

**Der Wandel der Unternehmung im Zeichen
von informations- und kommunikationstech-
nologischen Innovationen**

Jean Müßgens

Wittener Diskussionspapiere zu alten und neuen Fragen der
Wirtschaftswissenschaft
Heft Nr. 2018-45

Herausgeber:
Prof. Dr. Birger Priddat / Prof. Dr. Sabine Bohnet-Joschko

ISSN 2566-9982

Der Wandel der Unternehmung im Zeichen von informations- und kommunikationstechnologischen Innovationen

Jean Müßgens

Wittener Diskussionspapiere zu alten und neuen Fragen der Wirtschaftswissenschaft
Heft Nr. 2018-45

Autorenadresse

Jean Müßgens

Talstraße 24

40878 Ratingen

Jean.Muessgens@uni-wh.de

Korrespondenzadresse

Prof. Dr. Birger Priddat, Birger.Priddat@uni-wh.de

Prof. Dr. Sabine Bohnet-Joschko, Sabine.Bohnet-Joschko@uni-wh.de

Herausgeber: Prof. Dr. Birger Priddat, Prof. Dr. Sabine Bohnet-Joschko

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform für Diskurs und Lernen. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die vertretenen Ideen und Ansichten. Die inhaltliche Verantwortung für die Beiträge liegt bei den Autoren.

Der Wandel der Unternehmung im Zeichen von informations- und kommunikationstechnologischen Innovationen

Einleitung:

Bis heute folgt das gängige Verständnis von Organisationen dem Erklärungsansatz von Coase und Williamson. Die Unternehmung bezieht ihre Legitimitätsgrundlage aus Transaktionskostensparnissen. Doch bekommt dieses organisationale Selbstverständnis im Hinblick auf die sich vollziehende Digitalisierung erste Risse. Denn heute, so die Behauptung, begründet das Aufkommen von kommunikations- und informationstechnologischen Innovationen, die vollständige Aufhebung von Transaktionskosten. Dies stellt gleichzeitig die bisherige Legitimitätsgrundlage der Unternehmung selbst infrage:

„Ronald Coase won the 1991 Nobel Prize in Economics for his theory that larger companies do better because they aggregate assets under one roof and as a result, enjoy lower transaction costs. – All that is changing. Transaction costs are no longer an advantage. In the coming years adaptability and agility will increasingly eclipse size and scale“ (Ismail 2014, S. 64).

Zu beachten ist allerdings, dass für diesen Umbruch im Organisationsverständnis, der „*zwingende Blick der organisierten Wahrnehmung*“¹ selbst verantwortlich ist. Kommunikations- und informationstechnologische Innovationen sind als Ausdruck des Settings der Organisation selbst zu begreifen und können nicht als isolierte Ereignisse verstanden werden. Sie gehen aus der Zielvorgabe der organisatorischen Handlungsanweisung selbst hervor, gewinnbringende Anwendungen zur Reduzierung von Transaktionskosten zu schaffen.² Wenn wir davon ausgehen, dass die Erschließung der Welt organisational vermittelt ist³ und strategische Planungskonzepte als Maßnahmen zur Reduzierung von Transaktionskosten verstanden werden, dann stellt sich sowohl für die Organisation, als auch für das Individuum, die Identitätsfrage von Neuem.

¹ Ortmann 2003, S.18 f.

² Ebd.

³ Ebd.

Es vollzieht sich ein grundlegender Paradigmenwechsel im Verständnis von Unternehmung und Individuum. Im Folgenden soll auf diesen Wechsel genauer eingegangen werden.

Im ersten Teil dieser Arbeit werden die wesentlichen Bestandteile der Transaktionskostentheorie noch einmal dargestellt und erläutert. Daran anschließend werden die Bestandteile und Aussagen der Transaktionskostentheorie vor dem Hintergrund der aktuellen Umbrüche kritisch reflektiert und bewertet.

Hauptteil: - Erster Teil –

Die Verhaltensannahmen

Die Transaktionskostentheorie lässt sich als eine Transformation der neoklassischen Modellwelt verstehen.⁴ Die aus den Verhaltensannahmen des ökonomischen Mainstreams resultierenden Unzulänglichkeiten wurden erfasst und in Hinsicht auf ihre Brauchbarkeit um wichtige Restriktionen menschlichen Verhaltens erweitert. Entgegen der gängigen Auffassung der Neoklassik unterliegen ökonomische Akteure unter anderem kognitiven Kapazitätsbeschränkungen. Die Prämisse, die ökonomischen Akteure könnten in ihrer Entscheidungsfindung auf vollständiges Wissen über Situation und Handlungsalternativen zurückgreifen und so, die für sie stets rationalste Entscheidung in jedweder Situation treffen, wurde fallen gelassen. Zwar versuchten sie stets die rationalste Entscheidung zu treffen und dabei alle Eventualitäten einer Handlung vorherzusehen, allerdings konnte ihnen dies nie vollständig gelingen. Diese Disposition der Akteure wurde durch die Gefahr des latenten Opportunismus zusätzlich verschärft. Bei der Durchsetzung individueller Ziele schreckten die Akteure nicht vor der Täuschung ihres Gegenübers zurück, wenn sich ihnen die Gelegenheit dazu bot.

Das Organisationsproblem

Unter Berücksichtigung dieser Verhaltensannahmen ergaben sich Probleme für eine arbeitsteilige Wirtschaft die „*Erstellung und Verwertung von Gütermengen*“⁵ zu koordinieren. Vor allem, wenn neben der begrenzten Informationslage der Akteure auch die Zeit, sowie die Ver-

⁴ Opper 2001, S. 601.

⁵ Picot 1984, S. 269.

füßbarkeit der eigenen Expertise begrenzt war, konnten keine perfekten Ergebnisse im Sinne eines vollkommenen Marktes realisiert werden.⁶ Die Nutzung des Marktmechanismus verursachte Kosten. Die „*Erstellung und Verwertung von Gütermengen*“ konnte nicht durch das Befolgen einer schlichten Produktionsfunktion bewerkstelligt werden. Es brauchte Formen der Koordination. Deshalb war es unerlässlich Aufgaben in unterschiedlichem Maße zu delegieren, das heißt „*quantitativ und / oder qualitativ auf mehrere Aufgabenträger zu verteilen*.“⁷ Die sich aus der Arbeitsteilung ergebenden Teilaufgaben waren sachlich und zeitlich aufeinander abzustimmen. Das wurde zum Problem für Akteure, die kognitiven Kapazitätsbeschränkungen unterlagen.⁸ Deshalb wies Williamson auf die Bedeutung von Verträgen als Koordinationsinstrumente hin: „*For bounded rationality, all economic exchange could be efficiently organized by contract*.“⁹

Vertragsbeziehungen konnten allerdings nur realisiert werden, wenn beide Vertragsparteien die Bedingungen der Kooperation als zumutbar („*gerecht und fair*“) beurteilten.¹⁰ Folglich konnten Vereinbarungen über Leistungsbeziehungen nur über eine enge Kommunikation zwischen den Transaktionspartnern geschlossen werden. Das Aushandeln von Vertragsbedingungen wurde in diesem Zusammenhang auch als Transaktion bezeichnet.

Der Begriff der Transaktionskosten

Es vollzog sich damit ein Wechsel, weg von einer gesamtwirtschaftlichen Effizienzbetrachtung, hin zu einer einzelwirtschaftlichen Problemstellung. Entgegen der Annahme, der Marktmechanismus führe stets zu perfekten Ergebnissen in der Koordination von Transaktionen, rückte die Transaktionskostentheorie die Reibungen an den Schnittstellen einer Transaktion in den Mittelpunkt der Analyse:

„*The economic counterpart of friction is transaction cost*“.¹¹ Die Abwicklung von Transaktionen über den Markt erwies sich nicht nur als verhängnisvoll, sie wurde auch zusätzlich durch die Verhaltensunsicherheit der Akteure mitbestimmt. Aufgrund der beschränkten Rationalität der Akteure konnten sich Rationalitätslücken in der Vertragsgestaltung ergeben, die als

⁶ Ebd.

⁷ Ebd.

⁸ Ebd.

⁹ Williamson 1981, S. 554.

¹⁰ Picot, Arnold 1984, S. 269.

¹¹ Williamson 1981, S. 552.

Anreiz betrachtet werden konnten, sich in Vertragsbeziehungen opportunistisch zu verhalten.¹² Folglich war abzusehen, dass die Transaktionspartner versuchen würden, sich vor diesen Unwägbarkeiten der Transaktion zu schützen. Nichtsdestotrotz waren solche Maßnahmen unter Umständen mit hohen Aufwendungen verbunden. Carl J. Dahlmann beschrieb deshalb das Konstrukt der Transaktionskosten als: „*resource losses incurred due imperfect information*.“¹³ Hieraus ergab sich die Schlussfolgerung, dass es sich bei Transaktionskosten vor allem um Informations- und Kommunikationskosten handeln musste, die vor (ex – ante) und nach (ex – post) Vertragsverhandlungen anfielen.¹⁴

Ihre Höhe hing dabei entschieden von drei Einflussfaktoren ab: Unsicherheit (uncertainty), Faktorspezifität (asset specificity) und Häufigkeit der Transaktion (frequency).¹⁵

Aus den Einflussgrößen ging hervor, dass die Gegenstände von Transaktionen nicht standardisiert waren. Sie unterschieden sich hinsichtlich ihrer Spezifität, was eine vertragliche Koordination erschwerte. Dem kam hinzu, dass neben der Verhaltensunsicherheit, Unklarheit darüber bestand, wie sich die Umwelt der Transaktion in Zukunft gestalten würde.¹⁶

Die Abwicklung einer Transaktion wurde auch durch die Kontingenz zukünftiger Umweltzustände erschwert. In letzter Konsequenz konnten die Transaktionskosten ausschlaggebend sein, ob eine Leistungsbeziehung zustande kam oder nicht. Aus diesem Grunde lautete die Zielvorgabe der Transaktionskostentheorie: „*Organize transactions so as to economize on bounded rationality while simultaneously safeguarding them against hazards of opportunism*“ (Williamson 1986, S.177).

Transaktionen als Entscheidungsfrage

Die Koordination von Transaktionen und ihre kostenoptimale Gestaltung wurde auf diese Weise zu einer Entscheidungsfrage, da sie unter erheblichen Einschränkungen, hinsichtlich des Kenntnisstands der Akteure, getroffen werden musste.¹⁷ Entsprechend der Erkenntnis, dass die Nutzung des Marktmechanismus Kosten verursachte und darüber hinaus eine Transaktion durch den unvollkommenen Kenntnisstand der Akteure mit Risiken behaftet war, mussten Koordinationsalternativen geschaffen werden, die dort den reibungslosen Ablauf

¹² Picot 1984, S. 269.

¹³ Dahlman 1979, S. 148.

¹⁴ Vgl. Williamson, 1985.

¹⁵ Williamson 1981, S. 555.

¹⁶ Ebd.

¹⁷ Coase 1937, S. 399.

von Transaktionen ermöglichten, wo der Marktmechanismus als Koordinationsform an seine Grenzen stieß. Die Entscheidungshoheit über die Wahl der Koordinationsalternativen lag dabei in der Verantwortung des „Entrepreneurs“¹⁸, dessen Funktion darin beschrieben wurde, Transaktionen zu geringeren Kosten als der Markt zu realisieren.¹⁹: *„Kosten der Marktbenutzung geben den Anlaß zur Bildung von Unternehmen, während abnehmende Erträge der Managementaktivitäten der Konzentration ökonomischer Transaktionen, innerhalb einer Organisation Grenzen setzen.“* (Wolff 2000, In Pies u. Leschke, S. 59)

Folglich konnte es entsprechend der Merkmale einer Transaktion von Vorteil sein, entweder deren Koordination dem Preismechanismus des Marktes zu überlassen, oder diese innerhalb eines Unternehmens abzuwickeln.²⁰ Auf diese Weise wurde die Koordination einer Transaktion nicht primär durch den Automatismus des Marktes bewerkstelligt, sondern zu einer Entscheidungsfrage zwischen Koordinationsalternativen. Die Koordinationsmöglichkeiten ließen sich dabei als *„ein Kontinuum zwischen zwei Extrempunkten“* verstehen.²¹

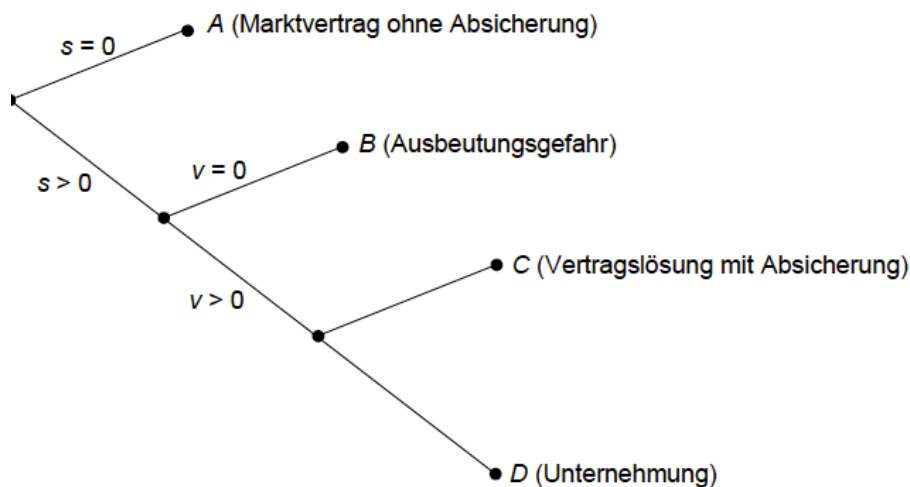


Abb. 1

Einem Marktvertrag ohne Absicherung (A) oder einer Unternehmung (D). Transaktionen, die tendenziell einen geringen Grad an Spezifität aufwiesen ($s = 0$), ließen sich besser durch den Markt (A) koordinieren, denn sie unterlagen stärker dem Wettbewerbsdruck²².

¹⁸ Coase 1937, S. 392.

¹⁹ Ebd.

²⁰ Coase 1937, S. 389, 392.

²¹ Picot 1984, S. 273.

²² Dietl, Helmut: Transaktionskostentheorie*, S. 4.

Bei spezifischen Transaktionen ($s > 0$), bei denen Sicherheitsvorkehrungen getroffen werden mussten ($v > 0$), hatten die Transaktionspartner die Wahl zwischen einer Vertragslösung mit Absicherung (C) oder der Unternehmung (D).²³ Zwischen den Extrempunkten (A) und (D) waren folglich unterschiedliche institutionelle Arrangements denkbar, die in diesem Zusammenhang auch als „hybride Organisationsformen“²⁴ beschrieben wurden.

Auf diese Weise begründete die Frage nach dem optimalen vertikalen Organisationsgrad einer Unternehmung den Rahmen, innerhalb dessen die Transaktionsabwicklung vollzogen werden konnte. Erwägungen zur Koordination von Transaktionen folgten dabei im Wesentlichen zwei Fragestellungen. Welche Leistungen sollen intern einer Unternehmung erbracht werden? Welche Leistungen bezieht man vorzugshalber extern?

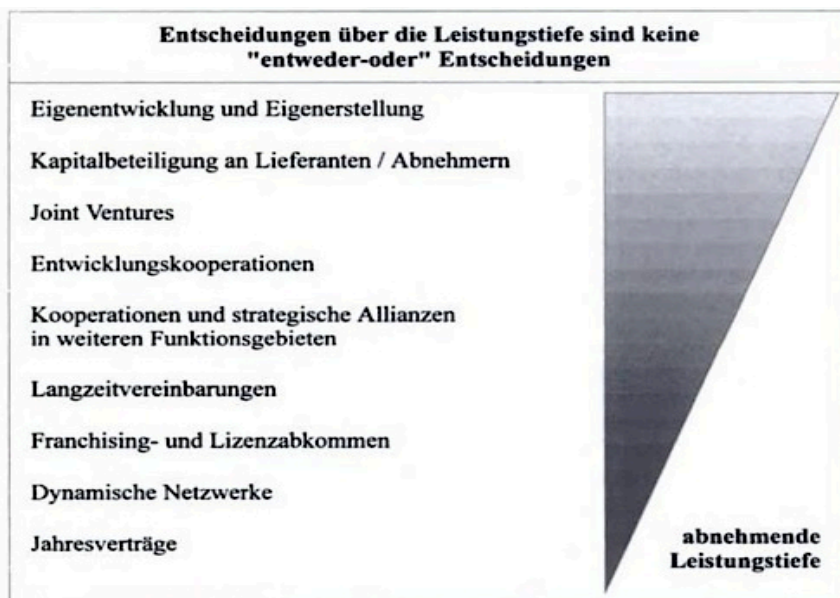


Abb. 2

Transaktionskosten wurden in diesem Zusammenhang zum einschlägigen Entscheidungskriterium. Die Wahl fiel auf die Organisationsform, die im Vergleich zu den Übrigen, mit den geringsten Transaktionskosten verbunden war. So wurde die Höhe der Transaktionskosten zum entscheidenden Indikator für die Effizienz einer Organisationsform.

²³ Vgl. Ebd., S. 5.

²⁴ Wolff 2000, In Pies u. Leschke, S. 52.

Hauptteil: - Zweiter Teil –

Die neue Form der Transaktionskoordination

Aufgrund erhöhter Nutzenerwartungen und Anwendungsorientierungen von kommunikations- und informationstechnologischen Innovationen treiben Unternehmungen die Entwicklung von „solutionistischen“²⁵ Services zur Verwertung von Informationsbeständen voran. Einem Informationsverarbeitungsimperativ folgend, weicht die Erstellung und Verwertung von Gütermengen, zunehmend der Erstellung und Verwertung von Informationsbeständen. Unternehmungen betrachten ihre Aufgabe in der Wissensgenerierung.²⁶ Über das aus Informationen / Daten erlangte Wissen verspricht man sich eine effizientere Koordination der Leistungserstellung zur Verbesserung der betrieblichen Produktivität.

Die betriebliche Produktivität bemisst sich in diesem Zusammenhang anhand des Grads der durch Wissen absorbierten Unsicherheit. Die Generierung von Wissen via Informationsakkumulation verfolgt dabei das Ziel die angebotenen Leistungen besser auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten. Dabei erfolgt die Koordination der Leistungserstellung auf andere und wesentlich komplexere Weise, als dies der traditionelle Ansatz der Transaktionskostentheorie darstellt. Der Begriff der Transaktion beschreibt nur noch begrenzt den Vorgang des Aushandelns von Vertragsbedingungen zwischen zwei Akteuren. Die Unternehmung versucht mittels kommunikations- und informationstechnologischer Innovationen die Gestaltung der Vertragsbedingungen im Vorfeld zu beeinflussen.

Der neue Transaktionspartner: - der Rechner –

Als Antreiber dieses Innovationsprozesses, strukturieren sie zunehmend die Kommunikations- und Informationsmöglichkeiten der Akteure, indem die Erhebung und Verwertung von Informationsbeständen zu operativ verwertbarem Wissen, undurchsichtige Selektionen unterläuft.²⁷ Mit der Einführung des Computers / Rechners, als neues Medium, werden die Akteure in der Abwicklung von Transaktionen mit einer neuen Instanz konfrontiert, die ihr Entscheidungsverhalten umstrukturiert.

²⁵ Morozov, Evgeny 2013.

²⁶ Vgl. Priddat, u. West (Hg.) 2012, S. 230.

²⁷ Vgl. Baecker 2007, S. 38.

Bei der Abwicklung einer Transaktion kommuniziert der Rechner mit: „*Seine Datenverwaltung, Suchprogramme, Webseitendarstellungen, Expertensysteme (...) werden mit Algorithmen unterlegt, die wir weder bewusst noch sozial durchschauen*“ (Baecker 2007, S. 38).

Die Akteure haben es auf diese Weise mit einem Transaktionspartner zu tun, dem kein menschliches Denken oder Wahrnehmen unterstellt werden kann, aber vorgibt persönliche Angebote anbieten zu können, die den Präferenzen der Akteure entsprechen.²⁸ Dieser Mechanismus entspricht einer „*individualisierten Anerkennung, (...) Hier denkt einer mit, kümmert sich, sorgt sich um das Wohl*“ (Priddat 2014, S. 56). Eine solche Transaktion erfolgt nicht mehr vor dem Hintergrund eines Gefahrenszenarios der gegenseitigen Übervorteilung.

Die Transaktionsabwicklung im Zeichen „vertrauensvoller Freundschaft“

Durch die Simulierung einer persönlichen Beziehungsebene zum Akteur werden Legitimations-, Begründungs- und Vertrauenslücken performativ geschlossen. Vertragsbeziehungen bzw. Kontrakte weichen auf diese Weise effizienteren Koordinationsformen.

Die Organisation / Firma erfährt durch diesen Vorgang ihre erste Rekreation:

„Wir haben es mit einem Phänomen zu tun, das in der Ökonomik gar nicht wahrgenommen wird: die anbietende Firma, die mich persönlich anspricht, macht mir ein Geschenk, dem ich mich durch Wiederschicken verpflichtet fühlen kann“

(Priddat 2014, S. 56).

Durch die Inszenierung individualisierter Anerkennung gewinnt die Transaktion ein „*freundliches bis freundschaftliches Moment*“²⁹, wodurch es scheinbar keiner vertraglichen Absicherung mehr bedarf. Die Transaktion wird „*gabenökonomisch*“.³⁰ Die individuelle Ansprache und Wertschätzung des Akteurs wird seitens der Unternehmung dazu genutzt, dessen ältere Sozialisationsmuster zu wecken, welche sich in der Bereitschaft äußern, auf das „freundliche Angebot“ der Firma bereitwillig einzugehen und dieses zu erwidern.³¹ Weil das Angebot den Charakter eines Geschenks angenommen hat, setzt dieses zeitgleich eine Norm.

²⁸ Vgl. Baecker 2007, S. 38.

²⁹ Priddat 2014, S. 57.

³⁰ Ebd.

³¹ Ebd.

„Wer mit einem Geschenk in Vorleistung geht – beziehungsweise überhaupt zu gehen vermag-, geht immer ein Risiko ein, schafft aber damit Vertrauen aus dem eine Verpflichtung folgt, an deren Ende eine Schuld steht“ (Enkelmann 2010, S. 20).

Die *„performative Inszenierung des Produkts“*³² als Geschenk kommt auf diese Weise einer *„trojanischen Signalproduktion“*³³ gleich, die darüber hinaus mit Vorgriffen auf eine Transaktionswelt operiert, die sie auf diesem Weg herbeizuführen hofft.

Die subtile Überwältigung des Transaktanden

So mündet das, was als Gabentausch begann in eine Abhängigkeitsspirale. Ungeachtet der Tatsache, dass durch die Bereitstellung persönlicher Daten der Akteur selbst zum Koproduzenten der Produkte geworden ist die ihm offeriert werden, droht der Akteur in Nachteil gegenüber der Unternehmung und seiner Umwelt zu geraten. Der Transaktant ist zu seinem eigenen Interesse stets um Ausgleich bemüht und operiert unter Transaktionsbedingungen, die vordergründig nicht nur als zumutbar, gerecht und fair, sondern als generös beurteilt werden. Die Schlüsselprozesse dieser Transaktionsabwicklung sind nicht durch Ebenbürtigkeit, sondern nur durch Macht beschreibbar.

Die Aufhebung der Transaktionszeitspanne

Solche Transaktionen sind nur deshalb zu realisieren, da die herkömmlichen Abgrenzungskriterien für Transaktionskosten ex post und ex ante, nicht mehr tragfähig sind. Die Unterscheidung von Transaktionskosten in ex post und ex ante, ist eine Unterscheidung des Kostenanfalls, nach derer in Anspruch genommenen Zeitdauer. Dieser Darstellung liegt ein Verständnis von Zeitlichkeit zugrunde, dass die Zeitdauer im Hinblick auf die *„Negativität des Verlusts“*³⁴ begreift. Dieser Sachverhalt läuft im Subtext der Klassifizierung der Transaktionskosten als Schnittstellenproblem und der daraus folgenden Zielvorgabe mit.

³² Vgl. Priddat 2014, S. 64 f.

³³ Ortman 2009, S. 47.

³⁴ Han 2009, S. 42.

The economic counterpart of friction is transaction cost. Organize transactions so as to economize on bounded rationality while simultaneously safeguarding them against hazards of opportunism“ (Williamson 1986, S.177). Das, was zu Reibungen an den Schnittstellen einer Transaktion führt, ist die Zeitdauer, die Akteure für das Aufbringen von Informationen benötigen, um die Rahmenbedingungen für einen Leistungsaustausch zu vereinbaren.

Im Hinblick auf die kommunikations- und informationstechnologischen Innovationen gewinnt damit die bisherige Zielvorgabe der Transaktionskostentheorie eine neue Dimension.

Es eröffnet sich die Möglichkeit, das Zeitintervall, das über die Höhe von Transaktionskosten bestimmt, zum Verschwinden zu bringen. Die Begründung dafür liegt darin, dass sowohl das Umfeld als auch der Gegenstand der Transaktion dazu neigen zunehmend eindimensionaler zu werden.

Zwar lässt sich der Transaktionsgegenstand noch durch die Klassifizierungen, Unsicherheit (uncertainty), Faktorspezifität (asset specificity) und Häufigkeit (frequency) beschreiben, aber diese Klassifizierungen rekurieren auf eine Transaktionswelt, in der die Begriffe noch einen Unterschied in der Beschreibung der Transaktionsgegenstände ausmachen.

Diese vergangene Transaktionsumwelt wird auch als „*economy of guess*“³⁵ bezeichnet. Charakteristisch für diese Beschreibungsweise ist, dass Marktwirtschaften sich durch deren Anonymität auszeichnen. Hinsichtlich der Verhaltensunsicherheit der Akteure und der Kontingenz zukünftiger Umweltzustände können die Anbieter ihre Leistungen nur auf Verdacht anbieten. Die genaue Verteilung der Nachfrage bleibt für die Anbieter im Dunkeln. Folglich ist die Produktion eine „*Projektion in einen Unsicherheitsraum*“.³⁶ Nicht zuletzt aus dieser Einsicht folgte die Erkenntnis, dass die Koordination von Transaktionen über den Markt Kosten verursachen kann. Dieses von Anonymität geprägte Setting hat sich durch den Einsatz von informations- und kommunikationstechnologischen Innovationen geändert. Märkte weisen zunehmend eine „*informationale Infrastruktur*“³⁷ auf, von der aber nur die Unternehmung Kenntnis hat.³⁸ Folge ist eine Informationsasymmetrie, die aber als solche nicht erlebt wird, denn durch das Sammeln und Verwerten von Informations- / Datenbeständen zu operativ verwertbarem Wissen werden Fakten geschaffen. Dies ist, mitunter der Grund dafür, weshalb die neue Umwelt der Transaktion durch das Phänomen der Macht zu beschreiben ist.

³⁵ Priddat 2014, S. 41.

³⁶ Ebd.

³⁷ Ebd., S. 42.

³⁸ Ebd.

Das Phänomen der „datensetzenden Macht“³⁹

Folgt man der Annahme, dass unser Zugang zur Wirklichkeit durch Artefakte / Objekte vermittelt wird und damit technisches Handeln immer ein Verändern der Welt mit einschließt, so beeinflusst eine „performative Inszenierung von Produkten“⁴⁰, mittels der zur Verfügung stehenden technischen Mittel, die Transaktionswelt der Akteure insgesamt:

„Im Verändern der Objektwelt setzen wir Daten, denen andere Menschen ausgesetzt sind. Wir üben eine Art materialisierter Macht aus, eine datensetzende Macht, in der die Wirkung des Machthabers über die Machtbetroffenen durch Objekte vermittelt ist“ (Popitz 1992, S. 167).

Die neue Subjekt / Objekt Relation

Dem ist allerdings hinzuzufügen, dass durch die „performative Inszenierung der Produkte“⁴¹ die datensetzende Macht über eine klassische Subjekt / Objekt (S1 / O1) Relation hinausgeht. Wie bereits beschrieben, schaltet sich der Rechner als (S2) in der Anbahnung einer Transaktion dazwischen. Aus den Informationen des Akteurs können algorithmisch ausgeformte Angebote unterbreitet werden.⁴² Diese können nicht nur den individuellen Präferenzen des Akteurs, (S1) entsprechen, sondern auch ein Begehren wecken, von dem dieser bisher noch nichts ahnte.⁴³

In Folge übersteigen die von (S2) algorithmisch ausgeformten Angebote das prozessuale Vermögen der Akteure (S1), die für ihn die besten Alternativen identifizieren.⁴⁴

„Das neue Subjekt (S2) offeriert ein markiertes und als besser ausgewiesenes Produkt (O2)“ (Priddat, Birger 2014: 80). Die klassische (S1 / O1) Relation wird auf diese Weise durch eine neue, algorithmisch generierte Subjekt / Objekt Relation (S2 / O2) ausgespielt.

³⁹ Popitz 1992, S. 167.

⁴⁰ Priddat 2014, S. 56.

⁴¹ Vgl. Priddat 2014, S. 81 f.

⁴² Ebd.

⁴³ Ebd.

⁴⁴ Ebd.

„Psychopolitik“⁴⁵

Auf diesem Wege erweist sich die „*datensetzende Macht*“⁴⁶ als ein effizientes Mittel digitaler Psychopolitik, die es ermöglicht: „*in die Psyche einzugreifen und sie auf einer präreflexiven Ebene zu beeinflussen*“ (Han 2014, S. 22). In der Interaktion zwischen S1 und S2 begegnet S1 seinem virtuellen Doppelgänger, seinem „*virtuellen – Es*“⁴⁷. Indem der Akteur durch die Bereitstellung seiner persönlichen Informationen zum Koproduzent der ihm offerierten Produkte geworden ist, spiegeln die Produkte ihm sein Selbst wieder. Der Akteur erkennt sich selbst in den ihm persönlich offerierten Produkten. Er erfährt darin eine „Objektivierung“ seiner Person. Der Herrschaftszusammenhang der datensetzenden Macht bildet sich in der Person des Akteurs ab.

Zwischenfazit

Wie zu Anfang dargestellt, gestalteten sich angesichts der Verhaltensunsicherheit der Akteure und der Kontingenz zukünftiger Umweltzustände die Bedingungen, unter denen die Transaktionen vorgenommen wurden, als komplex und unsicherheitsbeladen.

Diese Umstände bedingten die Anonymität des Marktes und waren mitunter ausschlaggebend für erhöhte Transaktionskosten. Doch durch die Begegnung des Akteurs mit seinem virtuellen Doppelgänger, dem „*algorithmisch gewonnenen Es*“⁴⁸, wird die als unsicher gehandelte Umwelt des Marktes zu einem vertrauten Bewegungsraum: „*Im algorithmisch gewonnen Es begegnen wir uns im Markt selber; er wird zu einem vertrauten Gelände. Alle Urteilsunsicherheiten verschwinden tendenziell (...). Denn der Andere: die hinter der Maske des Es verborgene Unternehmung, erscheint als Spiegel unserer selbst*“ (Priddat 2014, S. 86).

Diese Konstellation könnte eine sich anbahnende Überwältigung des Akteurs beschreiben. Wenn Urteilsunsicherheiten verschwinden, wird mit der Reflexion von möglichen Unsicherheiten keine Zeit mehr verschwendet. Angesichts der Schnelligkeit und Perfektion algorithmisch generierter Effizienz, gerät das Abwägen von Entscheidungen sowie das Aushandeln von Transaktionen, zusehends in den Hintergrund. Das Zeitintervall, das von einem Akteur zur Realisierung einer Transaktion hätte in Anspruch genommen werden müssen, wäre aufgrund der kognitiven Anforderungen, wesentlich höher ausgefallen.

⁴⁵ Han, 2014.

⁴⁶ Popitz, 1992, S. 167.

⁴⁷ Priddat 2014, S. 83.

⁴⁸ Priddat 2014, S. 86.

Die konstitutive „Tatsache der Gesellschaft“⁴⁹

Dennoch beschreibt diese Konstellation nur einen Teil des sich wandelnden Marktgeschehens. Zwar durchdringen kommunikations- und informationstechnologische Innovationen die Lebensbereiche des Menschen, aber dessen Umgang mit komplexen Umweltverhältnissen, wird dadurch nicht vollständig determiniert. Wenngleich die Gefahr besteht, dass das virtuelle Abbild eines Akteurs zunehmend dessen Sein bestimmt, so betrachtet er in einem nicht zu vernachlässigen Maße, die „Tatsache der Gesellschaft“⁵⁰ ebenfalls als willkommenen Autor seiner Selbstbeschreibung.

Die Neubewertung der Verhaltensannahmen

In diesem Zusammenhang verlangt die Disposition der ökonomischen Akteure eine grundlegende Neubewertung. Herauszustellen ist die fragwürdige Positionierung der Akteure im sozialen Raum als opportunistische Nutzenmaximierer einerseits, als auch der Umgang mit unvollständigen Informations- und Wissensbeständen andererseits. Das erste Prinzip, des neoklassischen Ökonomieverständnisses, dass alle Akteure in erster Linie das Interesse ihrer individuellen Nutzenmaximierung, individuell unabhängig voneinander verfolgen, darf bezweifelt werden. Die Akteure sind wesentlich stärker durch das gesamtgesellschaftliche Setting determiniert, als dies die Deutungsmacht des methodologischen Individualismus vom Individuum versucht zu suggerieren.

Diese, starke inhaltliche Eingrenzung des Nutzenbegriffs, verschließt sich dem grundlegenden Bedürfnis eines jeden Individuums nach Beachtung durch die Gemeinschaft. Die Beachtung durch die Gemeinschaft erlangen die Transaktanden erst durch die Preisgabe persönlicher Informationen und deren Einbringung in den Kommunikationsprozess.⁵¹ Durch die Kommunikation mit anderen vergewissern sich die Akteure nicht nur ihrer Selbst, indem sie nach Aufmerksamkeit trachten, sondern versuchen gleichzeitig mit der Kontingenz ihrer Umwelt umzugehen.

⁴⁹ Dahrendorf 2010, S. 91.

⁵⁰ Ebd.

⁵¹ Vgl. Priddat 2014, S. 21.

„Die Tatsache der Gesellschaft“⁵² als Mittel zur persönlichen Kontingenzbewältigung und deren Bedeutung für die Unternehmung:

Angesichts der Ausweitung abrufbarer Informations- und Wissensbestände vergrößert sich die Kluft zwischen dem, was sich technologisch verarbeiten lässt und dem, was man kognitiv in der Lage ist, hinsichtlich einer Vorauswahl von Handlungsalternativen zu berücksichtigen und einzuordnen. Folglich sehen sich die Akteure dem Umstand eskalierender Handlungskontingenz ausgesetzt: *„Kontingent ist (...) alles, was dem Entscheidenden oder dem Handelnden anders möglich ist“* (Ortmann 2009, S.17).

Als Antwort, auf diese eskalierende Handlungskontingenz, erfolgt die Einbindung der Akteure in *„sozial gekoppelte Arenen“*⁵³. Durch die dort entwickelten Diskurszusammenhänge können Informationen priorisiert, bewertet und legitimiert werden.⁵⁴

Die Aufhebung der Handlungskontingenz erfolgt somit nicht allein durch einen gesellschafts-unabhängigen Akteur oder sein *„virtuelles Es“*⁵⁵, sondern auch durch die Einbindung in gesellschaftliche Kommunikationszusammenhänge: *„Man entscheidet stärker im Kontext der Entscheidungen anderer“* (Priddat 2014, S. 73). Der Transaktant betrachtet die *„Tatsache der Gesellschaft“* nicht als Ärgernis, sondern als willkommenes Mittel zur Bewältigung persönlicher Handlungskontingenz.⁵⁶ Unternehmungen müssen sich an diese *„Tatsache der Gesellschaft“* anschließen.

Über die gesellschaftlichen Diskurse werden den Transaktanden Rollen zugewiesen, denen entsprechende Erwartungen anhängen. Auf diese Weise können sich die Verhaltensmuster der Transaktanden und deren Präferenzen verschieben. Welche Veränderungen sich aus den gesellschaftlichen Diskursereignissen ergeben werden, kann dabei im Vorfeld nur bedingt prognostiziert werden: *„Nicht die konsistente Anknüpfung, sondern die überraschende Wendung ist die Währung dieses sozialen Spiels“* (Priddat 2014, S. 29). So besteht tendenziell die Möglichkeit, dass sich neue Bedeutungsfelder zur Bewirtschaftung auch ohne die Initiierung durch die Unternehmung entwickeln können.⁵⁷ Also doch eine *„economy of guess“*?⁵⁸

⁵² Dahrendorf 2010.

⁵³ Priddat 2014, S. 22.

⁵⁴ Priddat 2014, S. 23.

⁵⁵ Priddat 2014, S. 83.

⁵⁶ Vgl. Dahrendorf 2010.

⁵⁷ Ebd.

⁵⁸ Priddat 2014, S. 41.

Die neue Struktur der Märkte

Nein. Die Struktur der Märkte changiert einerseits zwischen dem Versuch der Unternehmung, durch „*persuasive Inszenierung der Produkte*“, die Gestaltung möglicher Transaktionswelten vorwegzunehmen und andererseits zwischen den unkontrollierbaren Interventionen gesellschaftlicher Diskursereignisse.⁵⁹ Für die Unternehmung mit Gewinnabsicht ergibt sich die Notwendigkeit einer agilen Organisationsstruktur, die sich sowohl den dynamischen Verhältnissen anpasst, als auch diese mitbeeinflussen kann. Die Koordination von Transaktionen wird zunehmend zu einer Entweder / Oder Entscheidung.

Die Notwendigkeit agiler Organisationsstrukturen

In diesem Zusammenhang sei hier kurz auf die Bedeutung der Faktorspezifität einer Transaktion eingegangen. Die Faktorspezifität wird in drei Kategorien unterteilt: Standortspezifität, Sachkapitalspezifität und Humankapitalspezifität.

Hinsichtlich dieser Kategorien konnte verdeutlicht werden, dass die Gegenstände einer Transaktion keinesfalls standardisiert sind. Sie unterscheiden sich hinsichtlich ihrer jeweiligen Spezifität, weshalb deren Koordination auch mit unterschiedlich hohen Transaktionskosten verbunden war. Daher fällte man Koordinationsentscheidungen innerhalb eines Kontinuums zwischen zwei Extrempunkten. Einem Marktvertrag oder einer Unternehmung (siehe Teil 1). Dies verändert sich jedoch durch die Notwendigkeit zur Flexibilisierung von Organisationsstrukturen. Die neue Form der Marktdynamik bedingt agile Organisationsstrukturen, die das Marktgeschehen in sich selbst abbilden können. Der Aufbau agiler Organisationsstrukturen bedingt aber wiederum die Reduzierung von Transaktionsspezifika.

1. Reduzierung der Standortspezifität

Wegen der individuellen Anerkennung des Akteurs müssen massenkompatible Produktvariationen angeboten werden.⁶⁰ Dies erfordert allerdings ein schnelles und flexibles Umrüsten von Produktionsanlagen.⁶¹

⁵⁹ Vgl. Priddat 2014, S. 90.

⁶⁰ Vgl. Priddat 2014, S. 89.

⁶¹ Ebd.

Um hier standortspezifische Investitionen zu vermeiden, bietet sich u.a. die Beteiligung an globalen Produktionsnetzwerken an.⁶²

2. Reduzierung der Sachkapitalspezifität

Durch die Beteiligung an globalen Produktionsnetzwerken entfallen unter Umständen Investitionen in die Herstellung spezieller Produktionsfaktoren. Darüber hinaus lassen sich Produktvariationen auch auf Basis hochserieller Produkte anbieten, indem nur deren äußere Form variiert wird.⁶³

3. Reduzierung oder Erhöhung der Humankapitalspezifität?

Dieser Punkt ist Gegenstand einer Diskussion. Klar ist, dass sich durch die Veränderung organisationaler Strukturen die Arbeitswelt fundamental verändern wird. Das darin enthaltene Credo lautet: In Zukunft wird die Produktivität einer Organisation durch Wissensarbeit bestimmt.⁶⁴ Daraus ergeben sich neue Ansprüche an den Arbeiter der Zukunft. Dieser sollte sich durch ein unternehmerisches Selbstverständnis auszeichnen, um in Eigenverantwortung kreative Lösungswege für komplexe Probleme erarbeiten zu können.

Gleichzeitig schwingt in diesen arbeitsorganisationalen Anforderungen aber auch eine klar formulierte Erwartungshaltung an den Arbeiter der Zukunft mit. Angesichts sich auflösender Arbeitsanforderungen bedarf es auch der Bereitschaft zur Flexibilisierung des eigenen Lebensentwurfs. Insbesondere dann, wenn die Organisation aus ihrer eigenen Logik heraus keinen stabilen Arbeits- bzw. Produktionsstandort mehr aufweisen kann. Es hängt in der Diskussion von der Perspektive ab, ob man diesen Bruch mit den Ansprüchen früherer Arbeitergenerationen als neu erlangte Freiheit, oder als gefährliche Nötigung zur freiwilligen Selbstaubeutung ansieht. Die Brisanz der Problematik liegt tatsächlich in der Schnittmenge beider Perspektiven. Die Freiheit, die mit der einen Hand gegeben wird, kann ebenso schnell durch die andere genommen werden. Zum Schluss das Ergebnis meiner Analyse.

⁶² Ebd.

⁶³ Ebd.

⁶⁴ Vgl. Moldaschl 2012, In. Priddat u. West, S. 230.

Konsequenz:

Die Problematik ist die, dass die Unternehmung ihrer Legitimitätsgrundlage, dem organisierten Ringen um Absorption von Unsicherheit und Mehrdeutigkeit, wenn überhaupt, nur noch begrenzt gerecht werden kann. Angesichts des Changierens der Marktstruktur, zwischen „*persuasiver Inszenierung von Produkten*“⁶⁵ und intervenierenden „*gesellschaftlichen Diskursereignissen*“⁶⁶, stellen sich die bisher als gültig befundenen Regeln der Unternehmung auf den Kopf. Erst das Absenken von Transaktionsspezifika befähigt eine Unternehmung, auf die plötzlichen gesellschaftlichen Diskursereignisse in Form von Angeboten reagieren zu können. So werden die Transaktionskosten zwar gesenkt, in Folge bilden Unternehmungen aber selbst die kontingente Ereignishaftigkeit der neuen Märkte ab.

So kommt es in Form von Unternehmens- und Produktionsnetzwerken zu einem re-entry des Markts. Darüber hinaus sei anzumerken, dass dieser Prozess auch nicht unabhängig von Machtdifferenzialen verläuft. Durch die Handlungsanweisung der Unternehmung, Transaktionen zu möglichst niedrigen Kosten zu realisieren, ist auch eine Erwartungshaltung an den Akteur geknüpft. Als Humankapital sollte dieser die Dynamik des Marktes in seiner Person widerspiegeln. Mit erheblichen Folgen für das Sein des Akteurs. Zum einen kann der Markt nur identitätsstiftende Angebote in Form von Objekten unterbreiten und zum anderen scheint die zeitliche Effizienz der informations- und kommunikationstechnologischen Innovationen den Akteur in seinen kognitiven Fähigkeiten zu überwältigen. Will der Akteur nicht Gefahr laufen zum „*Zwerg seines eigenen Maschinenparks*“⁶⁷ zu werden, drängt sich eine letzte entscheidende Frage auf. Wie soll das Sein in diese Zeit finden?

Eine Beantwortung dieser Frage kann im Rahmen dieser Arbeit nicht gegeben werden. Dennoch sei darauf hingewiesen, dass das menschliche Sein und dessen Selbstverständnis, sich im Wesentlichen innerhalb sozial gekoppelten Arenen konstituiert. Der Mensch ist ein soziales Wesen. Vor diesem Hintergrund kann die Tatsache der Gesellschaft nicht als ärgerlich beschrieben werden.

⁶⁵ Priddat 2014, S. 90.

⁶⁶ Ebd.

⁶⁷ Anders 1980, S. 25.

Die Tatsache der Gesellschaft ist konstitutiv für das Erleben persönlicher Freiheit. Dem ursprünglichen Bedeutungszusammenhang von Freiheit nach, bedeutet Frei-Sein bei Freunden sein. Freiheit steht in Konsequenz stellvertretend für gelungene Gemeinschaft.

Wenn in Folge die Unternehmung versucht sich an soziale Diskursereignisse anzuschließen, um maßgeschneiderte Produkte anbieten zu können, muss es sich bei diesen zum Großteil um soziale Objekte handeln. Die Unternehmung schöpft aus den Ergebnissen gesellschaftlicher Diskursereignisse, um daraus eine Vielzahl von Erlebniswelten auszustaffieren. In dieser Konstellation bietet die Erfahrungswelt sowie das kreative Schaffen einer Gesellschaft den Content für die offerierten Produkte. Dies trifft im Besonderen auf digitale Geschäftsmodelle zu. Eine Vielzahl von Plattformen im Netz wäre ohne den „user generated content“ nicht denkbar. Exemplarisch sind hierfür die sozialen Netzwerke. Durch die Freigabe persönlicher Daten gewinnt man Zugang zu einem Netzwerk das es erlaubt mit seinen Mitmenschen in Kontakt zu treten. Dabei geriert man sich als gemeinschaftsstiftend, aber soziale Beziehungen werden kommerzialisiert und ihrer ureigenen Qualitäten beraubt:

„Die kommerzielle Sphäre bietet etwas an, was sie letztlich gar nicht liefern kann. Zugang zu einem Leben in tiefer Verbundenheit und mit Möglichkeiten individueller Entwicklung. (...) Was die kommerzielle Sphäre (...) weniger kann, ist das Entscheidende, nämlich soziales Vertrauen und Empathie, zu schaffen: die Werte und Gefühle, aus denen unsere Kultur besteht und mit denen wir uns als Menschen bilden“
(Rifkin 2007, S. 332).

Damit Gesellschaft gelingt, braucht es soziales Vertrauen und Empathie aber auch die Möglichkeit der Auseinandersetzung und des austragbaren Widerstreits.

Die kommerzialisierte Inszenierung von Erlebniswelten kann das nicht leisten. Oftmals gleichen sie ausgestaffierten Spiegelwelten, in denen der / das Andere keine Beachtung erfährt.

Ihnen wohnt eine Annahme von Gesellschaft inne, die von einer Parallelität der „*Seinsmöglichkeiten*“⁶⁸ ausgeht, die indifferent zueinanderstehen: „*Man lässt den Anderen sein, damit man seine eigene Existenz nicht verfehlt*“ (Han 2002, S. 83).

⁶⁸ Han 2002, S. 83.

Kommt es innerhalb dieser Konstellation zu Widerstreit, schließt dies oftmals die vollständige Negation des Anderen mit ein.⁶⁹ So kann Gemeinschaft nicht gelingen. Es wird in Zukunft Aufgabe der Politik sein, dem Bestreben der Unternehmungen die Sphäre gesellschaftlichen Austauschs zu kommerzialisieren, Einhalt zu gebieten. Andernfalls ist nicht nur die Diversität menschlichen Seins, sondern auch die freie und offene Gesellschaft im Ganzen gefährdet. Es braucht eine Revitalisierung basisbezogener Gemeinschaften, in denen soziale Aushandlungsprozesse analog verhandelt werden. Nicht durch Vereinzelung, sondern durch die Gemeinschaft kann das Sein in die Zeit zurückfinden. Innerhalb der Gemeinschaft begreift sich der Mensch als freies und handlungsfähiges Wesen. Letztlich liegt der Wert der Freiheit in der Möglichkeit zum zivilen Widerstreit und der Unbestimmtheit selbst. Eine politische Agenda, die diesen Wert in den Mittelpunkt gesellschaftlichen Selbstverständnisses rückt, braucht es heute mehr denn je. Das ist eine zivilisatorische Aufgabe.

⁶⁹ Vgl. Ebd.

Literatur

- Anders, Günther (1980) Die Antiquiertheit des Menschen. München: Verlag C.H. Beck
- Baecker, Dirk (2007) Studien zur nächsten Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp
- Coase, R. H.: 1937 / The Nature of the firm / *Economica*, Volume. 4, Issue 16 (Nov. 1937)
p. 386 – 405
- Dahrendorf, Ralf (2010) Homo Sociologicus. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Dahlman, C.J (1979) The Problem of Externality, in the *Journal of Law and Economics*, 22,
S. 141-162
- Dietl, Helmut: Transaktionskostentheorie
<http://www.business.uzh.ch/dam/jcr:ffffff-a043-804a-ffff9471ea79/Transaktionskostentheorie.pdf> > (05.02.2018)
- Enkelmann, Wolf Dieter (2010) Beginnen wir mit dem Unmöglichen. Marburg:
Metropolis – Verlag
- Han, Byung – Chul (2002) Tod und Alterität. München: Wilhelm Fink Verlag
- Han, Byung – Chul (2009) Duft der Zeit. Bielefeld: transcript Verlag
- Han, Byung – Chul (2014) Psychopolitik. Frankfurt am Main: Fischer Verlag
- Ismail, Salim (2014) Exponential Organizations. New York: Diversion Books
- Morozov, Evgeny (2013) Smarte neue Welt. München: Karl Blessing Verlag
- Opper, Sonja (2001) Der Stand der neuen Institutionenökonomik / *Wissenschaft für die Praxis /
Wirtschaftsdienst* 2001 / 601 - 608
- Ortmann, Günther (2003) Organisation und Welterschließung. Wiesbaden:
Westdeutscher Verlag
- Ortmann, Günther (2009) Management in der Hypermoderne Wiesbaden:
VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Picot, Arnold: (1984) Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie /
Die Betriebswirtschaft / Heftnummer 2: S.269
- Popitz, Heinrich (1992) Phänomene der Macht. Tübingen: Mohr Siebeck
- Moldaschl, Manfred (2012): Mythen der Modernisierung, In Priddat, Birger u. West Klaus – W
Die Modernität der Industrie. Marburg: Metropolis – Verlag, S. 215 – 247.
- Priddat, Birger (2014) Homo Dycotos. Marburg: Metropolis – Verlag
- Rifkin, Jeremy (2007) Access – Das Verschwinden des Eigentums.
Frankfurt / New York: Campus
- Williamson, Oliver E. (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach /
American Journal of Sociology, Volume 87, Issue 3 (Nov., 1981), p. 548 – 577
- Williamson, Oliver E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism – Firms, Market, Rela-
tional Contracting. The Free Press, New York.

Williamson, Oliver E. (1986): The Economics of Governance: Framework and Implications. In: Economics as a Process – Essays in the New Institutional Economics, Langlois, Richard N. (eds.), Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Wolff, Birgitta (2000): Coase und die ökonomische Theorie der Organisation

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:

Dietl, Helmut: Transaktionskostentheorie <http://www.business.uzh.ch/dam/jcr:ffffff-a043-804a-fff-fff9471ea79/Transaktionskostentheorie.pdf> > (05.02.2018)

Abb. 2:

Wolff, Birgitta (2000): Coase und die ökonomische Theorie der Organisation

In Pies, Ingo u. Leschke, Martin: Ronald Coase' Transaktionskosten - Ansatz. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 31 – 57.