

§ 63 Neuer Institutionalismus

I. Von Rational Choice zu Normen und Institutionen.....	1
II. Historische Institutionenökonomik.....	2
1. Rechtsgeschichte und Wirtschaftsgeschichte	2
2. Historisch orientierte Institutionenanalyse.....	4
III. Neue Institutionenökonomik	7
IV. Anhang: Neue Politische Ökonomie.....	8

Literatur: *Mathias Erlei/Martin Leschke/Dirk Sauerland*, Neue Institutionenökonomik, 2. Aufl. 2007; *Wolfgang Kasper/Manfred E. Streit/Peter J. Boettke*, Institutional Economics, Property, Competition, Policies, 2. Aufl., Cheltenham 2012; *David S. Landes* u. a. (Hg.), The Invention of Enterprise, Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times, Princeton, NJ 2010; *Rudolf Richter/Eirik Furubotn*, Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, 2. Aufl. 2010.

I. Von Rational Choice zu Normen und Institutionen

Der Neue Institutionalismus (Neoinstitutionalismus) hat seinen Ursprung in der ökonomischen Analyse des Rechts. In § 29 wurde der Übergang von der ökonomischen Analyse des Rechts zur Verhaltensökonomik skizziert. Die Institutionenökonomik ist schon etwas älter als die Verhaltensökonomik. Sie wird erst an dieser Stelle behandelt, weil sie besser ins Institutionenkapitel passt.

Auch die Institutionenökonomik wendet sich gegen das Rational-Choice-Modell der neoklassischen Ökonomie, das die ökonomische Analyse des Rechts geprägt hat, gegen die Annahme also, dass Menschen ihre Handlungen in dem Sinne rational wählen, dass sie mit möglichst geringen Kosten den höchsten Nutzen erzielen können und dass sie dazu noch über perfektes Wissen verfügen. **Institutionenanalyse geht von der Annahme aus, dass das produktive Wissen begrenzt ist und dass Regelsysteme – Institutionen – für die effektive Ausschöpfung und Koordination dieses Wissens wichtig sind.**

Die weitere Abkehr von der neoklassischen Ökonomie läuft über die Frage nach der Evolution von Wirtschaftsprozessen. Sie wurde maßgeblich angestoßen durch Arbeiten von *Richard R. Nelson* und *Sidney G. Winter*.¹ Während die neoklassische Ökonomie davon ausging, dass sich Entscheidungen von Wirtschaftssubjekten aus dem Prinzip der Profitmaximierung erklären ließen, wurde ihr Verhalten nunmehr nur noch als beobachtbare Tatsache angesehen, das sich unter dem Einfluss einer sich beständig verändernden Umgebung entwickelt.

¹ *Richard R. Nelson/Sidney G. Winter*, An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, Mass. 2004.

»At the broadest level, and possibly the deepest, the difference between the evolutionary economic theory that is taking shape, and the neoclassical theory that has dominated microeconomic theorizing over the last thirty years, is that evolutionary theory sees the economy as always in the process of change, with economic activity almost always proceeding in a context that is not completely familiar to the actors, or perfectly understood by them.« (Nelson, [Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory](#), Working Paper 2006, 2.

Die Rechtssoziologie interessiert mehr noch als die neue Institutionenökonomik die **neoinstitutionalistische Organisationstheorie**, die ihren Ausgang von einem Forschungsprojekt in Stanford nahm und die vor allem mit den Namen von *John W. Meyer* und *Brian Rowan*, *Paul DiMaggio* und *Walter J. Powell* verbunden ist. Sie soll in § 76 etwas näher dargestellt werden. Hier wähle ich hier den Zugang über die Rechtsgeschichte.

II. Historische Institutionenökonomik

Literatur: *Ron Harris*, [The Encounters of Economic History and Legal History](#), Law and History Review 21, 2003, 297-346. Eine Auflistung der Werke von *James Willard Hurst* durch das Institute of Legal Studies, Madison/Wisconsin unter www.law.wisc.edu/ils/Works_by_Hurst.htm. Die wichtigsten Bücher waren: *Growth of American Law: The Law Makers*, Little Brown, Boston, 1950; *Law and the Condition of Freedom in the Nineteen Century United States*, University of Wisconsin Press, Madison, 1956; *Law and Economic Growth. The Legal History of the Lumber Industry in Wisconsin, 1836-1915*. Madison: University of Wisconsin Press, 1984 (Original: Belknap Press of Harvard University Press, 1964); *Law and Social Process in the United States History*, University of Michigan Law School, Ann Arbor, 1960; *Law and Markets in United States History: Different Modes of Bargaining among Interests*, Lawbook Exchange, Union, New Jersey, 1982. Eine Skizze über die Wechselwirkungen zwischen Recht, Wirtschaft und Geld findet sich in *Hurst, A Legal History of Money in the United States: 1774–1970*, Beard Books, Washington D.C., 1973 (ausführlicher in *Law and Markets in United States History*, 1982). Arbeiten über das Werk von *Hurst* sind unter www.law.wisc.edu/ils/Works_about_Hurst.htm zu finden.

1. Rechtsgeschichte und Wirtschaftsgeschichte

Rechtshistoriker hatten sich zunächst nur wenig mit den Beziehungen zwischen Wirtschaft und Recht befasst. Im Vordergrund stand und steht die Ideen- und Dogmengeschichte. Eine Ausnahmeerscheinung war allerdings auch insoweit schon *Max Weber*. In den USA steht für die Umkehr zu einer funktionalistischen Rechtsgeschichte, die auch die Wirtschaft einbezieht, der Name von *James Willard Hurst*, von 1937 bis zu seinem Tode 1997 Rechtsprofessor in Madison/Wisconsin. *Hurst* brach mit der traditionellen Sichtweise, die sich vor allem auf die obergerichtliche Rechtsprechung konzentrierte, und zog bis dahin vernachlässigte Quellen heran. Er ging der Tätigkeit der Untergerichte, der Verwaltung und der Anwaltschaft nach, um den Wandel des Rechts aus einem weiteren sozialen und wirtschaftlichen, aber auch poli-

§ 63 Neuer Institutionalismus

tischen und ideologischen Zusammenhang zu erklären. Auf diese Weise **bereitete er in Madison den Boden für die amerikanische Law-and-Society-Bewegung**. Es gab zwar keine direkte Verbindung zwischen *Hurst* und den zeitgenössischen Vertretern der Wirtschaftsgeschichte (*Harris* S. 322ff). Aber *Hursts* Hauptwerk, *Law and Economic Growth. The Legal History of the Lumber Industry in Wisconsin, 1836-1915*, das 1964 erschien, war gerade auch wegen seiner Verbindung zwischen Rechts- und Wirtschaftsgeschichte bahnbrechend, auch wenn es aus heutiger Sicht die Wechselwirkung zwischen Recht und Wirtschaft noch nicht in ihrer ganzen Komplexität erfasste. Dazu musste insbesondere als dritte Variable auch der Wandel der Technik einbezogen werden.

Vieles von dem, was uns heute als evidentes Unrecht erscheint – etwa die Sklaverei –, wurde früher als gerechtfertigt angesehen. Die Wirtschaftsgeschichte kann daher vermutlich bei der Erklärung helfen, auf welche Weise eine Praxis wie die Sklaverei ihre Rechtfertigung verliert, denn – darauf hat *Rottlenthner* hingewiesen – bei einem Einstellungswandel spielen nicht bloß normative Diskurse eine Rolle, sondern auch objektive Bedingungen, wie z. B. ökonomische Fakten: »Die Chance, dass Ungerechtigkeiten aus dieser Welt schwinden, wächst, wenn ihre Praktizierung zu teuer wird oder wenn ihre Beseitigung kaum noch etwa kostet.« (S. 57)²

² Ungerechtigkeiten. Anmerkungen zur westlichen Leidkultur, 2008.

2. Historisch orientierte Institutionenanalyse

Literatur: *Armen A. Alchian*, Some Economics of Property Rights, in: *Il Politico* 30, 1965, 816-829; ders., Property Rights, www.econlib.org/library/Enc/PropertyRights.html; ders./*Harold Demsetz*, The Property Rights Paradigm, *Journal of Economic History* 1973, 174-83; *Harold Demsetz*, When Does the Rule of Liability Matter?, *Journal of Legal Studies* 1, 1972, 13-28; *Avner Greif*, Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders, *Journal of Economic History* 49, 1989, 857-882; ders., Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition, *American Economic Review* 83, 1993, 525-548; *Avner Greif*, [Historical and Comparative Institutional Analysis](#), *AEA Papers and Proceedings* 88, 1998, 80-84; *Avner Greif/Paul Milgrom/Barry R. Weingast*, Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, *Journal of Political Economy* 102, 1994, 745-776; *Garrett Hardin*, Tragedy of the Commons, *Science* 162, 1968, 1243-1248 [www.econlib.org/library/Enc/TragedyoftheCommons.html]; ders., Lexikonartikel: [Tragedy of the Commons](#), o. J.; *Douglass C. North*, Beyond the New Economic History, *The Journal of Economic History* 34, 1974, 1-7; ders., Structure and Change in Economic Performance, New York, 1981, deutsch als: Theorie des institutionellen Wandels, 1988; ders., Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge University Press, 1990; *Douglass C. North/Barry R. Weingast*, Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, *Journal of Economic History* 49, 1989, 803-832; *John Wells/Douglas Wills*, Revolution, Restoration, and Debt Repudiation: The Jacobite Threat to England's Institutions and Economic Growth, *Journal of Economic History* 60, 2000, 418-441; *Janet Tai Landa*, A Theory of the Ethnically Homogenous Middelman Group: An Institutional Alternative to Contract Law, *Journal of Legal Studies* 10, 1981, 349-362.

In Opposition zur neoklassischen Wirtschaftswissenschaft und damit auch in Opposition zur ÖAR ist die **historisch orientierte Institutionenanalyse** entstanden. Auf der Seite der Wirtschaftswissenschaft ist sie durch den Nobelpreisträger *Douglass C. North* (1920-2015) prominent geworden. Sie ist, anders als die neoklassische Wirtschaftswissenschaft, nicht auf Märkte und Preise fixiert, sondern sie betrachtet den Markt nur als Endpunkt im Kontinuum der Institutionen. Am anderen Ende hat sie den Staat, den die Ökonomen lange vernachlässigt hatten, wiederentdeckt. An die Stelle des modellhaften homo oeconomicus tritt der stets nur unvollkommen informierte Mensch, der lernt und sich von Normen, kulturellen und religiösen Werten oder von Ideologien leiten lässt. Dabei stellt sich immer wieder sich die Frage: Was geht voran? Sind es Normen und Institutionen, die Handel, Produktion und Dienstleistungen ermöglichen? Oder ist es umgekehrt die Wirtschaft, in erster Linie der Handel, aber vielleicht auch die Mobilität von Menschen, die den Aufbau von Institutionen nach sich ziehen, die dann ihrerseits wiederum wirtschaftliche Transaktionen erleichtern?

Einflussreich waren zunächst der klassische Artikel von *Garrett Hardin* über die »Tragedy of the Commons« und der Property-Rights-Ansatz von *Armen A. Alchian*

§ 63 Neuer Institutionalismus

und *Harold Demsetz*. Die daraus folgende These von der Ineffizienz des Gemeineigentums im Vergleich zu individuellen Eigentumsrechten provozierte natürlich marxistische Kritik. Als Antwort entstanden historische Untersuchungen über das **Problem der Allmende** und über die Entstehung von Eigentumsrechten im Zuge der Landnahme an der amerikanischen Westgrenze.³ Andere Untersuchungen befassen sich mit Wirtschaftsbeziehungen in Situationen, in denen rechtliche Vorkehrungen zur Durchsetzung von Verträgen fehlen. *Douglas C. North* verglich langfristige Veränderungen der Wirtschaftsleistung in verschiedenen Ländern und kam zu dem Ergebnis, dass Länder, die klare Regeln zum Schutz des Eigentums besaßen und wirksame Vorkehrungen zur Durchsetzung von Verträgen getroffen hatten (wie er sie im 17. und 18. Jahrhundert in England vorfand), ein besseres Klima für Wirtschaftswachstum boten als andere.

Wichtige Erfindungen mit großem Einfluss auf die Wirtschaftsentwicklung sind Rechtsformen, die die Entstehung und von großen Unternehmen ermöglichen und ihren Bestand die über mehrere Generationen sichern. Anscheinend ist es in neuerer Zeit nie ohne Großbetriebe zu nachhaltigem Wachstum und zur Überwindung der Massenarmut gekommen. Großbetriebe setzen Gesellschaftsformen voraus, die die Beteiligung mehrerer gestatten. Mit dem Wachstum und der Dauer der Betriebe entsteht der Bedarf nach der Trennung von Unternehmertum und wirtschaftlicher Beteiligung, von Eigentum und Management. Die wiederum funktioniert am besten in Kapitalgesellschaften mit Haftungsbeschränkung der Teilhaber. Im islamischen Kulturkreis gab es Hindernisse gegen solche Unternehmensformen, die die Entstehung großer Unternehmen und schnelles Wirtschaftswachstum lange verzögert haben. Ein egalitäres Erbrecht und religiöse Stiftungen mit enger Zweckbindung an Stelle von universal tätigen juristischen Personen standen der Verstärkung unternehmerischer Tätigkeit im Wege. Eine andere islamische Kapitalismusbremse ist das Zinsverbot der Scharia, das zu allerhand Umwegkonstruktionen zwingt.

Geht man ins Detail, so erweisen sich auch Banken und Versicherungen als institutionelle Erfindungen, die die Wirtschaftsentwicklung vorantreiben. Interessant ist

³ *Donald [Deidre] N. McCloskey*, The Prudent Peasant: New Findings on Open Fields, *Journal of Economic History* 51, 1991, 343-355; *ders.*, The Enclosure of Open Fields: Preface to a Study of Its Impact on The Efficiency of English Agriculture in the Eighteenth Century, *Journal of Economic History* 32, 1972, 15-35; *Robert C. Allen*, The Efficiency and Distributional Consequences of Eighteenth-Century Enclosures, *The Economic Journal* 92, 1982, 937-953; *ders.*, Enclosure and the Yeoman, Clarendon Press, Oxford, 1992; *Gregory Clark*, Commons Sense: Common Property Rights, Efficiency and Institutional Change, *Journal of Economic History* 58, 1998, 73-102; *Gary D. Libecap*, Bureaucratic Opposition to the Assignment of Property Rights. Overgrazing on the Western Range, *Journal of Economic History* 41, 1981, 151-158; *ders.*, Contracting for Property Rights, Cambridge University Press, 1994. Eine Anwendung des Property-Rights-Ansatzes auf öffentlichen Parkraum: *Richard E. Epstein*, The Allocation of the Commons: Parking on Public Roads, *Journal of Legal Studies* XXXI, 2001, 515-544.

ferner **die Rolle juristischer Berufe im Wirtschaftsgeschehen**. Untersuchungen zeigen zum Beispiel, dass im Frankreich des 18. Jahrhunderts die Notare jenseits ihrer Beurkundungsfunktion praktisch als Makler den Markt für langfristige Kredite geschaffen haben.⁴ Die im 18. Jahrhundert einsetzende rasante Entwicklung der Wirtschaft wäre sicher nicht ohne technische Innovationen zustande gekommen. Solche Innovationen brauchen wiederum ein Anreizsystem, wie es durch das Patentrecht gesetzt wird. In der Geschichte hat sich immer wieder gezeigt, dass kleine, oft auch diskriminierte Minderheiten, die am Rande der Gesellschaft stehen, aus der Not eine Tugend machen und den Ausweg aus ihrer bedrängten Situation in Unternehmerischem Handeln finden. Das gilt für Flüchtlinge aus Flandern und Brabant in die Niederlande, für Protestanten (Hugenotten) und Juden in Frankreich, für Dissidenten außerhalb der anglikanischen Staatskirche in England oder für die Angehörigen von Händlerkasten in Indien. Kluge Fürsten haben deshalb solche Gruppen in ihr Land geholt. Kurfürst Friedrich Wilhelm von Preußen betrieb nach dem verheerenden 30jährigen Krieg eine aktive Einwanderungspolitik und holte in anderen Ländern vertriebene Minderheiten ins Land, etwa die Hugenotten⁵, denen er im Edikt von Potsdam besondere Privilegien gewährte, oder die Berleburger Grafen Juden und Roma, die bereit waren sich im kargen Rothaargebirge anzusiedeln.

⁴ Philip T. Hoffman/Gilles Postel-Vinay/Jean-Laurent Rosenthal, Information and Economic History: How the Credit Market in Old Regime Paris Forces Us to Rethink the Transition to Capitalism, *American Historical Review* 104, 1999, S. 69-94; *dies.*, What Do Notaries Do? Overcoming Asymmetric Information in Financial Markets: The Case of Paris 1751, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 154, 1998, S. 499-530; *dies.*, Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris, 1660–1870, Chicago University Press, 2000.

⁵ Peter Landgrebe, Minoritätengruppe und wirtschaftliche Bedeutung: Zum Einfluß der Hugenotten auf die deutsche Wirtschaftsentwicklung (= *Geschichtsblätter des Deutschen Hugenotten-Vereins*, 17, 7/10), Phil. Diss, München 1977; Ingrid Mittenzwei, Die Hugenotten in der gewerblichen Wirtschaft Brandenburg-Preußens, in: *Zeitschrift für Geschichtswissenschaft*, 34, 1986, 494-507; Stefi Jersch-Wenzel, Juden und »Franzosen« in der Wirtschaft des Raumes Berlin/Brandenburg zur Zeit des Merkantilismus (= Einzelveröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, 23), Berlin 1978.

III. Neue Institutionenökonomik

Literatur: *Paul J. DiMaggio/Walter W. Powell*, The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, *American Sociological Review*, 48, 1983, 147-160 deutsch als »Das »stahlharte Gehäuse« neu betrachtet«, in: *Sascha Koch/Michael Schemmann* (Hg.), *Institutionelle Isomorphie und kollektive Rationalität in organisationalen Feldern. Neo-Institutionalismus in der Erziehungswissenschaft*, 2009, 57-84.; *John W. Meyer/Brian Rowan*, Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony, *American Journal of Sociology* 83, 1977, 340-363. (Diese und weitere einschlägige Aufsätze auch in dem von *Powell* und *DiMaggio* herausgegebenen Sammelband, *The New Institutionalism in Organizational Analysis* von 1991. Dazu wiederum eine ausführliche Rezension, die besonders das Verhältnis von Rechtssoziologie und Neoinstitutionalismus behandelt, von *Mark C. Suchman/Lauren B. Edelman*, *Legal Rational Myths: The New Institutionalism and the Law and Society Tradition*, *Law and Social Inquiry* 21, 1996, 903-941); *Martin Petrick*, Informale Regeln und die kulturelle Wende in Douglass Norths Theorie des institutionellen Wandels, in: *Ingo Pies/Martin Leschke* (Hg.), *Douglass Norths ökonomische Theorie der Geschichte*, 2009, 136-141; in demselben Band S. 93.135: *Michael Schmid*, Douglass C. North und die Institutionenökonomik informaler Regeln; *Rudolf Richter/Eirik G. Furubotn*, *Neue Institutionenökonomik*, 3. Aufl., 2003; *Oliver E. Williamson*, *Markets and Hierarchies*, New York 1975; *Peter Walgenbach/Renate E. Meyer*, *Neoinstitutionalistische Organisationstheorie*, 2008.

Der Begriff der neuen Institutionenökonomik stammt von *Williamson* (1975, 1). Neu ist die Institutionenökonomik im Vergleich zu den Klassikern der Ökonomie von *Adam Smith* bis *John Maynard Keynes*.

Die neoinstitutionalistische Analyse schafft eine **Verbindung zwischen Struktur und Handlung**, indem sie formelle und informelle Institutionen als Handlungsrahmen für konkrete Entscheidungen analysiert. Ob es in einer bestimmten Situation zu bestimmten (etwa zu korruptiven) Handlungen kommt, ist von einem institutionellen Klima abhängig, nämlich von den Ausprägungen der formellen und informellen Institutionen rund um die Handlungssituation. Zu den formellen Institutionen zählen die rechtlichen Regelungen und Organisationen. Als informelle Institutionen zählen Traditionen und Gewohnheiten, Werthaltungen und kulturelle Prägungen. Sie sind natürlich viel schwerer greifbar als die formellen Institutionen.

»Institutions are rules of human interaction that constrain – possibly opportunistic and erratic – individual behaviour; they make the actions of others more predictable, thus facilitating the division of labour and knowledge and therefore wealth creation. Institutions, to be effective, always imply some kind of sanction for rule violations. The terms »institution« and »rule« will be used interchangeably in this book.«

So lautet die Definition am Anfang des Lehrbuchs von *Kasper/Streit/Boettke* (S. 5) Juristen haben bei der Begegnung mit der Neuen Institutionenökonomik leicht den **Eindruck, hier würden Trivialitäten ausgegraben**, und Rechtssoziologen fügen hinzu, dass die entdeckten Institutionen mit einem naiven Vertrauen auf die Wirksam-

keit des Rechts vorgezeigt werden (*Suchman/Edelman* 929f). Was immer unter dieser Überschrift behandelt wird, ist in der Soziologie längst geläufig. Aber dahinter steht die geballte Macht der Ökonomen, und so ist die Neue Institutionenökonomik nicht nur zu großer Prominenz gelangt, sondern sie hat auch viele theoretische und empirische Untersuchungen hervorgebracht.

IV. Anhang: Neue Politische Ökonomie

Literatur: *James M. Buchanan/Gordon Tullock*, *The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy*, 1962; *James M. Buchanan*, *Politics without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications*, in: *James M. Buchanan/Robert D. Tollison* (Hg.), *The Theory of Public Choice II*, Ann Arbor 1984, 11-22; *Anne O. Krueger*, *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, *The American Economic Review* 64, 1974, 291-303; *Emanuel V. Tonfigh/Niels Petersen*, *Public Choice Theorie und Social Choice Theorie*, in: dies./*Markus Englerth* (Hg.), *Ökonomische Methoden im Recht. Eine Einführung für Juristen*, 2010, 133–163; *Gordon Tullock*, *Problems of Majority Voting*, *Journal of Political Economy* 67, 1959, 571–579.

Im Zusammenhang mit dem Neoinstitutionalismus ist ein Hinweis auf die Neue Politische Ökonomie (NPÖ) angebracht. Der Name klingt ähnlich, aber in der Sache geht es dabei eher um eine Rückkehr zum homo oeconomicus.

Den Grundstein für die Public-Choice-Theorie legte der im Januar 2013 verstorbene *James M. Buchanan* 1962 zusammen mit *Gordon Tullock* in dem Buch »The Calculus of Consent«. Die Theorie wendet sich gegen ein »romantisches« Politikverständnis, nach dem Politiker und Bürokraten ihre Handlungen am Gemeinwohl ausrichten und ersetzt es durch ein eher zynisches. *Buchanan* präsentiert die ökonomische Theorie der Politik als eine Theorie des Politikversagens analog zur Theorie des Marktversagens. Sie analysiert das Verhalten der politischen Akteure (Wähler, Kandidaten, Abgeordnete, Funktionäre und Parteimitglieder) im Blick auf das, was dabei herauskommt. Ziel des politischen Handelns ist danach etwa die Maximierung der Wählerstimmen und des Steueraufkommens oder – mittels Gesetzgebung – die Bedienung der Klientel durch die Parlamentsmehrheit.

Das Forschungsprogramm der NPÖ hat drei Schwerpunkte, eine Verfassungsökonomik, eine Theorie des Handelns politischer Institutionen unter geltenden Gesetzen und das so genannte *rent-seeking-behavior*.

Die Verfassungsökonomik geht aus von dem **Problem, dass demokratische Abstimmungen die Mehrheit auf Kosten der Minderheit begünstigen**, und soweit es keine einheitliche Mehrheitspartei gibt, sie zu Koalitionen führen, die sich auf suboptimale Ergebnisse einigen, welche ohne den Zwang zur Koalition gar nicht in Betracht gezogen würden. Die Lösung des Problems finden *Buchanan* und *Tullock* in einer Verfassung, die das operative Geschäft der Abstimmungen regelt. Verfassungs-

§ 63 Neuer Institutionalismus

regeln galten ihm dann als gut, wenn die Menschen ihnen hinter einem Schleier der Unsicherheit zustimmen würden, in dem sie selbst ihre Position in der Gesellschaft nicht kennen. Konkret empfahl *Buchanan* etwa ein Verbot der Staatsverschuldung und eine Verankerung der Unabhängigkeit der Zentralbank in der Verfassung, um sie dem politischen Einfluss zu entziehen.

Unter *rent seeking behavior* versteht die ökonomische Theorie **die unproduktive Ausbeutung vorhandener Werte oder Einkommensquellen, die auf Privilegien und Rechtstiteln ohne Gegenleistung, z. B. der Ausnutzung von Monopolen, beruhen** und daher keinen Mehrwert schaffen. Der Begriff wurde von *Anne O. Krueger* geprägt.

[Stand der Bearbeitung November 2015]