

Vertrauen: Wirtschaftswissenschaftliche Perspektiven

Masterarbeit

in

Corporate Finance

am

**Institut für schweizerisches Bankwesen
der Universität Zürich**

bei

PROF. ALEXANDER WAGNER, PH.D.

Verfasserin: Martina Scarcella

Abgabedatum: 9. Mai 2010

Abstract

Die Bedeutung von Vertrauen für das menschliche Dasein sowie die vielfältige Verwendung des Begriffs in den unterschiedlichen Situationen haben zunehmend auch in der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion zu einer vertieften Auseinandersetzung, jedoch auch zu verschiedenen Definitionen geführt. Während im Modell des Homo Oeconomicus keinerlei Vertrauen notwendig ist, ermöglicht das erweiterte Verhaltensmodell der Neue Institutionenökonomik ein ökonomisches Verständnis von Vertrauen. Die Organisationsforschung greift die theoretischen Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik auf und analysiert das Vertrauensphänomen insbesondere von einer empirischen Seite her. Die Studien belegen eindrucksvoll, dass eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zahlreiche positive Auswirkungen hat, die letztlich zu einer Erhöhung der ökonomischen Leistungsfähigkeit führen können.

Executive Summary

Problemstellung

„Trust is an important lubricant of a social system“ (Arrow (1974), S. 23).

Vertrauen gilt als eines der bedeutsamsten Schmiermittel des sozialen Systems, wie der Nobelpreisträger Kenneth Arrow bereits Mitte der 1970er Jahre festgehalten hat. Nur in einer Welt mit vollkommener Informationen und vollständiger Voraussicht wären ökonomische Transaktionen ohne Vertrauen denkbar. Da diese Annahme aber bereits an der begrenzten Informationsverarbeitungsfähigkeit des Menschen scheitert, ist vielmehr davon auszugehen, dass ohne ein gewisses Minimum an Vertrauen kollektives Handeln überhaupt nicht möglich wäre.

Trotz dieser enormen Bedeutung lässt sich in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur erst seit Mitte der 1990er Jahre eine intensive Diskussion des Vertrauensphänomens beobachten. Insbesondere die Organisationsforschung misst dem Vertrauen einen hohen Stellenwert bei, was sich in einer grossen Zahl von Veröffentlichungen widerspiegelt. Forschungsergebnisse weisen darauf hin, dass Vertrauen die Leistung von Individuen und Organisationen in besonderem Masse beeinflusst.

Das zunehmende Interesse ist nicht zuletzt in seiner intuitiven Zugänglichkeit begründet, dennoch hinkt die wissenschaftliche Erklärung des Phänomens weit hinter her. Vertrauen ist ein Begriff des täglichen Sprachgebrauchs, dessen Bedeutung im Umgangssprachlichen vorausgesetzt wird und meist keiner näheren Erklärung bedarf. In ausgeprägtem Gegensatz dazu steht die Vielzahl an Vertrauensverständnissen in der Wissenschaft.

Der Begriff wird häufig unpräzise und wenig einheitlich verwendet. Zudem hat sich kein umfassender und auf breite Akzeptanz stossender Ansatz zu dessen Analyse herausgebildet. Es finden sich vielmehr eine Reihe unterschiedlicher Fassungen des Vertrauensbegriffs sowie in ihren Annahmen und Konsequenzen divergierende Ansätze zur Erklärung der Ursachen und Wirkungen vertrauensvoller Zusammenarbeit in und zwischen Unternehmen.

Das Kernziel der vorliegenden Arbeit ist deshalb, einen Überblick über den aktuellen Stand der Vertrauensforschung in den Wirtschaftswissenschaften zu geben – und zwar sowohl aus einer theoretischen als auch einer empirischen Perspektive. Dabei sollen ausgewählte Ansätze innerhalb der Wirtschaftswissenschaften dargestellt werden, die sich mit dem Thema beschäftigen.

Vorgehen

Vor diesem Hintergrund ist der Beitrag folgendermassen strukturiert: Nach einer Einleitung geht die Arbeit im zweiten Kapitel auf erste wirtschaftswissenschaftliche Diskussionen zum Thema Vertrauen ein. Es wird aufgezeigt, welche grundlegenden Annahmen zum Modell des Homo Oeconomicus dazu geführt haben, Vertrauen nicht behandeln zu können und wie die Aufweichung dieser Annahmen eine Integration des Aspektes möglich macht.

Erst die Ansätze der Neuen Institutionenökonomik, insbesondere die Transaktionskostenanalyse und die Prinzipal-Agenten-Theorie, bieten die Voraussetzungen, um sich dem Thema aus einer theoretischen Perspektive zu nähern. Vorab werden die allen Ansätzen zugrunde liegenden Verhaltensannahmen und das Forschungskonzept erläutert. Anhand dieser weitgehend übereinstimmenden Annahmen lassen sich zunächst die grundsätzliche Vereinbarkeit von Vertrauen und der Neuen Institutionenökonomik prüfen und anschliessend ökonomische Vertrauensdefinitionen ableiten. Dabei erfolgt auch eine Abgrenzung gegenüber vertrauensnahen Begriffen. Abgeschlossen wird das dritte Kapitel mit einem Überblick über den Stand der Vertrauensforschung hinsichtlich der Transaktionskostentheorie und der Prinzipal-Agenten-Theorie.

Die Organisationslehre wendet die Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik im Besonderen an und analysiert das Vertrauensphänomen in erster Linie von einer empirischen Seite her. So ist sie auch derjenige Teilbereich in den Wirtschaftswissenschaften, der die meisten Publikationen zum Thema Vertrauen hervorbringt. Dabei lässt sich jedoch feststellen, dass die Untersuchungen oftmals von einem unterschiedlichen Vertrauensverständnis ausgehen. Das vierte Kapitel stellt eine Auswahl an häufig zitierten Vertrauensdefinitionen in der Übersicht dar und fasst die Erkenntnisse der Studien zusammen.

Der dritte Teil bietet eine kurze Zusammenfassung der Resultate und zeigt den kleinsten gemeinsamen Nenner auf. Abgeschlossen wird die Arbeit mit einem Fazit zum Stand der Vertrauensforschung, wobei die wichtigsten Ergebnisse nochmals aufgegriffen werden.

Resultate und allgemeine Beurteilung

Die vorliegende Arbeit vermittelt einen Überblick über den aktuellen Stand der Vertrauensforschung in den Wirtschaftswissenschaften. Die Analyse zeigt, dass Vertrauen im Modell des Homo Oeconomicus nicht notwendig ist, da die Individuen annahmegemäss über vollständige Information und unbegrenzte Problemlösungskapazitäten verfügen. Erst mit der Aufweichung des starren Modells, d. h. durch den Einbezug von begrenzter Rationalität, unvollständiger Information und der Möglichkeit opportunistischen Verhaltens, ermöglicht

die Neue Institutionenökonomik ein ökonomisches Vertrauensverständnis. Das methodische Rüstzeug für die Vertrauensforschung bieten dabei insbesondere die Transaktionskostenanalyse und die Prinzipal-Agenten-Theorie. Während die Neue Institutionenökonomik Vertrauen aus einer theoretischen Perspektive untersucht, befasst sich die Organisationsforschung mit dem Thema vor allem aus einer empirischen Sicht. Empirische Studien belegen eindrucksvoll, dass sich durch Vertrauen zwischen Transaktionspartnern die Kommunikation, die Kooperation, die Koordination und die Konfliktregelung verbessern können, was schliesslich zu einer Erhöhung der ökonomischen Leistungsfähigkeit führt.

Überblickend lässt sich feststellen, dass in der ökonomischen Diskussion die Bedeutung des Faktors Vertrauen für die Entstehung und den Erfolg von Kooperationen unterstrichen wird. Während allerdings viele Arbeiten Vertrauen als ein mögliches Explanan thematisieren, sind Untersuchungen die das Konstrukt Vertrauen als Explanandum eher defizitär. Zudem hat sich bislang noch kein einheitliches Begriffsverständnis respektive kein umfassender und auf breite Akzeptanz stossender Ansatz zu dessen Analyse herausgebildet.

Gleichwohl lässt sich zumindest ein gemeinsames Grundverständnis über die verschiedenen Forschungsgebiete und Theorien hinweg ausmachen. Demnach kann eine Handlung als Vertrauen bezeichnet werden, wenn in einer Austauschbeziehung ein Partner (Vertrauensgeber) eine einseitige riskante Vorleistung erbringt. Vertrauen wird deshalb auch als ein Element eines zeitlich versetzten Tausches betrachtet. Der Vertrauensgeber verfügt jedoch nicht über die Gewissheit, ob die andere Partei (der Vertrauensnehmer) wunschgemäss handeln wird oder aber die Erwartungen und damit das Vertrauen enttäuscht. Der potentielle Schaden, den der Vertrauensgeber im negativen Fall erleidet, begründet das Vertrauensrisiko. Die Unüberschaubarkeit der Umwelt veranlasst Individuen, dieses Risiko einzugehen, da Vertrauen eine Möglichkeit zur Reduktion der Umweltkomplexität bietet. Dadurch wird zwar nicht das Vertrauensrisiko eliminiert, aber zumindest wird die Unsicherheit so weit reduziert, dass Handeln möglich wird.