindung der Teilbereiche betriebswirtschaftlicher Forschung und die theoretische Durchdringung der Zusammenhänge zwischen unterschiedlichen Funktionsbereichen der Unternehmung war eines seiner Hauptanliegen. Das Interesse an Integration müßte vom Konzept her auch diese Bereiche einschließen. Meines Erachtens führt die aktuelle Entwicklung dazu, daß heute wieder mit Aussicht auf eine "betriebswirtschaftliche" Antwort gefragt werden kann, wie die verschiedenen Elemente des Systems Unternehmung zusammenhängen, was die Teile der Unternehmung zusammenhält, worin die Rolle des "dispositiven Faktors" besteht und damit letztlich auch was als "das Wesen der Unternehmung" zu verstehen wäre.

Das Schlüsselwort zur Beantwortung dieser Fragen ist "Komplementarität". Die Komplementarität der Elemente des Systems "Unternehmung" ist nicht nur in der Unternehmensplanung zu beachten, sondern sie stellt auch eine Erfolgsbedingung von Unternehmen dar. Damit ist sie schließlich auch ein Grund, warum es komplexe Unternehmen, wie wir sie kennen, überhaupt gibt. Wenn sich diese theoretische Vermutung belegen läßt, für die ich im folgenden nur erste

man nur über eine Systematik derjenigen Aspekte verfügt, in denen sich reale von idealen Märkten unterscheiden.

Ideen skizzieren kann, dann erschließt sich daraus die wissenschaftlich und praktisch gleichermaßen große Bedeutung dessen, was Gutenbergs Werk als einmalig im Rahmen der deutschen Betriebswirtschaftslehre auszeichnet, nämlich seine Systemhaftigkeit.²⁷

Zunächst wird für die beiden Themen interne Organisation und Strategie gezeigt, wie sie mit der ökonomische Theoriediskussion verbunden werden. Schon damit soll erkennbar werden, wie es - gemäß der neuen Theorie - Unternehmungen gelingt, "besser" zu sein als Märkte. Danach wird das Konzept der Komplementarität als Strukturprinzip in der Organisationsgestaltung und Strategiewahl erläutert.

2. Interne Organisation und Strategie in der neuen Theorie der Unternehmung

a) Interne Organisation

Zu den Kernproblemen der internen Organisation gehört es, Aufgaben zu definieren, sie zu Stellen zu bündeln und diese Aufgabenbündel Personen oder Personengruppen oder Abteilungen oder anderen organisatorischen Einheiten zuzuweisen. Die Definition von Aufgaben und Stellen impliziert auch die Zuweisung von - beschränkten - Verfügungs- und Entscheidungsrechten über sachliche und finanzielle Mittel zur Aufgabenerfüllung und Regelungen, wie Leistung gemessen und gegebenenfalls belohnt wird.

Bei Gutenberg heißt es: "[U]nter Organisation [wird] nur diejenige Apparatur verstanden, die die Aufgabe hat, eine durch Planung vorgegebene Ordnung im Betriebe zu realisieren" (1983, S. 232; Hervorhebung von mir, R.H.S.). Diese auch aus heutiger Sicht richtige Vorstellung ist aber oft mit der zweifelhaften Vorstellung verbunden, daß sich mit der Organisation mehr oder minder reibungslos durchsetzen läßt, was die Unternehmensleitung will, und daß diese selbst alle relevanten Informationen besitzt. Die Organisation erscheint als eine Maschine, die allerdings auch Funktionsschwächen hat. Doch eine Maschine hat kein Eigenleben. Organisationsprobleme haben mit den möglicherweise divergierenden Interessen von Menschen und der Unvollkommenheit und der Verteiltheit von Wissen zwischen Menschen zu tun, und es ist ein ökonomisches, und kein technisches Problem, wie damit umzugehen ist.

Das Ergebnis von organisatorischer Gestaltung sind in aller Regel Stellen, Abteilungen und Unternehmensteile, die mehr als eine Aufgabe zu erfüllen haben. Es gibt sachliche Gründe, warum Aufgaben nicht beliebig differenziert auf verschiedene Aufgabenträger aufgeteilt werden. Ein wichtiger Grund für ein weites "task portfolio" eines Aufgabenträgers besteht

²⁷ Wie Albach im Editorial zum ZfB-Heft anlässlich des 90. Geburtstags von Erich Gutenberg geschrieben hat, verbindet die "Gutenbergschule", daß sie "das Unternehmen aus der *Interdependenz* aller betrieblichen Teilbereiche heraus verstehen" (Albach, 1988, S. 9, Hervorhebung im Original).

darin, daß die bei einer Aufgabe entstehende Information bei einer anderen Aufgabe genutzt werden kann. Aber wovon hängt es ab, welcher von mehreren Aufgaben wieviel Aufmerksamkeit, Anstrengung, Zeit etc. gewidmet wird? Diese Entscheidung treffen die jeweiligen Entscheidungsträger selbst innerhalb der ihnen vorgegebenen Handlungsspielräume und in Abhängigkeit von den Anreizen, die ihnen durch Regeln der Erfolgsmessung und Belohnung gesetzt werden. Vorgaben, was zu tun ist und was nicht getan werden darf, und die Messung und Belohnung der gemessenen Leistung sind unvollkommen und/oder auch nicht kostenlos. Aus Gründen der mehrfachen Nutzbarkeit und der Nichtübertragbarkeit von Informationen kann es vorteilhaft erscheinen, in einer "Stelle" mehrere Aufgaben zusammenzufassen, die sich hinsichtlich ihrer Meßbarkeit unterscheiden. Man denke an die Aufgaben eines Handwerkers, Heizkörper in einem Neubau zu installieren und gleichzeitig anderen Handwerkern bei etwaigen Problemen hinsichtlich der Installation zu helfen und einen Lehrling auszubilden. Aus der Sicht des Unternehmens, für den die Handwerker arbeiten, sei eine bestimmte "gleichgewichtige" Aufteilung der Zeit und Aufmerksamkeit auf die drei Aufgaben erwünscht. Da nur eine dieser Aufgaben gut anhand ihres Ergebnisses, in diesem Fall die Zahl der installierten Heizkörper, meßbar ist und wenn sich die Bezahlung des Installateurs danach richtet, wie gut er diese Aufgabe erfüllt, wird er allein wegen der Begrenztheit von Zeit und Aufmerksamkeit die nicht (leicht) meßbaren Aufgaben vernachlässigen. Den Kollegen zu helfen oder dem Lehrling etwas zu erklären, hätte für ihn Opportunitätskosten.

Eine ergebnisabhängige Entlohnung hat in diesem Beispiel den erwünschten Effekt, daß der Handwerker fleißig Heizkörper montiert, und den unerwünschten Effekt, daß er wenig kooperativ ist. Das entspricht (fast) genau der Anreizstruktur und den Wirkungen eines Marktes. Wenn die negative Wirkung aus Sicht des Unternehmens schwerer wiegt, sind die Anreize, nur Heizkörper zu montieren, zu stark. Im Vergleich zu denen eines Marktarrangements wären sie abzuschwächen.²⁸ Das Installationsunternehmen kann dies umsetzen. Es kann mit dem Handwerker eine nicht ergebnisabhängige Entlohnung vereinbaren und diese mit anderen verhaltenssteuernden Instrumenten verbinden, die zwar einen schwächeren Arbeitsanreiz schaffen, sich dafür aber weniger negativ auf sein Kooperationsverhalten auswirken. Das Unternehmen vermag damit etwas, was ein idealtypischer Markt nicht kann: Es kann Anreize und Handlungsspielräume so strukturieren, daß Kooperation und die Nutzung von Information attraktiver werden und damit ein erwünschtes Verhalten hervorrufen.

Das Beispiel enthält eine generelle Lehre: Es ist ein spezifischer Vorteil der Organisationsform Unternehmen, daß sie im Vergleich zur Organisationsform Markt ein "low powered incentive

²⁸ Vgl. dazu Holmström/Milgrom (1991 und 1994).

system" (Holmström/Milgrom, 1994, S. 989) darstellt und dadurch Vorteile der Kooperation zwischen Personen bzw. der Koppelung von Aufgaben besser zu nutzen vermag. Diese Möglichkeit sollte berücksichtigt werden, wenn Aufgaben, Stellen und Abteilungen gestaltet, Leistungen gemessen und Belohnungen festgelegt werden. Je wichtiger es ist, daß mehrere Aufgaben im Verbund erfüllt werden und je wichtiger Kooperation ist, um so schwächer sind die Anreize zur Erfüllung der relativ leicht meßbaren Aufgaben zu setzen. Daraus ergeben sich unmittelbare Folgerungen dafür, welche Aufgaben innerhalb einer Unternehmung verbleiben sollten und welche ausgegliedert werden können: Innerhalb der Organisation sind eher diejenigen Aktivitäten zu bündeln, deren "korrekte" Erfüllung einen großen, aber auch schwer meßbaren, Einfluß auf den Wert aller anderer Aktivitäten haben. Dies sind die strategischen Aktivitäten oder auch Kernaktivitäten einer Unternehmung.

Organisationsgestaltung ist ein Entscheidungsproblem. Die dafür maßgeblichen Zielgrößen können der Unternehmenswert, der Wert des Eigenkapitals oder der Gewinn bzw. daraus abgeleitete Ziele wie die Marktstellung der Unternehmung und ihre Wettbewerbsfähigkeit oder auch Ziele sein, die wie Unternehmenserhaltung und Wachstum nicht unmittelbar auf Eigenkapitalgeberinteressen zurückzuführen sind. Solche Ziele sind in einer Welt unvollständiger Verträge wichtiger als in der Modellwelt der neoklassischen Theorie. Es *kann* effizient sein, wenn die Unternehmensleitung Ziele verfolgt, die nicht in jedem Zeitpunkt den Interessen der Eigenkapitalgeber entsprechen. Dies deckt sich mit der Stellung des finanziellen Gleichgewichts als "Prinzip" und der Vorstellung einer gewissen Unabhängigkeit der Unternehmung von Kapitalisteninteressen bei gleichzeitiger Geltung des "Rentabilitätsprinzips"²⁹ in Gutenbergs System.

b) Strategie

Strategieentscheidungen sind ebenfalls ein wichtiges Thema für Unternehmungen und eine Herausforderung für die Betriebswirtschaftslehre. Die wissenschaftliche Behandlung von Strategiefragen hat spät begonnen, und sie ist schnell in eine Diskussion um Techniken und Methoden ohne Bezug zu den Methoden und Ergebnissen der ökonomischen Theorie abgeglitten. Erst mit Porters Arbeiten (1980, 1985) hat sich dies geändert. Seither ist die Strategieliteratur stärker ökonomisch fundiert. Porters Aufmerksamkeit gilt vor allem Absatzmärkten, die er als temporär unvollkommen ansieht. Er zeigt, wie eine Unternehmung auf solchen Märkten Wettbewerbsvorteile erlangen, ausnutzen und erhalten kann.

²⁹ Wie dieser Widerspruch zwischen Unternehmensinteresse und Eigenkapitalgeberinteresse oder in heutiger Terminologie von Stakeholder- und Shareholder-Ansatz theoretisch aufgelöst werden kann, wird in Schmidt/Spindler (1997) und kürzer in Schmidt (1998) gezeigt. Ähnliche Argumente enthalten die noch unveröffentlichte Arbeit von Allen/Gale (1997) in den Kapiteln 11 und 12 und Hart (1993).

Der wesentliche Anwendungsbereich der Porterschen Konzeptionen sind Geschäftsfeldstrategien ("business unit strategies"). Die meisten großen Unternehmen sind heute allerdings auf mehreren Märkten aktiv. Damit stellt sich die Frage nach Gesamtunternehmensstrategien ("corporate strategies"): Ist ein Unternehmen ein "Portfolio" von eher unverbundenen "businesses", oder gibt es Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Geschäftsfeldern? Wie sollte ein solches Portfolio gegebenenfalls zusammengesetzt werden, und warum ist die Zusammenfassung von Einzelbetrieben vorteilhafter als ihre isolierte Existenz? Auch hierzu hat Porter ein "framework" entwickelt.³⁰ Die Definition von Collis/Montgomery (1997, S. 5) bringt dessen Quintessenz gut zum Ausdruck: "Corporate strategy is the way a company creates value through the configuration and coordination of its multimarket activities".

Ein relativ neuer und ebenfalls ökonomisch fundierter Ansatz, der als "resource-based view of the firm" bezeichnet wird, geht davon aus, daß es auch oder vielleicht sogar stärker als auf Absatzmärkten Unvollkommenheiten auf Input- oder Beschaffungsmärkten gibt.³¹ Erfolgreiche Unternehmen verfügen über besondere "Güter", die nicht (leicht) übertragbar und imitierbar und deshalb auch nicht leicht für Konkurrenten erwerbbar sind. Solche "resources" können mehr oder auch weniger konkret sein, und sie können in einzelnen oder mehreren Geschäftsbereichen oder auch auf der Gesamtunternehmensebene genutzt werden. Wenn sie nicht konkret sind und zumindest gewisse Ähnlichkeiten zu Fähigkeiten erkennen lassen, werden sie in der blumigen Sprache der Strategieforscher und -berater auch als Kernkompetenzen bezeichnet. Wenn Unternehmen erfolgreich auf mehreren Märkten agieren können, dann liegt dies daran, daß sie vielfältig nutzbare Ressourcen oder Kernkompetenzen besitzen. Offensichtlich ist es dann wichtig, durch Koordination dafür zu sorgen, daß sie am richtigen Ort und in der richtigen sachlichen und zeitlichen Zuordnung von Aktivitäten zum Einsatz kommen.

Im Rahmen des "resource-based view" wird noch deutlicher als bei Porter betont, daß Strategie dazu dient, Renten zu erwirtschaften bzw. das Potential dafür zu schaffen. Damit werden Absatzmarktunvollkommenheiten nicht absolut, wohl aber relativ unwichtiger. Zudem wird ein intertemporaler Zusammenhang erkennbar, der in der sonstigen Literatur nicht gesehen wird: Die Unvollkommenheit der Märkte für materielle und immaterielle Faktoren und Zwischenprodukte bringt die Möglichkeit und die Notwendigkeit mit sich, die speziellen Ressourcen und Kernkompetenzen, die typischerweise nicht durch Verkauf kapitalisiert werden können, in mehreren Zeitperioden zu nutzen.³² Damit dies möglich wird, müssen

³⁰ Siehe Porter (1994) zum Unterschied zwischen Frameworks und Theorien und zur Bedeutung der Frameworks.

³¹ Vgl. zu diesem Ansatz Wernerfelt (1984), Barney (1991), Peteraf (1993), Winter (1995) und das 2. Kapitel des Lehrbuchs von Collis/Montgomery (1997).

³² Vgl. hierzu auch Milgrom/Roberts (1992, S. 107f. und 570ff.).

Unternehmungen dauerhaft existieren. Das Ziel der Unternehmenserhaltung und die schon im Zusammenhang mit der Organisation angesprochene und auch bei Gutenberg anklingende Verselbständigung der Unternehmung gegenüber Individualinteressen werden durch diese Argumentation der neuen Strategieliteratur gestützt.

Es gibt vielfältige Beziehungen zwischen der neuen, ökonomisch inspirierten Strategiediskussion und der Theorie der Unternehmung. Marktunvollkommenheiten und die Unvollständigkeit von Verträgen sind für beide konstitutiv: Ohne Marktunvollkommenheiten und in einer Welt, in der Verträge alles regeln könnten, was zu regeln wäre, gäbe es keinen Grund, warum Unternehmen existieren, und es ließe sich wenig Substantielles über Strategien sagen. Beide Literaturstränge verwenden heute dasselbe Bild der Welt.

Welche Beziehungen zur neueren Theorie der Unternehmung und zu Gutenberg läßt die aktuelle Strategiediskussion erkennen? Gutenberg spricht nicht von Strategien, und erst recht nicht von Gesamtunternehmensstrategien. Die Unternehmungen, die als Vorbilder seine Theorie geprägt haben dürften, waren keine international tätigen Konzerne mit einer breiten Produktpalette, bei denen viel zu "konfigurieren" gewesen wäre. Aber er betont nachdrücklich die Notwendigkeit der Koordination. Gutenbergs Unternehmen erlangten Wettbewerbsvorteile dann, wenn sie besonders gut darin waren, das zu tun, was zu der Zeit, als sein Werk entstand, besonders wichtig und besonders schwierig war: mit geringen Kosten produzieren, sich an wechselnde Gegebenheiten anpassen und den Betrieb bzw. die Unternehmung vor finanziellen Störungen absichern und dabei, dies aber eher als sekundäre Erwägung, auch noch Marktunvollkommenheiten ausnutzen. Was eine optimale Strategie darstellt, ist immer zeit- und situationsgebunden. Für seine Zeit hat Gutenberg implizit die adäquate Strategieempfehlung und explizit das adäquate strategische Instrumentarium geliefert.

3. Theorie der Unternehmung und Komplementarität

a) Das Konzept der Komplementarität

Die Idee der Komplementarität ist ganz einfach und aus dem Alltagsleben bekannt. Ein Abendessen in einem Restaurant kann als Beispiel dienen. Es besteht aus verschiedenen Elementen wie den Speisen, den Getränken, der Dekoration des Restaurants, dem Verhalten der Bedienung und dem Preis. Jeder hat eine Vorstellung davon, was es heißt, daß das Abendessen gelungen ist. Es dürfte auch unmittelbar einsichtig sein, daß es dafür wichtig ist, daß die Elemente Speisen, Wein, Bedienung, Aufmachung etc. zueinander passen oder aufeinander abgestimmt sind. Ein Wein, der nicht zum Essen und zum Ambiente paßt, mag für sich genommen noch so gut sein; wenn er nicht auf die anderen Elemente des Restaurantbesuchs abgestimmt ist, verliert er an (Genuß-)Wert. Gute Wirte bieten zueinander

passende Leistungen zu einem adäquaten Gesamtpreis an. Das heißt nicht, daß man als Wirt oder als Gast nicht zwischen verschiedenen Restaurants wählen kann und sollte. Aber allein daß in einem Restaurant das Essen besser ist, dürfte dabei nicht den Ausschlag geben. Vermutlich mindestens so wichtig ist, daß Essen, Wein, Ambiente und Preis miteinander harmonieren. Im Wettbewerb der Restaurants in Köln haben vermutlich diejenigen die besten Chancen, bei denen alles zusammenpaßt. Wenn ein Wirt sein Lokal verbessern will, muß er vieles zugleich verändern. Sonst besteht die Gefahr, daß die Gäste ausbleiben.

Ein System weist die Eigenschaft der Komplementarität auf, wenn sich (einige) seine(r) Elemente in ihrer Wirkung gegenseitig verstärken. Man nennt zwei Elemente eines Systems dann komplementär, wenn die Ausprägung des einen Elements bestimmt, welche Ausprägung des anderen Elements optimal für das ganze System ist. Aktivitäten eines Unternehmens sind komplementär, wenn "increases in the level of some activities raise the marginal productivity of the other activities" (Milgrom/Roberts, 1992, S. 118). Die Elemente, auf die das Attribut "komplementär" angewendet werden können, sind vielfältig, und sie brauchen nicht numerisch skaliert zu sein. Eine gut (optimal) aufeinander abgestimmte Ausprägung der Elemente eines Systems nennt man auch ein "Regime". Eine Auswahl, gegebenenfalls durch Konkurrenz, erfolgt zwischen Regimen. Die Anpassung von komplementären Systemen an Datenänderung ist strukturell anders als bei Systemen, die diese Eigenschaft nicht aufweisen. Regime tendieren dazu, stabil zu bleiben und dann plötzlich zu "kippen", wenn sich externe Faktoren wesentlich verändern.³³

So bekannt das Phänomen der Komplementarität aus dem Alltagsleben ist, so ungewöhnlich erscheint es im Vergleich zur etablierten ökonomischen Theorie wegen der dort üblichen Konvexitätsannahmen. Stellt man sich die Wirkung der Merkmalsausprägungen auf die (bewerteten) Systemeigenschaften in Analogie zu dem "Ertragsgebirge" aus der Produktionstheorie vor, dann ist dieses "Gebirge" bei komplementären Systemen kein Berg, sondern ein ansteigendes Tal.

Bei Gutenberg kommt am Ende des ersten Bandes der "Grundlagen" der Aspekt der Komplementarität in unerwartet deutlicher Sprache zum Ausdruck: Die "Prinzipien", die einen bestimmten Betriebstyp kennzeichnen, müssen zusammenpassen, sonst gibt es nur "Reibungen" (1983, S. 507 - 510). Ich werde später noch darauf eingehen, wie sich die Idee der Komplementarität in Gutenbergs Ausführungen zur Unternehmensplanung und zur Rolle des dispositiven Faktors wiedererkennen läßt.

³³ Vgl. dazu Milgrom/Roberts (1990 und 1995) sowie bezogen auf Finanzsysteme die empirischen Arbeiten von Knobling (1998), Franks/Mayer (1995) und Schmidt/Tyrell (1997) und die modelltheoretische Untersuchung von Hackethal/Tyrell (1997).

b) Komplementarität und Unternehmensorganisation

Die Hauptelemente der Unternehmensorganisation oder, wie es Brickley/Smith/ Zimmerman nennen, der "organizational architecture", sind die Verteilung von Entscheidungsrechten, das Belohnungssystem und das System, mit dem Leistungen gemessen werden. Alle drei Pfeiler der Architektur sind sehr weit verzweigt. Zu den Entscheidungsrechten gehört, worüber in welchem Maße verfügt werden kann; zum Belohnungssystem gehört die Art, wie in einer Unternehmung Führungspositionen besetzt werden; und zur Leistungsmessung gehört die Bewertung der Unternehmung an der Börse ebenso wie das interne Rechnungswesen.

Die "Organisationsarchitektur" einer Unternehmung ist ein System, für dessen Verständnis das Konzept der Komplementarität der Elemente sehr hilfreich ist. Es würde zu weit führen, dies hier im Detail darzulegen.³⁴ Zwei Beispiele für in sich stimmige "Architekturen" müssen hier genügen. Die Beispiele betreffen das Job Design einzelner Mitarbeiter. Entsprechende Überlegungen ließen sich für Abteilungen eines Unternehmens und für Tochtergesellschaften eines multinationalen Konzerns entwickeln, und für eine vollständige Beschreibung einer Unternehmensorganisation wäre darzulegen, wie das Design einzelner Stellen, einzelner Abteilungen und der gesamten Unternehmung aufeinander bezogen und zueinander passend ausgestaltet sind bzw. sein sollten.

Wenn es leicht ist, die relevante Leistung eindeutig anhand von Ergebnissen zu messen, dann kann mit starken nur von dem individuellen Arbeitsergebnis abhängigen finanziellen Anreizen gearbeitet werden, und es ist nicht erforderlich, den Handlungsspielraum der betreffenden Mitarbeiter einzuschränken. Sie haben wegen der starken finanziellen Leistungsanreize selbst genug Interesse, das zu tun, was von ihnen erwartet wird. Zugleich ist es durchaus möglich, die betreffenden Mitarbeiter aus dem rechtlichen Unternehmensverband auszugliedern, wenn sie zur Erfüllung ihrer Aufgaben nicht wichtige Unternehmensressourcen brauchen, deren pflegliche Behandlung aber faktisch ein "job enrichment" bedeuten und damit wieder einen Grund für eine Einbeziehung in die Unternehmung bieten würde. Ein Beispiel für ein solches Job Design sind selbständige Versicherungsvertreter.

Es ist aber auch möglich, unternehmensintern eingesetzte Mitarbeiter leistungsabhängig zu bezahlen, wenn sie beispielsweise an einem Produktionsband genau definierte und gut meßbare Aufgaben zu erfüllen haben. Diese erfordern in der Regel wenig Qualifikation und damit geringe Investitionen in eine Ausbildung, die sie nicht auch andernorts nutzen könnten. Sind Positionen so beschrieben, gibt es für beide Seiten weniger gewichtige Gründe, warum

³⁴ Vgl. Brickley/Smith/Zimmerman (1996, Kapitel 8 - 14) und Milgrom/Roberts (1992, besonders Kapitel 4 und 9) und Kreps (1997)

Arbeitsverhältnisse auf längere Zeit angelegt sein müßten. Schneller Personalwechsel und Entlassungen und Neueinstellungen bei Beschäftigungsschwankungen sind besonders dann für Unternehmen wichtig, wenn viel Kapital eingesetzt werden muß, um economies of scale zu realisieren. Wenn die Kapitalausstattung die Produktion schon unelastisch werden läßt, ist es für ein Unternehmen um so wichtiger, sich hinsichtlich der Arbeitskosten anpassen zu können. Dies ist für die Mitarbeiter eher akzeptabel, wenn sie jederzeit schon für alle Leistungen bezahlt worden sind, die sie für die Unternehmung erbracht haben.

Wenn hingegen die Aufgaben eines Mitarbeiters vielfältig sind, Flexibilität erfordern und eine enge Koordination mit anderen Personen oder Abteilungen nötig und sinnvoll machen, dann kann die Unternehmung ihn nicht anhand der jeweils in einer gegebenen Periode gemessenen Leistung entlohnen, denn sonst gäbe es "Reibungen", wenn er sich aufgrund aktueller Umstände verstärkt einer Aufgabe widmen müßte, für die er wegen Meßproblemen weniger entlohnt wird als bei einer anderen. Eine feste Entlohnung schwächt den Leistungsanreiz ab und regt dazu an, Aktivitäten zu entfalten, die nicht im Unternehmensinteresse liegen. Zum Job Design gehört es in diesem Fall, den Handlungsspielraum des Mitarbeiters einzuengen,³⁵ z.B. indem Großraumbüros eingerichtet, feste Arbeitszeiten und Anwesenheit am Arbeitsplatz verlangt werden. Arbeitsanreize müssen in diesem Fall durch andere Mechanismen wie insbesondere ein Beförderungssystem geschaffen werden, bei dem Unternehmensangehörige bevorzugt werden. Damit dies ein glaubhaftes Angebot und dadurch einen wirkungsvollen Anreiz darstellt, muß die Wahrscheinlichkeit dafür, daß der Mitarbeiter befördert werden kann, hoch sein. Dies erfordert tiefe Hierarchien und weitgehende Beschäftigungssicherheit für die betreffenden Mitarbeiter. Sind diese dadurch stärker an das Unternehmen gebunden, lohnt es sich wiederum für beide Seiten mehr, sie zu qualifizieren und ihre unternehmensspezifischen Kenntnisse zu erhöhen, was die Vielseitigkeit ihrer Einsatzmöglichkeiten und damit ihre Flexibilität steigert.

Stimmige Organisationsarchitekturen wie die in den beiden Beispielen beschriebenen bestehen aus komplementären Elementen. Das macht sie schwerfällig und resistent gegen Versuche, sie durch partielle Anpassungen zu verändern. Leicht in Gang zu setzende Änderungen einzelner Elemente würden zu Inkonsistenzen im Gesamtgefüge und damit zu Problemen führen, die am einfachsten dadurch zu beheben wären, daß die Unternehmung zu ihrer alten "Architektur" zurückkehrt.³⁶ Zu "Regimewechseln" kommt es oft erst dann, wenn eine gravierende Krise umfassende Veränderungen erzwingt.³⁷ Solche Änderungen bleiben sinnvollerweise selten auf die Organisationsstruktur beschränkt, sondern sind Änderungen der Gesamtstrategie der

³⁵ Vgl. Holmström/Milgrom (1994).

³⁶ Dies kann einer der Gründe sein, warum Umstrukturierungen so schwer durchzusetzen sind.

³⁷ Vgl. exemplarisch für die Automobilindustrie Wiedeking (1995).

Unternehmung.

c) Komplementarität, Organisation und Strategie

Die Organisationsarchitektur ist kein Selbstzweck. Sie dient der Schaffung von Anreizen, die wiederum so wirken sollen, daß durch die damit ausgelösten Handlungen die Unternehmung wettbewerbsfähig gemacht wird, bzw. allgemeiner gesprochen, die Unternehmensziele erreicht werden. Daraus folgt, daß die Organisationsgestaltung Teil der Gesamtstrategie bzw. die Organisationsarchitektur Teil der Gesamtstruktur der Unternehmung ist. Die Gesamtstrategie/Gesamtstruktur ist ihrerseits als ein komplementäres System zu kennzeichnen. Es besteht außer aus der Organisationsstruktur aus

- den Ressourcen einschließlich der Kernkompetenzen, über die die Unternehmung verfügt,
- dem Produktionsprogramm und den verwendeten Produktionstechniken,
- der Stellung der Unternehmung in ihren verschiedenen Märkten und
- der Corporate Governance als dem Steuerungssystem für das Verhalten der Unternehmensleitung.

Die Einbeziehung der Unternehmensverfassung macht wenigstens teilweise auch das Zielsystem der Unternehmung zu einer endogenen Variablen: Denn die Form der Unternehmensfinanzierung und der Einfluß der Kapitalgeber auf das Entscheidungssystem bedingen sich gegenseitig. Welche Merkmalsausprägung beide "Systemelemente" annehmen sollten hängt davon ab, welche Art von "assets" die Unternehmung braucht, und dies bestimmt im Umkehrschluß, welche Erwartungen und damit auch welche Verhaltensanreize sowohl Kapitalgeber als auch Mitarbeiter, Abnehmer und Lieferanten haben.

Die Komplementarität des Gesamtsystems läßt sich am besten anhand von Beispielen darstellen. Das Musterbeispiel ist "Lincoln Electric", die erfolgreichste und seit vielen Jahren meistverkaufte aller Harvard Case Studies (Lincoln Electric Company, 1975). Jeder MBA-Student an einer guten amerikanischen Business School muß sie genau deshalb bearbeiten, weil sie zeigt, worin Komplementarität besteht und wie wichtig sie ist. Bei "Lincoln" sind die Arbeitsorganisation, die Produktionstechnik, die Vertriebsorganisation, die Unternehmensverfassung und Finanzierung, um nur die wichtigsten Elemente zu nennen, so aufeinander abgestimmt, daß dieses Unternehmen überaus erfolgreich und zudem das System für alle Beteiligten gut verständlich ist. Interessanterweise ist bei Lincoln faktisch eine weitgehende Mitbestimmung und Arbeitnehmerbeteiligung am Kapital verwirklicht, und dies ist für die Funktionsfähigkeit und Stabilität des Systems wesentlich. Das andere ebenso markante

und bekannte Beispiel eines abgestimmten und dadurch extrem erfolgreichen Systems ist das "modern manufacturing system" von Toyota.³⁸

Auch eine Gesamtstrategie/Gesamtstruktur ist kein Selbstzweck, und es ist nicht beliebig, welches System gewählt wird und erfolgreich ist. Externe Determinanten sind Markt, Technologie und das institutionelle, regulatorische und politische Umfeld (Brickley/Smith/Zimmerman, 1996, S.147). Wegen der Komplementarität der Elemente eines solchen Systems und der daraus resultierenden Schwierigkeit, seine Konstruktion durch partielle Variationen zu verändern, wegen der Bedeutung von Erwartungen für die Funktionsweise von Anreizsystemen und wegen dem Ausmaß von nicht leicht übertragbarer, "idiosynkratischer" Information ist allerdings auch die Geschichte einer Unternehmung eine wesentliche Determinante dafür, welche Gesamtstruktur eine Unternehmung in einem gegebenen Zeitpunkt annehmen kann. Derselbe Umstand, daß sich eine stimmige Gesamtstruktur nicht schrittweise herstellen läßt, ist schließlich ein Grund dafür, daß ein Unternehmen, das über eine solche Struktur verfügt, auch einen gewissen Schutz vor Konkurrenten besitzt. Eine kompatible Strategie stellt eine Eintrittsbarriere für andere und damit eine wertvolle "Ressource" dar, weil sie von anderen nicht (leicht) imitiert werden kann, auch wenn es offensichtlich sein sollte, daß sie zum Erfolg führt.³⁹

Was ergibt sich aus dem hier vorgestellten theoretischen Kontext hinsichtlich der wesentlichen und/oder strategischen Aufgaben der Unternehmensleitung? Vier Hauptaufgaben sind besonders hervorzuheben:

(1) Festlegung der Unternehmensziele. Unternehmensziele als die Maximen, denen die Unternehmung mit ihrer Politik folgen soll, sind auch ein Teil des Anreiz- und Steuerungssystems, von dem der Erfolg einer Unternehmung entscheidend abhängt und Teil der impliziten Verträge der Mitarbeiter, Lieferanten etc. mit der Unternehmung. Ziele zu setzen, ist damit auch in einer kapitalistischen Marktwirtschaft, in der die Interessen der Eigentümer besonderes Gewicht haben, eine wirkliche Aufgabe, denn zwischen der Verfolgung der Eigentümerinteressen und der Rolle der Unternehmensziele als Anreiz- und Steuerungsinstrument kann es Konflikte geben, die aufzulösen eine "echte Führungsaufgabe" darstellt. Unternehmenswachstum und Unternehmenserhaltung im Sinne einer Absicherung der Unternehmung von Störungen könnten sich bei dieser Abwägung als beiden Funktionen weitgehend entsprechende Unternehmensziele erweisen. Es ist zu beachten, daß mit der

³⁸ Vgl. zu diesem Produktionssystem Womack/Jones/Roos (1990) und Milgrom/Roberts (1990 und 1992).

³⁹ Vgl. die in Milgrom/Roberts (1995) geschilderten mißglückten Versuche der Konkurrenten von Lincoln Electric, deren System zu imitieren.

Zuweisung dieser Aufgabe an die Unternehmensspitze das Problem auftaucht, daß sich die Unternehmensleitung selbst "opportunistisch" verhält und ihre eigenen Interessen verfolgt.⁴⁰

(2) Festlegung der Strategie im Sinne von Konfiguration und Koordination gemäß der oben zitierten Definition von Collis/Montgomery (1997). Die Konfiguration von Ressourcen und Aktivitäten, die Koordination zwischen Abteilungen und Unternehmensteilen und die Abstimmung zwischen Konfiguration und Koordination sind Aufgaben der Unternehmensspitze, weil in einem streng komplementären System die Informationen und die Anreize der Entscheidungsträger auf dezentraler Ebene nicht ausreichen, um von sich aus eine Koordination zu erzeugen, die das Gesamtsystem optimieren würde. Die internen Beziehungen sind damit in vielen Fällen strukturell unterschiedlich von marktmäßigen Beziehungen. Unternehmensinterne Koordination über marktähnliche Mechanismen wie interne Verrechnungspreise abwickeln zu wollen, kann daher dysfunktional sein.⁴¹

(3) Die Unternehmensleitung hat die Aufgabe, die Komplementarität zwischen den Elementen des Gesamtsystems herzustellen bzw. zu sichern und auszubauen und das System davor zu schützen, daß seine Konsistenz durch partielle Änderungen gefährdet wird. Diese Aufgabe sollte so verstanden und gelöst werden, daß nicht zugleich alle Reformimpulse erstickt werden und schließt ein, daß die Unternehmensleitung die Unternehmensgrenzen festlegen soll. Denn ob bestimmte Aktivitäten innerhalb oder außerhalb des Unternehmens angesiedelt sind, wird in den meisten Fällen die Systemeigenschaften tangieren.

(4) Die Unternehmensleitung muß prüfen, ob ein kohärentes System noch sinnvoll ist und gegebenenfalls durch umfassende Reformen einen Wechsel des "Regimes" herbeiführen. Weil dies gerade nicht durch sukzessive einzelne Schritte erreicht werden kann, ist diese Aufgabe wohl die schwierigste von allen.

Interessanterweise ergibt sich aus der neueren Theorie der Unternehmung nicht nur, welche die genuinen Aufgaben der Gesamtunternehmensleitung sind, sondern diese Theorie bietet auch eine Hilfestellung zur Lösung dieser Aufgaben, denn die Komplementarität als eine wichtige, wenn nicht unverzichtbare, Eigenschaft erfolversprechender Unternehmensstrategien reduziert die Menge der Handlungsalternativen, die eine genauere Betrachtung durch die Unternehmensspitze verdienen: Strategien, deren Elemente nicht so aufeinander abgestimmt sind, daß die Komplementarität zwischen ihnen ausgenutzt wird, können in einer Vorauswahl als ohnehin nicht relevant, weil nicht erfolgsträchtig, ausgeschlossen werden.

⁴⁰ Vgl. Anmerkung 29 und die dort angegebenen Quellen.

⁴¹ Vgl. Neus (1997). Verrechnungspreise haben in dieser Theorie die Funktion, Verhalten zu steuern. Siehe dazu insb. Baker/Gibbons/Murphy (1997).

Es erübrigt sich fast von selbst, hier auf die Parallele zu den Ausführungen Gutenbergs über die Rolle der Betriebs- und Unternehmensleitung bzw. des dispositiven Faktors hinzuweisen. Auch wenn Gutenberg nicht Komplementarität im Sinne der obigen Ausführungen als den Grund dafür angibt, warum es "echte Führungsentscheidungen" gibt, die nur "aus dem Ganzen des Unternehmens heraus getroffen werden können" (Gutenberg, 1983, S.134), ist seine Kennzeichnung der "echten Führungsentscheidungen" als der Hauptaufgabe der obersten Unternehmensleitung auch im Lichte aktuellster theoretischer Entwicklungen uneingeschränkt richtig und aktuell.

VI. Theorie der Unternehmung als Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

In deutlichem Gegensatz zu der fast nur als Grundlagenforschung einzustufenden Theorie der Unternehmung der 70er und 80er Jahre bezieht sich die Theorie der Unternehmung der 90er Jahre auch unmittelbar auf praktisch relevante Themen. Die neue Theorie der Unternehmung betrifft somit Managementfragen; sie ist von ihrem Inhalt her auch eine Managementlehre. Ihre Überlegungen betreffen Grundsatzentscheidungen mit weitreichenden und nur schwer umkehrbaren Konsequenzen für die ganze Unternehmung. Solche Entscheidungen werden strategisch genannt, und sie sind vom Top-Management zu treffen. Gerade die oberste Unternehmensleitung sollte eine Vorstellung davon haben,

- (1) wie in dem Gesamtsystem aus Fertigungstechnik, Marktstrategie, Organisationsdesign einschließlich der Gestaltung von Zuliefer- und Abnehmerbeziehungen sowie Finanzierung Kohärenz hergestellt werden kann,
- (2) daß die Komplementarität zwischen den Elementen dieses Systems in Wettbewerbsvorteile umgesetzt werden kann und vor allem
- (3) daß fehlende Kohärenz ein Unternehmen gefährdet.

Deshalb ist die neue Theorie der Unternehmung zumindest in ihrem Anspruch und ihrem Ansatz - und meines Erachtens auch von ihrem Potential her - die theoretische Basis einer "Top-Management-Lehre".⁴² Im Gegensatz zur herkömmlichen Behandlung von Strategiefragen verfügt diese "Top-Management-Lehre" mit der neuen Theorie der Unternehmung über eine solide ökonomisch-theoretische Grundlage. Dem Wissenschaftler wird daran zudem gefallen, daß es dazu schon abstrakte Modelle mit sehr anspruchsvoller Mathematik gibt.⁴³ Strategie wird zur Gestaltung von Unternehmenssystemen, die auf

⁴² Genau so wird sie auch seit kurzem an denjenigen amerikanischen Business Schools positioniert, die auf diesem Gebiet aktiv forschen, etwa in Harvard (Jensen, Baker, Montgomery u.a.), am MIT (Holmström), in Stanford (Milgrom, Roberts, Kreps), Rochester (Brickley u.a.) und an der Northwestern University (Besanko u.a.).

⁴³ Vgl. Milgrom/Roberts (1990 und 1995) und Holmström/Milgrom (1991 und 1994).

ökonomisch relevanter Komplementarität zwischen den Elementen beruhen; es scheint möglich, die herkömmliche Mischung aus Dompteursprache oder "Manatschment-Gequatschment" (Schneider, 1997, S. 441) und Managementtechniken durch ökonomische Substanz zu ersetzen.

Die neue Theorie der Unternehmung ist Allgemeine Betriebswirtschaftslehre⁴⁴ ganz im Sinne Gutenbergs, denn sie begreift den Gesamtzusammenhang der Unternehmung als ihren inhaltlichen Kern. Dadurch paßt sie in das Programm einer einheitlichen Wirtschaftswissenschaft, für dessen konsequente Verfolgung Gutenberg bekanntlich mit mehreren Ehrendokortiteln ausgezeichnet worden ist (Gutenberg, 1989, S. 285ff.).⁴⁵ Als Allgemeine Betriebswirtschaftslehre stellt sie die von Schneider (1990) und Elschen (1995) geforderte ökonomisch-betriebswirtschaftliche "Kernforschung" dar: Sie ist Kern der betriebswirtschaftlichen Forschung, und sie erforscht den Kern des Faches. Die Ausrichtung an der neuen Theorie der Unternehmung könnte die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre davor schützen, zum wissenschaftlich uninteressanten "Ramschladen" oder zum "Dünnaufguß" der funktionsbezogenen Speziellen Betriebswirtschaftslehren zu degenerieren.⁴⁶

⁴⁴ Dies freilich ohne jede inhaltliche Abgrenzung gegenüber der Volkswirtschaftslehre.

⁴⁵ Mir als Frankfurter Betriebswirt liegt diese Orientierung sehr nahe, siehe dazu den Bericht von der Frankfurter Tagung des Verbandes der betriebswirtschaftlichen Hochschullehrer in Ordleheide/Rudolph/Büsselmann (1991).

⁴⁶ Vgl. zu diesen Begriffen, die auf die Münsteraner Debatte zurückgehen, Elschen (1995, S: 205f.).

Literaturverzeichnis

- Albach, H. (1981): The Nature of the Firm - A Production-theoretical Viewpoint; in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 137, S. 717 - 722
- Albach, H. (1988): Editorial; in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 58. Jg., S. 3 - 10
- Albach, H. (1991): Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft; in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 3/93, S. 7 - 26
- Alchian, A. (1993): Thoughts on the Theory of the Firm; in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, S. 365 - 369
- Alchian, A./Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization; in: American Economic Review, Vol. 62, S. 777 - 795
- Allen, F./Gale, D. (1997): Comparative Financial Systems: Competition vs. Insurance; unveröffentlichtes Manuskript; Philadelphia
- Baker, G./Gibbons, R./Murphy, K.J. (1997): Implicit Contracts and the Theory of the Firm; Working Paper; Harvard Business School; Boston, MA
- Barney, J. (1991): Firm Resources and Strategic Competitive Advantage; in: Journal of Management, Vol. 17, S. 99 - 120
- Berle, A.A./Means, G.C. (1932): The Modern Corporation and Private Property; New York
- Brickley, J./Smith, C.W./Zimmerman, J.L. (1996): Organizational Architecture: A Managerial Economics Approach; New York
- Chandler, A.D. (1962): Strategy and Structure; Cambridge, MA
- Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm; in: Economica, N.S., Vol. 4, S. 386 - 405
- Collis, D.J./Montgomery, C.A. (1997): Corporate Strategy - Resources and the Scope of the Firm; Chicago et. al.
- Demsetz, H. (1991): The Theory of the Firm Revisited; in: Williamson, O./Winter, S. (Hrsg.): The Nature of the Firm - Origin, Evolution and Development; New York
- Dunning, J.H. (1988): The New Style Multinationals - Circa the late 1980s and early 1990s; in: Dunning, J.H. (Hrsg.): Explaining International Production; London; S. 327 - 347
- Elschen, R. (1995): Was ist das Allgemeine in der "Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre"?; in: Elschen, R./Siegel, T./Wagner, F. (Hrsg.): Unternehmenstheorie und Besteuerung, Festschrift für Dieter Schneider; Wiesbaden; S. 203 - 227
- Fama, E. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm; in: Journal of Political Economy, Vol. 88, S. 288 - 307

- Fama, E./Jensen. M. (1983a): Separation of Ownership and Control; in: Journal of Law and Economics, Vol. 26, S. 301 - 326
- Fama, E./Jensen. M. (1983b): Agency Problems and Residual Claims; in: Journal of Law and Economics, Vol. 26, S. 327 - 349
- Franks, J./Mayer, C. (1995): Ownership and Control; in: Siebert, H. (Hrsg.): Trends in Business Organization: Do Participation and Cooperation Increase Competitiveness?; Tübingen; S. 171 - 195
- Grossman, S./Hart, O. (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration; in: Journal of Political Economy, Vol. 94, S. 691 - 719
- Gutenberg, E. (1929): Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie; Berlin et.al.
- Gutenberg, E. (1951/1983): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 1: Die Produktion; 1. Aufl. 1951; 24. Aufl. 1983; Berlin et.al.
- Gutenberg, E. (1955/1984): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 2: Der Absatz; 1. Aufl. 1955; 17. Aufl. 1984; Berlin et.al.
- Gutenberg, E. (1969/1980): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 3: Die Finanzen; 1. Aufl. 1969; 8. Aufl. 1980; Berlin et.al.
- Gutenberg, E. (1958): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre; Wiesbaden
- Gutenberg, E. (1962): Unternehmensführung - Organisation und Entscheidungen; Wiesbaden
- Gutenberg, E. (1989): Zur Theorie der Unternehmung: Schriften und Reden von Erich Gutenberg; hrsg. von H. Albach; Wiesbaden
- Hackethal, A./Tyrell, M. (1997): Komplementarität als Merkmal von Finanzsystemen - eine modelltheoretische Analyse; Arbeitspapier; Johann Wolfgang Goethe-Universität; Frankfurt/Main
- Hart, O. (1993): An Economist's View of Fiduciary Duties; London School of Economics Discussion Paper; London
- Hart, O. (1995): Firms, Contracts and Financial Structure; Oxford
- Heinen, E. (1962): Die Zielfunktion der Unternehmung; in: Koch, H. (Hrsg.): Zur Theorie der Unternehmung; Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg; Wiesbaden
- Heinen, E. (1976): Grundfragen der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre; München
- Holmström, B./Milgrom, P. (1991): Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design; in: Journal of Law, Economics and Organization, Vol. 7 (Special Issue), S. 24 - 52

- Holmström, B./Milgrom, P. (1994): The Firm as an Incentive System; in: American Economic Review, Vol. 84, S. 972 - 991
- Holmström, B./Tirole, J. (1989): The Theory of the Firm; in: Schmalensee, R./Willig, R. (Hrsg.): Handbook of Industrial Organization, Vol.1; Amsterdam et.al.; S. 61 - 133
- Jensen, M. (1983): Organization Theory and Methodology; in: Journal of Accounting Research, Vol. 58, S. 319 - 339
- Jensen, M./Meckling, W. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure; in: Journal of Financial Economics, Vol. 3, S. 305 -360
- Knobling, P. (1998): Die Interdependenz von Unternehmensverfassung und Unternehmensfinanzierung bei börsennotierten Aktiengesellschaften; Frankfurt/Main (im Druck)
- Köhler, R. (1966): Theoretische Systeme der Betriebswirtschaftslehre; Stuttgart
- Kosiol, E. (1966): Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum; Reinbek bei Hamburg
- Kreps, D. (1990): A Course in Microeconomic Theory; New York et.al.
- Kreps, D. (1997): Human Resource Management: A Strategic Approach; unveröffentlichtes Manuskript; Stanford
- Laux, C. (1996): Kapitalstruktur und Verhaltenssteuerung; Wiesbaden
- Lincoln Electric Company (1975): Harvard Business School, Case Study No. 376-028
- Machlup, F. (1967): Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial; in: American Economic Review, Vol. 57, S. 1 - 33
- Milgrom, P./Roberts, J. (1990): The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization; in: American Economic Review, Vol. 80, S. 511 - 528
- Milgrom, P./Roberts, J. (1992): Economics, Organization and Management; Englewood Cliffs, NJ
- Milgrom, P./Roberts, J. (1995): Complementarities and Fit: Strategy, Structure and Organizational Change in Manufacturing; in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 19, S. 179 - 208
- Neus, W. (1997): Verrechnungspreise - Rekonstruktion des Marktes innerhalb der Unternehmung?; in: Die Betriebswirtschaft, Vol. 57, S. 38 - 47
- Nicklisch, H. (1928): Grundfragen für die Betriebswirtschaftslehre; Stuttgart
- Ordelheide, D./Rudolph, B./Büßelmann, E. (Hrsg.) (1991): Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie; Stuttgart

- Peteraf, M.A. (1993): The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View; in: Strategic Management Journal, Vol. 13, S. 179 - 191
- Picot, A./Dietl, H./Franck, E. (1997): Organisation: Eine ökonomische Perspektive; Stuttgart
- Porter, M. (1980): Competitive Strategy; New York
- Porter, M. (1985): Competitive Advantage; New York
- Porter, M. (1994): Toward a Dynamic Theory of Strategy; in: Rumelt, R./Schendel, D./Teece, D. (Hrsg.): Fundamental Issues in Strategy - A Research Agenda; Boston, MA
- Schauenberg, B. (1993): Art. "Theorien der Unternehmung"; in: Wittmann, W. et.al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre, 5. Aufl., Teilband 3; Stuttgart; Sp. 4168 - 4182
- Schauenberg, B./Schmidt, R.H. (1983): Vorarbeiten zu einer Theorie der Unternehmung; in: Kappler, E. (Hrsg.): Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre als ökonomische Theorie; Spardorf; S. 247 - 276
- Schmidt, R.H. (1995): Die Grenzen der (Theorie der) multinationalen Unternehmung; in: Bühner, R./Haase, K./Wilhelm, J. (Hrsg.): Die Dimensionierung des Unternehmens; Stuttgart; S. 73 - 95
- Schmidt, R.H. (1998): Corporate Governance: The Role of other Constituencies; erscheint in: Pezard, A./Thiveaud, J.M. (Hrsg.): Workable Corporate Governance: Cross Border Perspectives; Paris
- Schmidt, R.H./Spindler, G. (1997): Shareholder-Value zwischen Ökonomie und Recht; in: Assmann, H.D. et.al. (Hrsg.): Wirtschaft- und Medienrecht in der offenen Demokratie, Festschrift für Friedrich Kübler; Heidelberg; S. 515 - 555
- Schmidt, R.H./Terberger, E. (1997): Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie; 4. Aufl.; Wiesbaden
- Schmidt, R.H./Tyrell, M. (1997): Financial Systems, Corporate Finance and Corporate Governance; in: European Financial Management, Vol. 3, S. 333 - 361
- Schneider, D. (1984): Erklären Lieb-Coase-ungen mit einem „Marktversagen“ die Existenz von Unternehmen?; in: Schanz, G. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie; Wiesbaden; S. 225-246
- Schneider, D. (1985): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre; 2. Aufl.; München
- Schneider, D.(1990): Verfehlte Erwartungen an eine Allgemeine Betriebswirtschaftslehre in Lehre und Forschung; in: Die Betriebswirtschaft, 50. Jg., S. 272 - 280
- Schneider, D.(1993): Betriebswirtschaftslehre, Band 1: Grundlagen; München, Wien

- Schneider, D. (1996): Alternative Sichtweisen für eine Theorie der Unternehmung; Arbeitspapier für die Kommission „Wissenschaftstheorie“; Bochum
- Schneider, D. (1997): Betriebswirtschaftslehre, Band 3: Theorie der Unternehmung; München, Wien
- Terberger, E. (1994): Neo-institutionalistische Ansätze; Wiesbaden
- Wernerfelt, B. (1984): A Resource-Based View of the Firm; in: Strategic Management Journal, Vol. 4, S. 171 - 180
- Wiedeking, W. (1995): Reengineering und Restrukturierung am Beispiel der Porsche AG; in: Schmalenbach-Gesellschaft (Hrsg.): Reengineering - Kongreßdokumentation; Stuttgart; S. 205 - 217
- Williamson, O. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications; New York et.al.
- Williamson, O. (1985): The Economic Institutions of Capitalism; New York et al.
- Winter, S.G. (1995): Four R's of Profitability: Rents, Resources, Routines and Replication; in: Montgomery, C.A. (Hrsg.): Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Synthesis; Boston, MA; S. 147 - 178
- Wöhe, G. (1959): Methodologische Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre; Meisenheim
- Wöhe, G. (1996): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre; 1.Aufl. 1960; 19. Aufl. 1996; München
- Womack, J.P./Jones, D.T./Roos, D.S. (1990): The Machine that Changed the World; New York

Zusammenfassung

Man kann leicht den Eindruck gewinnen, daß Gutenbergs Werk veraltet ist und inzwischen den Bezug zur mikroökonomischen Theorie der Unternehmung verloren hat. Der Eindruck ist aber falsch, wie sich anhand aktueller Entwicklungen der Theorie der Unternehmung zeigen läßt. Im Gegenteil bietet Gutenbergs betriebswirtschaftliche Theorie der Unternehmung durch ihre Hervorhebung der gesamtbetrieblichen Zusammenhänge wichtige Ansatzpunkte zur Beurteilung und Einordnung dieser neuen Theorie, denn in ihr geht es vor allem um ein tieferes ökonomisches Verständnis der Zusammenhänge, die die gesamte Unternehmung betreffen.

Als sie entstand, hatte Gutenbergs betriebswirtschaftliche Theorie der Unternehmung eine sichere Verankerung in der theory of the firm. Dies hat sich geändert, als die Mikroökonomie in den 70er und 80er Jahren unter dem Ansturm neoinstitutionalistischer Ansätze ihre Grundlagen in Frage zu stellen begann. Damit wurde Gutenbergs Theorie der volkswirtschaftliche "Boden" entzogen. Inzwischen hat sich diese Entwicklung umgekehrt, und dies nicht nur, weil inzwischen die in den letzten 20 Jahren entstandenen theoretischen Denkfiguren auf betriebswirtschaftliche Fragen angewendet werden können. Noch wichtiger ist das Konzept der Komplementarität in der neuen Theorie der Unternehmung. Komplementarität liegt vor, wenn die Elemente eines Systems zusammenpassen. Dies ist erforderlich, wenn das System erfolgreich sein soll. Erfolgreiche Unternehmen sind als Systeme mit den komplementären Elementen Organisationsdesign, Fertigungstechnik, Absatzstrategie und Finanzierung zu verstehen und zu gestalten.

Damit bekommt nicht nur Gutenbergs Theorie neue Aktualität, sondern es wird auch möglich, die traditionell "unökonomischen" Fragen von Organisationsgestaltung und Strategie ökonomisch zu erfassen und zugleich eine neue Rolle für die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre zu erkennen: Ähnlich wie Unternehmensstrategie die Herstellung und Bewahrung von Komplementaritäten und ihre Umsetzung in Wettbewerbsvorteile bedeutet, sollte die Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre darauf ausgerichtet sein, Komplementaritäten als das zu erforschen, was ein Unternehmen zusammenhält. Eine so verstandene Allgemeine Betriebswirtschaftslehre könnte auch wieder den Kern des Faches bilden und inhaltlich die Forschung und Lehre in den Speziellen Betriebswirtschaftslehren prägen.