



**AgEcon** SEARCH  
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

---

Beckmann, V.: Informationen und Transaktionskostenökonomik: Zur Frage der Organisation des Transfers von Informationen in Märkten und Unternehmen. In: Berg, E.; Henrichsmeyer, W.; Schiefer, G.: Agrarwirtschaft in der Informationsgesellschaft. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 35, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1999), S.303-310.

---



# **INFORMATIONEN UND TRANSAKTIONS-KOSTENÖKONOMIK: ZUR FRAGE DER ORGANISATION DES TRANSFERS VON INFORMATIONEN IN MÄRKTEN UND UNTERNEHMEN**

von

V. BECKMANN\*

## **1 Einleitung**

Informationen werden immer mehr zu einem Gut bzw. wichtigen Produktionsfaktor (PICOT, REICHWALD und WIGAND 1996). Dies gilt zweifelsohne auch in der Landwirtschaft. Der Umfang, die Qualität und die zeitliche Verfügbarkeit von Informationen sind ein bedeutender Wettbewerbsfaktor. Angesichts dessen stellt sich für Unternehmen nicht nur die Frage, welche Informationen in welchem Umfang, in welcher Qualität und zu welchem Zeitpunkt beschafft werden sollen, sondern natürlich auch die Frage, wie sie zu beschaffen sind. Sollen die Informationen selbst gewonnen oder gekauft werden? Zudem stellt sich die Frage, ob Informationen, die produziert oder gewonnen wurden, selbst genutzt oder an andere Unternehmen verkauft werden sollen.

Die neoklassischen Analyse gibt auf diese Fragen keine Antworten, da üblicherweise Information über die Produktionstechnologie, die Produkteigenschaften und die Preise als gegeben vorausgesetzt werden. Auch in der Informationsökonomik, die sich mit dem Problem der optimalen Informationsbeschaffung befaßt (z.B. STIGLER 1961, NELSON 1970, 1974), findet sich kein Hinweis darauf, ob und wann sich ein Markt für die Beschaffung und das Angebot an Informationen bildet.

In diesem Beitrag soll untersucht werden, welchen Beitrag die Transaktionskostenökonomie zu der Klärung der Frage der vorteilhaften Organisation der Beschaffung oder des Absatzes des Gutes Information leisten kann. Die Transaktionskostenökonomie geht auf die Arbeiten von COASE (1937) und WILLIAMSON (1975, 1985) zurück. Im Zentrum diese Theorieansätze steht genau die Frage des "Make or Buy" oder der Alternative Markt vs. Hierarchie.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut. In Abschnitt 2 wird der grundlegende Transaktionskostenansatz erläutert. Im Abschnitt 3 wird anschließend der Transaktionskostenansatz auf die Frage des Transfers von Informationen angewendet. Die allgemeinen Aussagen werden im Abschnitt 4 anhand von Beispielen aus der Landwirtschaft illustriert. Im Abschnitt 5 werden die Überlegungen zusammengefaßt und einige Schlußfolgerungen gezogen.

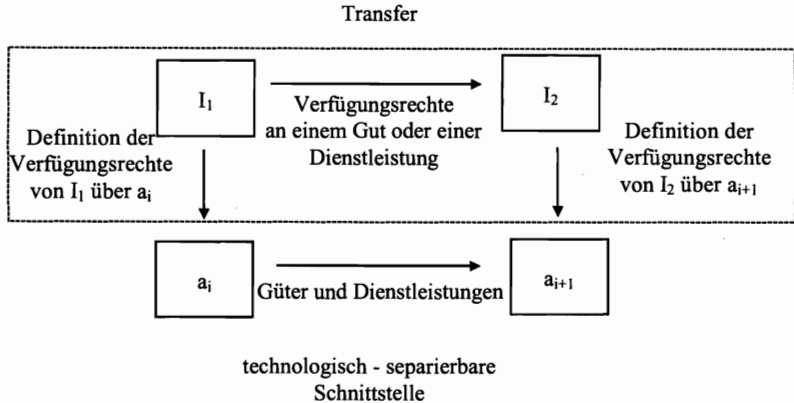
## **2 Der Transaktionskostenansatz**

Der Transaktionskostenansatz in der Neuen Institutionenökonomik hebt sich dadurch hervor, daß er die Transaktion als zentrale Untersuchungseinheit betrachtet (vgl. BECKMANN 1997, S. 18ff.)

---

\* Dipl.-Ing. agr. Volker Beckmann, Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues, Humboldt-Universität zu Berlin, Luisenstr. 56, D-10099 Berlin

Eine Transaktion findet nach WILLIAMSON (1985, S. 1) statt "...when a good or service is transferred across a technological separable interface. One stage of activity terminates and another begins". Es handelt sich demnach um einen physischen Transfer von Gütern oder Dienstleistungen, der zwei Aktivitäten miteinander verbindet. Der Begriff der Transaktion impliziert interdependente Aktivitäten und somit ein elementares Koordinationsproblem, wie in der Abb. 1 verdeutlicht wird.



**Abbildung 1: Transaktionen als Transfer von Gütern und Dienstleistungen über eine technologisch separierbare Schnittstelle**

Quelle: Eigene Darstellung

Das eigentliche Interesse des Transaktionskostenansatzes richtet sich jedoch auf die Frage, wie dieses Koordinationsproblem effizient gelöst wird. Der Transaktionskostenansatz diskutiert drei diskrete Alternativen: Märkte, Kooperationen und Hierarchien. Diese drei Alternativen unterscheiden sich hinsichtlich der Verteilung der Verfügungsrechte sowie hinsichtlich der Entscheidungs- und Koordinationsmechanismen und der Anreiz- und Anpassungseigenschaften, sind aber prinzipiell geeignet, ein und dieselbe Transaktion zu koordinieren.

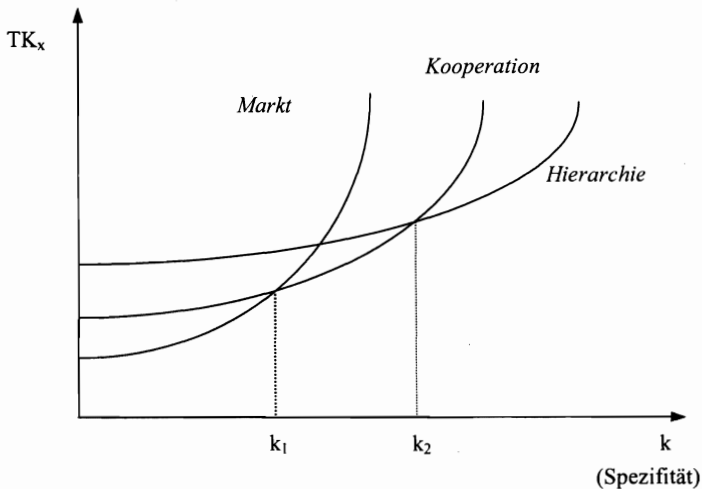
Wird eine Transaktion über einem Markt koordiniert, so treffen die Unternehmen ihre Entscheidungen über den Umfang zweier Aktivitäten  $a_i$  und  $a_{i+1}$  unabhängig voneinander, und der Gütertransfer wird erst ex-post über den Markt und den sich dort bildenden Preis koordiniert. Innerhalb einer Kooperation stimmen die Unternehmen  $I_1$  und  $I_2$  ihre Aktivitäten ex-ante aufeinander ab, ohne daß es jedoch zu einem gemeinsamen Eigentum kommt. In der Hierarchie erfolgt eine zentrale Entscheidung über den Umfang beider Aktivitäten sowie über den erforderlichen Güter und Dienstleistungstransfer. Eine Bewertung des transferierten Gutes mit einem Preis findet i.d.R. nicht statt.

Nach dem Ansatz der Transaktionskostentheorie hängt die relative Effizienz der alternativen Organisationsformen c.p. von der Höhe der Transaktionskosten ab. Die Transaktionskosten sind die Kosten der Anbahnung und Verhandlung sowie der Kontrolle, Durchsetzung und Anpassung von Transaktionen. Dabei sind allerdings nicht nur die direkten Kosten zu berücksichtigen, sondern auch die indirekten Transaktionskosten im Sinne von Nutzenverlusten. Diese Transaktionskosten können derart hoch sein, daß eine Transaktion nicht stattfindet.

Die Höhe der Transaktionskosten wird neben der Organisationsform der Abwicklung auch von drei weiteren Faktoren bestimmt: (1) dem Transaktionsverhalten, (2) den Eigenschaften der Transaktion sowie (3) dem Umfeld der Transaktion.

Die Existenz von Transaktionskosten führt WILLIAMSON (1985) auf zwei Verhaltenseigenschaften zurück: begrenzte Rationalität und Opportunismus. Unter der begrenzten Rationalität sind die begrenzten Fähigkeiten des Menschen zur Informationsverarbeitung zu verstehen. Opportunismus bezeichnet das eigennützige Ausnutzen von Informationsasymmetrien durch Lügen, Betrügen etc. Obwohl diese Verhaltenseigenschaften ursächlich für die Existenz von Transaktionskosten sind, wird die Höhe der Transaktionskosten erst maßgeblich von der Organisationsform im Zusammenspiel mit den Eigenschaften der Transaktion beeinflusst. Die relevanten Eigenschaften der Transaktion sind (1) Faktorspezifität, (2) Häufigkeit und (3) Unsicherheit. Insbesondere die Faktorspezifität ist für den Transaktionskostenansatz zentral. Faktorspezifität liegt dann vor, wenn Faktoren in einer anderen als der ursprünglichen Verwendung stark an Wert verlieren.

In Abbildung 2 wird beispielhaft der Zusammenhang zwischen der Organisationsform, der Faktorspezifität und dem Verlauf der Transaktionskosten dargestellt. Die Einflußfaktoren Unsicherheit und Häufigkeit der Transaktion werden hierbei konstant gehalten.



**Abbildung 2: Transaktionskosten in Abhängigkeit von der Faktorspezifität**

Quelle: nach WILLIAMSON 1996, S. 23

Über den Verlauf der Transaktionskosten werden von WILLIAMSON folgende Annahmen getroffen: Die hierarchische Koordination der Transaktion ist bei geringer Faktorspezifität  $k=0$  mit höheren Transaktionskosten verbunden als die hybride und die marktliche Koordinationsform. Mit zunehmender Faktorspezifität steigen die Transaktionskosten aller Koordinations- und Kontrollmechanismen an. Die Grenztransaktionskosten bei Variation der Faktorspezifität sind bei der hierarchischen Koordination jedoch geringer als in der hybriden und marktlichen Koordination. Aufgrund dieser Annahmen ergeben sich zwei Schnittpunkte. Im Schnittpunkt  $k_1$  schneidet die Transaktionskostenkurve der marktlichen Koordination die Kurve der hybriden Koordination. Im Schnittpunkt  $k_2$  schneidet die Transaktionskostenkurve

der hybriden hingegen die der hierarchischen Koordination. In dem Bereich  $k < k_1$  ist deshalb die marktliche Koordination und Kontrolle der Transaktion kosteneffizient, im Bereich  $k_1 < k < k_2$  die hybride und im Bereich  $k_2 < k$  die hierarchische Koordination. Neben diesen identifizierbaren Bereichen der relativen Effizienz der unterschiedlichen Koordinations- und Kontrollmechanismen läßt sich jedoch auch feststellen, daß in den Punkten  $k_1$  und  $k_2$  eine relative Irrelevanz der Institutionen vorliegt, da in dem Bereich der Schnittpunkte die unterschiedlichen Institutionen mit ähnlich hohen Transaktionskosten verbunden sind.

Die Bestimmung der optimalen spezifischen Investitionen kann deshalb nur bei gleichzeitiger Betrachtung von Produktions- und Transaktionskosten erfolgen. Die optimale Spezifität der Investition ist dort erreicht, wo die Summe aus Produktions- und Transaktionskosten minimiert wird.

### 3 Informationen und Transaktionskostenansatz

Soweit Informationen als Gut betrachtet werden können, müßten die Erkenntnisse des Transaktionskostenansatzes auch auf den Transfer von Informationen übertragbar sein.

Informationen weisen sämtliche Eigenschaften eines ökonomischen Gutes bzw. Produktionsfaktors auf (PICOT, REICHWALD und WIEGAND 1997, S. 104; ALLEN 1990). Sie können produziert, beschafft, gelagert, transportiert, umgewandelt, veredelt, abgesetzt, gebraucht und entwertet werden. Somit wären Informationen ökonomisch wie jedes andere Gut zu betrachten. Allerdings weisen Sie auch einige Besonderheiten auf, die sie von anderen Gütern unterscheiden.

Nach PICOT, REICHWALD und WIEGAND (1997, S. 104) sind folgende Eigenschaften herauszuheben:

- Informationen sind ein immaterielles Gut, das aber materiell gespeichert werden kann.
- Informationen werden auch bei mehrfacher Nutzung nicht verbraucht, z.T. erweitern sich Informationen auch während der Nutzung

Wenn Informationen auch bei mehrfacher Nutzung nicht verbraucht werden, so sind Informationen öffentliche oder meritorische Güter und niemand sollte von ihrer Nutzung ausgeschlossen werden. Dieses gilt um so mehr, wenn Informationen sich durch die Nutzung erweitern. Diese Aussage gilt allerdings nur eingeschränkt, wenn die Produktion von Informationen mit nicht trivialen Kosten verbunden ist.

- bei der Wertermittlung tritt das sogenannte Informationsparadoxon auf, d.h. daß der Wert der Information erst ex-post und nicht ex-ante ermittelt werden kann

Das Informationsparadoxon besteht darin, daß der Wert einer Information erst dann beurteilt werden kann, wenn die Information bekannt ist. Oder wie BRANDES, RECKE und BERGER (1997, S. 324) es ausdrücken: „Denn um zu wissen, welchen Wert eine Information besitzt, muß man sie kennen, und hat man sie schon, erübrigt sich die Frage, ob man sie einholen soll oder nicht.“ Hieraus entsteht ein grundsätzliches Problem für die Etablierung eines Informationsmarktes. Ein Nachfrager muß den Wert der Information abschätzen können, um einen Preis zu zahlen. Als Beispiel kann die Frage herangezogen werden, ob eine bestimmte Zeitung gekauft werden soll oder nicht. Dies wird von dem Preis der Zeitung und dem Wert der jeweiligen Informationsinhalte bestimmt. Um diese Entscheidung fallweise zu treffen, muß der Wert der Information bestimmt werden. Zu diesem Zweck geht eine Person in ein Kiosk und nimmt die Zeitung in Augenschein, wobei er alle für ihn wertvollen Informationen bereits liest. Danach hat er keinen Anreiz mehr, die Zeitung zu kaufen. Einen Ausweg aus

diesem Informationsparadox weist das Bayes-Prinzip. Wenn bestimmte Vorinformationen bestehen, läßt sich der Wert der Informationsgewinnung durch die mit den subjektiven Wahrscheinlichkeiten belegten a priori als möglich erachteten Informationsinhalte ermitteln (BRANDES, RECKE und BERGER 1997, S. 324ff.). Der Zeitungskauf wird sehr vereinfacht, wenn bereits bekannt ist, welche Zeitung üblicherweise in welcher Qualität und Umfang über Neuigkeiten berichtet. In diesem Fall genügen ausschließlich Informationen auf der ersten Seite über den Inhalt, um die Kaufentscheidung zu treffen. Für den Anbieter von Informationen ist es deshalb bedeutsam, kostenlose Vorinformationen zur Verfügung zu stellen, die eine Wertermittlung möglich machen.

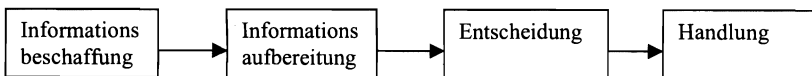
Weitere Besonderheiten von Informationen sind zu nennen:

- Informationen können z.T. mit Lichtgeschwindigkeit transportiert werden und sie neigen zur Diffusion
- Informationen sind sehr heterogen, sie bestehen aus unterschiedlichen Daten und Know-How

Zwei Arten von Informationen sind zu unterscheiden: faktische Informationen (Daten) und prozessuale Informationen (Know how). Die beiden Informationsarten sind nicht unabhängig voneinander. Um Entscheidungen zu treffen, müssen nicht nur Daten gewonnen werden, sondern es muß auch bekannt sein, wie diese Daten verarbeitet werden können. Gespeicherte und abrufbare Informationen werden üblicherweise als Wissen bezeichnet.

Dabei unterscheiden sich allerdings die Aufwendungen, die für die Produktion geleistet werden müssen, erheblich. Während einige Informationen als "by-product" von ohnehin durchgeführten Aktivitäten anfallen und somit mit Produktionskosten von Null zu erhalten sind, sind andere Informationen z.B. über neue Produktionsverfahren nur mit extrem hohen Kostenaufwendungen der Forschung und Entwicklung zu erhalten.

Die genannten Eigenschaften des Gutes Information machen bereits deutlich, daß bestimmte Probleme der Etablierung von Märkten bestehen. Die Frage ist jedoch, ob und in wie weit andere Institutionen geeignet sind, mögliches Versagen von Märkten zu korrigieren. Aus der Perspektive des Transaktionskostenansatzes stellt sich die Frage, welches Ausmaß der Arbeitsteilung bei der Beschaffung, Verarbeitung und Nutzung von Informationen realisiert wird und welche Organisationsform jeweils effizient ist.



**Abbildung 3: Stufen der Informationskette**

Quelle: Eigene Darstellung

Prinzipiell sind folgende unterschiedliche Aktivitäten vorstellbar, bei denen jeweils ein Informationstransfer erfolgen kann. (1) Primäre Informationsbeschaffung, (2) Aufbereitung der Information als Entscheidungsgrundlage, (3) Entscheidung, (4) Handlung als Umsetzung der Entscheidung. Zwischen diesen Teilaktivitäten ist prinzipiell ein Transfer von Informationen möglich, aber nicht zwingend. Sämtlich Teilaktivitäten können selbstverständlich auch von einer Person durchgeführt werden, ohne daß ein Transfer erfolgt.



Die primäre Informationsbeschaffung richtet sich auf Erhebung von Primärdaten. Hierzu sind z.B. primäre Marktinformationen, Informationen über Produkte oder Produktionsverfahren sowie laufende Informationen während der Produktion zu zählen. Der Transaktionskostenansatz lehrt, daß die Organisation des Informationstransfers von den Eigenschaften der Transaktion (Faktorspezifität, Häufigkeit und Unsicherheit) und den Eigenschaften der Information selbst (Meßbarkeit) abhängt. Eine zunehmende Spezifität der Investitionen in den Informationstransfer bedingt eine Wanderung in Richtung hybride Organisationsformen und schließlich der internen Organisation.

In Austauschprozessen müssen auch die Quantität und Qualität von Informationen gemessen werden. Besonders statistische Informationen sind hinsichtlich ihrer Quantität einfach zu messen, jedoch hinsichtlich ihrer Qualität oftmals nur schwer meßbar bzw. validierbar. Eine Beurteilung der Qualität von Informationen ist vielfach auf ein umfangreiches Erfahrungswissen angewiesen. Je einfacher Qualität und Quantität von Informationen gemessen werden können, desto leichter sind Informationen kommunizierbar.

Die Übertragung der Informationen zwischen Individuen benötigt Zeit und praktische Übungen. Selbst bei allgemeinem Wissen ist die Übertragung in dem Sinne, daß die Informationen auch vom Nachfrager aufgenommen und verarbeitet werden, in gewissem Maße mit „learning by doing“ verbunden. So führen bspw. JENSEN und MECKLING (1992, S.254) aus: „Transfer, as we use it, means effective transfer, not merely communication. The recipient of knowledge is presumed to understand the message well enough to act on it. The simple purchase of a physics book is not sufficient to transfer the knowledge to the purchaser (as evidenced by students who regularly pay thousands of dollars for help in acquiring such knowledge.) Thus, transfer involves the use of storage and processing capacity as well as input/output channels of human brain. Moreover knowledge transfer are not instantaneous; it takes time to absorb information. These delays are costly, and for some decisions such costs are high, including even complete loss of opportunities.“

JENSEN und MECKLING (1992, S. 255) bezeichnen das derartige Wissen auch als „idiosyncratic knowledge“ und schreiben „While the initial acquisition of idiosyncratic knowledge tends to be modest, transfer costs are likely to be high relative to the benefits. Because time is often important in taking advantages of opportunities for arbitrage or for exploiting knowledge of unemployed resources, delays in action are costly. Uncertainty about what specific piece of idiosyncratic knowledge is valuable enlarges the transfer costs in a subtle way.“ Dieses Wissen kann nur in der gegenwärtigen Austauschbeziehung nutzbringend eingesetzt werden, ein Markt für dieses Wissen ist nicht existent. Zu diesem Wissen zählen auch Informationen über bestimmte Routinen im Unternehmen.

Innovationsprozesse sind im wesentlichen Prozesse der Produktion und Kommunikation neuer Information. Die Frage der Organisation von Innovationsprozessen wird deshalb auch aus der Perspektive der Transaktionskostentheorie als besonders interessant erachtet (vgl. z.B. DOMRÓS 1994). Die Produktion von neuem Wissen z.B. über Konsumentenpräferenzen, neue Produkte oder neue Produktionsverfahren ist oftmals mit besonders hohen Kosten verbunden, während die Kosten des Transfers dieser Informationen vergleichsweise gering sind, sofern sie einfach meßbar und kommunizierbar sind. Dieses neue Wissen bringt möglicherweise erhebliche Produktionskosteneinsparungen mit sich. Ein Handel dieser neuen Information, die auch für andere Unternehmen in demselben Markt sehr wertvoll ist, bringt erhebliche Gefahren des opportunistischen Verhaltens mit sich. Besonders bei dem Transfer von Innovationswissen besteht ein besonderes Absicherungsbedürfnis des Transfers. Eine mögliche Form der Absicherung liegt im Patentrecht, das die Erfindung neuen Wissens unter besonderen Schutz stellt. Ein derart geschütztes Wissen kann gegen eine Lizenzgebühr selektiv an andere Unternehmen übertragen werden. Ein Patentschutz ist jedoch nur für Wissen möglich, daß genau beschrieben werden kann. Je schwerer das neue Wissen bemessen

und beschrieben werden kann, um so eher wird diese Innovation nur intern genutzt und die Informationen nicht gehandelt. Während das Innovationswissen mit hohen Produktionskosten verbunden ist, sind die Kosten der Verbreitung dieser Information vergleichsweise gering.

#### **4 Anwendungen in der Landwirtschaft**

Welches Ausmaß an Arbeitsteilung bei der Informationsbeschaffung, -verarbeitung, Entscheidung und Handlung ist in der Landwirtschaft vorteilhaft und wie wird diese Arbeitsteilung organisiert? Wie ausgeführt wurde, basiert die Frage, ob sich Märkte für bestimmte Information bilden darauf, wie spezifisch die Informationen sind und wie gut sich die Quantität und Qualität der Informationen messen lassen. Die in der Landwirtschaft benötigten Informationen unterscheiden sich sehr hinsichtlich ihrer Spezifität, generell weisen sie jedoch bereits eine mittlere Spezifität auf.

Es ist wahrscheinlich, daß sich für Informationen mit einem geringen Spezifitätsgrad ein Markt herausbildet. Als Beispiel lassen sich die überregionalen landwirtschaftlichen Zeitschriften anführen. Diese Zeitschriften spezialisieren sich auf die Beschaffung und Aufbereitung von Informationen. Allerdings sind auch diese Informationen bereits so spezifisch, daß sie nicht über einen Spot-Markt vertrieben werden. Landwirtschaftliche Zeitschriften sind üblicherweise Abonnementzeitschriften. Informationsmärkte sind auch auf der Ebene der Informationsverarbeitung zu finden. Verschiedene Dienstleistungen wie z.B. produktionstechnische oder betriebswirtschaftliche Beratungen, Steuerberatung, etc. werden über Märkte organisiert. Bei Beratungsdienstleistungen müssen jedoch dem Berater betriebliche Informationen zu Verfügung gestellt werden. Je sensibler diese Informationen sind, desto eher wird die Beratungsdienstleistung zu einem Vertrauensgut. Derartige hybride Organisationsformen sind z.B. Beratungsringe, in denen die Unternehmen sich zusammenschließen, um eine Beratungsleistung zu organisieren. Hierbei handelt es sich um eine Form der vertikalen Integration.

Handelt es sich um spezifische Informationen, so ist eine interne Organisation des Informationstransfers vorteilhaft. Allerdings stellt sich auch bei der internen Organisation die Frage, ob eine Arbeitsteilung innerhalb des Unternehmens zwischen Informationsbeschaffung, -verarbeitung, Entscheidung und Handlung vorteilhaft ist. Dies hängt von den jeweiligen Produktions- und Transaktionskosten ab. Obwohl die Transaktionskosten des Informationstransfers im Unternehmen reduziert werden, bleibt die Frage ob ein Transfer überhaupt erfolgen soll. Dies hängt von der vorteilhaften Arbeitsteilung ab. Die Transaktionskosten werden reduziert, wenn alle Teilaktivitäten von einer Person durchgeführt werden. Sobald die verschiedenen Teilaktivitäten jedoch vorteilhaft arbeitsteilig zwischen verschiedene Personen organisiert werden, entstehen Transaktionskosten, wobei sich die Frage stellt, welche Organisationsform auf der jeweiligen Stufe die geringsten Transaktionskosten aufweist. Das optimale Ausmaß der Arbeitsteilung kann nur bei simultaner Betrachtung der Transaktions- und Produktionskosten bestimmt werden.

Fallen die Informationen direkt als Nebenprodukt einer Handlung an, stellt sich die Frage, ob die Verarbeitung der Information sowie die Entscheidung nicht ebenfalls auf diese Personen verlagert werden sollte. Wird die Entscheidungskompetenz vom Prinzipal auf den Agenten verlagert, weil dieser wesentlich besser informiert ist und ein Informationstransfer mit zu hohen Kosten verbunden ist, entsteht das bekannte Prinzipal-Agenten Problem.

Bei sehr spezifischen Informationen z.B. über die Preise für bestimmte Produkte in einer bestimmten Region ist die Bildung von Märkten für diese Information nicht wahrscheinlich. Diese spezifischen Informationen müssen selbst gewonnen werden. Die landwirtschaftlichen Produktion zeichnet sich dadurch aus, daß viele der benötigten Informationen ein hohes Ausmaß an Standortspezifität aufweisen.

## 5 **Schlußfolgerungen**

Der Transaktionskostenansatz stellt die Organisation des Informationstransfers in den Vordergrund der Betrachtung. Er nimmt damit in der Informationsökonomik eine neue Perspektive ein. Die Frage des Informationstransfers läßt sich in zwei Teilfragen zerlegen: (1) Ist ein Informationstransfer vorteilhaft und (2) wie kann der Informationstransfer vorteilhaft organisiert werden? Nach dem Transaktionskostenansatz ist die Frage von den Transaktionskosten der Organisation des Informationstransfers abhängig, die wiederum von der Faktorspezifität abhängen, aber auch von anderen Eigenschaften der Gutes Information sowie des institutionellen Umfeldes. Besonders wenn Informationen einer Enteignungsgefahr durch andere Unternehmen ausgesetzt sind, wird der Informationstransfer über Märkte sehr eingeschränkt. Dies gilt auch für Informationen, die eine hohe Spezifität aufweisen.

### **Literaturverzeichnis**

- BECKMANN, Volker (1997): Transaktionskosten und institutionelle Wahl in der Landwirtschaft. Eine theoretische und empirische Analyse des Beitrags der Transaktionskostentheorie zur Erklärung der Organisation landwirtschaftlicher Produktion. Dissertation, Göttingen.
- BRANDES, Wilhelm, Guido RECKE und Thomas BERGER (1997): Produktions- und Umweltökonomik. Band 1. Stuttgart: Verlag Eugen Ulmer.
- COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica* 4, S. 384-405.
- DOMRÖS, Christof (1994): Innovation und Institution. Eine transaktionskostenökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung strategischer Allianzen. Berlin: Duncker & Humblot.
- JENSEN, M. C. und W. H. MECKLING (1992): Specific and General Knowledge, and Organization Structure. In; (Werin, L. (Hrsg.): *Contract Economics*. Oxford: Backwell, S. 251-274.
- NELSON, P. (1970): Information and Consumer Behavior. *Journal of Political Economy* 78, S. 311-329.
- NELSON, P. (1974): Advertising as Information. *Journal of Political Economy* 82, S. 729-754.
- PICOT, Arnold, Ralf REICHWALD und Rolf T. WIGAND (1996): Die grenzenlose Unternehmung. Information, Organisation und Management. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975): *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1996): *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.