

Institute of Labour Law and  
Industrial Relations in the European  
Community  
(IAAEG)

IAAEG Discussion Paper Series

**Ein wertschöpfungsbasierter Ansatz  
der einzelwirtschaftlichen  
Verteilungstheorie**

**Bilanzpolitik und Arbeitsrecht als  
institutionalisierte Verhandlungsrestriktionen**

Florian Turk

No. 2001/02

Institute of Labour Law and Industrial Relations  
in the European Community  
Schloß Quint  
D-54293 Trier  
Tel. +49 651 9666-0  
Fax. +49 651 9666-100

# Abstract

## Ein wertschöpfungsbasierter Ansatz der einzelwirtschaftlichen Verteilungstheorie

Kollektive Aktivitäten werden organisiert und damit Kooperationsrenten ermöglicht, indem unter anderem Produktions- und Verteilungsprozesse institutionalisiert werden. Die Kooperationsrente im weitesten Sinne - und damit die gemeinsame Erfolgsgröße - ist die Wertschöpfung. Über formelle und informelle Regeln können institutionelle Restriktionen etabliert werden, die einen Verteilungsvorteil für spezifische Anspruchsgruppen garantieren. Als zentrale Frage ergibt sich, welche Verteilung der Wertschöpfung aus einem nicht-kooperativen Verteilungsprozess innerhalb des Zusammenwirkens ökonomischer und politischer Prozesse und der doppelten Vertragsunvollständigkeit resultiert. Hierbei wird die Beziehung zwischen Verteilungskonflikten und Institutionen in Form der systematischen Korrelation von Verteilungsasymmetrien mit institutionell bedingten Verhandlungsasymmetrien herausgearbeitet.

Keywords: Wertschöpfungsverteilung, Stakeholder, Rubinstein-Spiel  
JEL-Classification: D 30, D 31

These Discussion Papers partly represent preliminary work. They are published to encourage comment and to participate in current discussions. Use should take account of its provisional character.

# Ein wertschöpfungsbasierter Ansatz der einzelwirtschaftlichen Verteilungstheorie

## Bilanzpolitik und Arbeitsrecht als institutionalisierte Verhandlungsrestriktionen

<b>1 Einführung: Betriebliche Anspruchsgruppen der Wertschöpfung und einzelwirtschaftlicher Verteilungskonflikt .....</b>	<b>1</b>
1.1 Die Verteilungssubjekte: Stakeholder und ihre Anspruchsgrundlagen .....	1
1.2 Der dichotome Kuchen: Wertschöpfung als zu verteilende Wertmenge.....	3
<b>2 Stilisierte Fakten der Wertschöpfungsverteilung .....</b>	<b>4</b>
<b>3 Kuchenverteilung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer .....</b>	<b>8</b>
3.1 Wertschöpfungsverteilung nach technischen Produktionsbedingungen und Konkurrenzverhältnissen: Marktmacht als Determinante der Machtposition .....	8
3.2 Erweiterung: Institutionelle Parameter als Maßstab der Machtposition.....	11
3.3 Nicht-kooperative Verhandlungslösung der Wertschöpfungsverteilung.....	13
3.3.1 Wertschöpfungsverteilung bei vollständiger Information .....	13
3.3.2 Wertschöpfungsverteilung bei unvollständiger Information .....	16
3.4 Ergebnis: Verhandlungsgleichgewichte im Interessenkonflikt der Wertschöpfungsverteilung .....	18
<b>4 Zum Einfluss von Institutionen auf Verhandlungsmacht und Verhandlungsergebnisse: Ausgewählte Beispiele .....</b>	<b>19</b>
4.1 Rechts-Ressourcen als Parameter der Verhandlungsmacht am Beispiel des Arbeitskampfrechts .....	19
4.2 Informationen als Parameter der Verhandlungsmacht am Beispiel der strategischen Bilanzpolitik.....	20
<b>5 Schlussbetrachtung: Kompensationsketten in einer machttheoretischen Verteilungslogik .....</b>	<b>23</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>24</b>

### 1 Einführung: Betriebliche Anspruchsgruppen der Wertschöpfung und einzelwirtschaftlicher Verteilungskonflikt

#### 1.1 Die Verteilungssubjekte: Stakeholder und ihre Anspruchsgrundlagen

Im Bestreben, ihren Anspruch zu sichern, agieren Stakeholder als Interessenvertreter gegenüber der Unternehmensleitung und anderen Stakeholdern. Dabei haben die Stakeholder simultan sowohl übereinstimmende (zum Beispiel Erhöhung der verteilbaren Wertschöpfung der Unternehmung beziehungsweise *profit-seeking*) als auch konfliktäre Interessen (zum Beispiel, einen höheren Anteil der verteilten Wertschöpfung zu erhalten

(*rent-seeking*)), da die Stakeholder in der Regel in einem Konkurrenzverhältnis um die Verteilung der Wertschöpfung der Unternehmung stehen. Sie erwarten als Kompensation für ihre Beiträge (zum Beispiel Einbringung von Kapital und Arbeitsleistung) angemessen an dem entstandenen Mehrprodukt zu partizipieren. Der Begriff einer angemessenen Partizipation lässt viel Raum für Verteilungsvorstellungen, die dann Ergebnis und Prozess der Verteilung beeinflussen, wenn diese nicht weitgehend durch technisch-ökonomische Größen oder vertraglich determiniert ist. Ein Teil der Ansprüche dieser Gruppen ist zwar explizit vertraglich bestimmt, wesentliche Teile sind aber typischerweise unbestimmt und bedürfen aufgrund der strategischen Interdependenz in den individuellen und sozialen Arbeitsbeziehungen der Ergänzung durch implizite Vereinbarungen. Zu diesen zählen nicht-vertragliche Verhaltensgewohnheiten und soziale Normen, wie Gerechtigkeitsvorstellungen über Lohnstruktur und Lohnhöhe, aus denen faktische Anspruchsnormen abgeleitet werden. Die Legitimität der Ansprüche beruht auf dem Gegeninteresse der Unternehmensführung an den von den Anspruchsgruppen gelieferten Ressourcen.<sup>1</sup> Der Anspruch auf die Wertschöpfung besteht zum anderen von der Eigentümerseite aufgrund bestimmter, durch die Rechtsordnung geschützter subjektiver Rechte. Individuelle Arbeitsverträge schaffen unter anderem asymmetrische Autoritäts- und Verteilungsbeziehungen der Zuteilung von rechtlichen Ansprüchen der Disposition und der Eigentumsverwertung zwischen den Vertragsparteien. Die Asymmetrie ist Folge allgemeiner Direktionsrechte der Arbeitgeber, die in der ordnungspolitischen Bedeutung von Eigentumsrechten und in der unterschiedlichen Risikoverteilung von Kontrakt- und Gewinneinkommen wurzeln.<sup>2</sup> Die Verfügungsrechte können jedoch durch das Rechtssystem (beziehungsweise den Sozialvertrag als Arrangement von Eigentumsrechten) oder organisatorische und vertragliche Regelungen verdünnt sein.<sup>3</sup> Sozialverträge sind aufgrund ihres variablen Charakters innerhalb einer dynamischen Umwelt ebenfalls unvollständig. Sie sind Resultat des Handelns politischer Parteien und kollektiver Interessen und bilden einen übervertraglichen Rahmen über die individuelle Dispositionsautonomie.

Somit kann sich die Organisation von Interessen lohnen. Unvollständigkeit ist die Voraussetzung für das Streben nach rentensichernden Arrangements an Eigentumsrechten und stellt den Anreiz dar, Eigentumsrechte so zu arrangieren, dass dauerhafte, wenig erosionsfähige Rentenpositionen aufgebaut und verteidigt werden können. Diese Arrangements können entweder unmittelbar auf der gesetzlichen Regelungsebene bzw. durch staatliche Eingriffe in den Wettbewerb durchgesetzt werden oder mittelbar, indem Interessengruppen (zum Beispiel Gewerkschaften) den Staat veranlassen, ihnen normsetzende Kompetenzen zu überlassen (zum Beispiel in der Tarifautonomie). Diese Kompetenzen können rentensichernd eingesetzt werden. Ein mittelbares Arrangement ist also ein Rechtsrahmen für Verfügungsrechte, dessen positiv-rechtliche Konkretisierung gesellschaftliche Gruppen übernehmen.<sup>4</sup> Die Anspruchsgruppen der Wertschöpfung benutzen verschiedene Koordinationsmechanismen zur Abstimmung ihrer Interessen und zur Beilegung ihrer Konflikte. Marktelemente spielen dabei häufig nur eine Nebenrolle. Zum großen Teil werden Verteilungsfragen im Rahmen eines institutionalisierten Netzwerks von expliziten und impliziten Verhandlungen insbesondere zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern gelöst. Verhandlungen können in einem distributiven Sinn als Verfahren der Ver- beziehungsweise Zuteilung von Vor- und Nachteilen defi-

---

<sup>1</sup> Vgl. Schaltegger (1999), S. 4ff.

<sup>2</sup> Vgl. Hades (1989), S. 542.

<sup>3</sup> Vgl. Picot (1997), S. 55.

<sup>4</sup> Vgl. Dichmann (1992), S. 52f.

niert werden.<sup>5</sup>

### 1.2 *Der dichotome Kuchen: Wertschöpfung als zu verteilende Wertmenge*

Wird das Unternehmung primär als ein aus unterschiedlichen Interessengruppen bestehendes soziales Gebilde begriffen, mit deren Hilfe verschiedene Personengruppen versuchen, ihre subjektiven, in der Regel einkommensbezogenen Interessen und Zielsetzungen zu verwirklichen, sollte sich das Leistungsmaß auch auf diese Gruppen beziehen. Damit begründet sich die Wertschöpfung als verteilungs-relevantes Erfolgsmaß.

Der Begriff der Wertschöpfung bezieht sich auf das *Prozessergebnis* des Schaffens von Werten im Betrieb, das netto, das heißt mit den Preisen der entstandenen Güter abzüglich der Preise der von Dritten übernommenen Güter, bewertet wird. Die einzelwirtschaftliche Wertschöpfung nicht nur Leistungs-, sondern auch Einkommenscharakter (*Dichotomie der Wertschöpfung*). Sie lässt sich auch durch die Addition der während einer Periode geleisteten Vergütungen für die an der Leistungserstellung beteiligten Produktionsfaktoren ermitteln.<sup>6</sup>

Von den vielen möglichen Fassungen des Wertschöpfungsbegriffes werden nur wenige in der Literatur vertreten. Eine relativ enge Konzeption vertritt Nicklisch. Er spricht vom Betriebsertrag, der die Summe aus Löhnen, Gehältern und dem Gewinn beziehungsweise Verlust umfasst und den er als eine zu verteilende Größe ansieht. Die Betriebsgemeinschaft aus Eigenkapitalgebern und Beschäftigten (jedoch nicht der Staat und die Fremdkapitalgeber) erzielt als Leistungsgemeinschaft Erlöse, von denen die Kosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, für Anlagennutzung, Leistungen für Außenstehende und Fremdkapitalnutzung zu subtrahieren sind. Als Saldo verbleibt der Betriebsertrag, der der Betriebsgemeinschaft als Ertragsgemeinschaft zusteht. Dabei werden die Löhne und Gehälter der Beschäftigten nicht als Preis für die erbrachte Arbeitsleistung, sondern als vorausbezahlte Anteile an diesem Ertrag verstanden. Eine umfassendere und in der Betriebswirtschaftslehre vorherrschende Konzeption vertritt Lehmann (Nürnberger Schule), der die Wertschöpfung einerseits als Differenz zwischen den Roherträgen und den Vorleistungskosten, andererseits als Summe aus den Arbeitserträgen, Gemeinerträgen und Kapitalerträgen definiert. Er sieht jedoch die Wertschöpfung nicht als zu verteilende Größe, sondern nur als eine bei der Ertragsbeteiligung zu berücksichtigende Größe an. Dazwischen liegen Konzeptionen der Tübinger Schule, das Wertschöpfungskonzept nach Kroeber Riel, nach Beier und nach dem Arbeitskreis „Das Unternehmen in der Gesellschaft“, wobei jede Konzeption von einer spezifischen, sich von jeder anderen unterscheidenden Zwecksetzung ausgeht.<sup>7</sup> Die mangelnde Einheitlichkeit zwischen den betriebswirtschaftlichen Konzeptionen untereinander sowie mit der gesamtwirtschaftlichen Definition macht die Abhängigkeit der Ausgestaltung der Wertschöpfungsberechnung von dem Kontext ihrer Verwendung offenkundig.

<sup>5</sup> Vgl. Sandner (1990), S. 136.

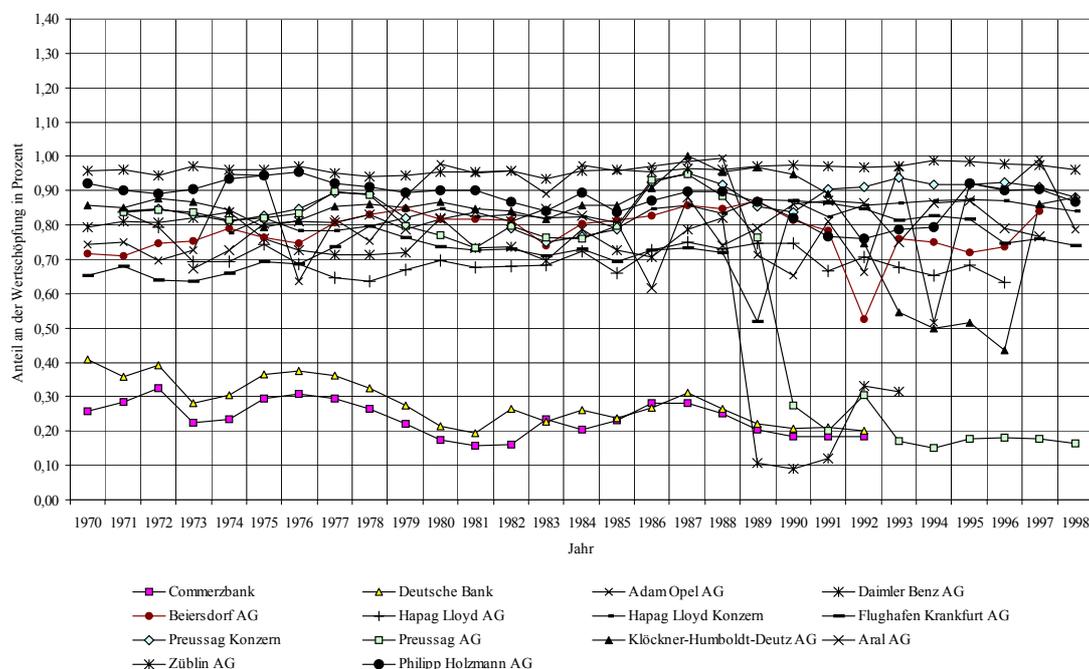
<sup>6</sup> Somit bestehen grundsätzlich zwei Wege der Darstellung und Ermittlung der Wertschöpfung: Man geht von den Erträgen aus, subtrahiert bestimmte Aufwendungen mit Vorleistungscharakter und erhält als Saldo die Wertschöpfung (subtraktive Ermittlung der Wertschöpfung beziehungsweise *Wertschöpfungsentstehungsrechnung*). Man fasst den Gewinn oder Verlust mit bestimmten Aufwendungen mit Wertschöpfungscharakter zusammen und erhält als Summe die Wertschöpfung (additive Ermittlung der Wertschöpfung beziehungsweise *Wertschöpfungsverteilungs- oder Wertschöpfungsverwendungsrechnung*). Vgl. hierzu beispielsweise Weber, H. K. (1994).

<sup>7</sup> Vgl. für eine Übersicht über die verschiedenen Konzeptionen Haller (1997), S. 105ff.

## 2 Stilisierte Fakten der Wertschöpfungsverteilung

Anhand von Befunden aus der Analyse von 420 Jahresabschlüssen von 14 Unternehmen als Zeitreihen von circa 30 Jahren, lässt sich ein grobes Bild der Wertschöpfungsverteilung zeichnen.<sup>8</sup> Die Auswahl der Untersuchungseinheiten ist einerseits technisch durch die geringe Anzahl über das gewählte Zeitfenster einheitlich fortlaufender Daten bestimmt, andererseits durch das Bestreben, verschiedene Branchen abzudecken. Zudem wurden von zwei Unternehmen sowohl die Jahresabschlüsse der AG als auch des Konzerns ausgewertet, um Erkenntnisse über die Bedeutung des Konsolidierungskreises zu bekommen. Dabei wird die Wertschöpfung und deren Verteilung entsprechend der additiven Berechnungsmethode approximativ ermittelt.

Abbildung 1: Wertschöpfungsanteil der Arbeitnehmer in ausgewählten Unternehmen.

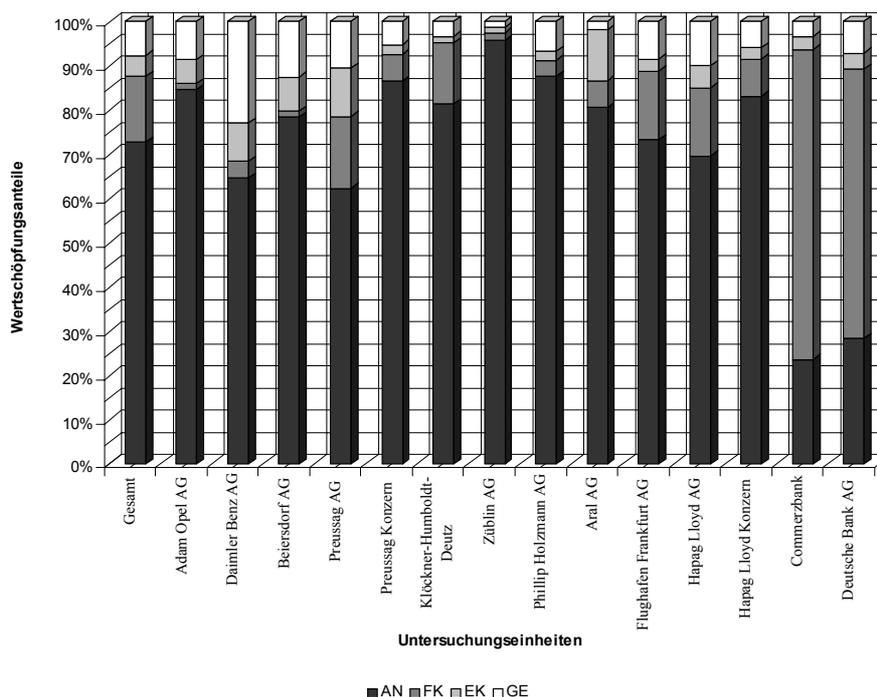


Quelle: Eigene Berechnungen.

Kollektivmaßzahlen charakterisieren in groben Zügen die Wertschöpfungsverteilung in den untersuchten Unternehmen. Abbildung 1 stellt den von den Arbeitnehmern bezogenen Anteil an der Wertschöpfung bei der Aufteilung zwischen den vier Stakeholder-Koalitionen beziehungsweise Gruppen Fremdkapital, Eigenkapital, Gemeinerträge (Staat) und Arbeitnehmer im Längsschnitt dar. Abbildung 2 und Tabelle 1 zeigen die Verteilung auf die Stakeholder im Daten-Querschnitt.

<sup>8</sup> Die Jahresabschlüsse stammen aus dem Unternehmens-Archiv der Universität Trier, FB IV, BWL: Services, Administration & Management. Auf die Darstellung aller Posten der additiven Ermittlung in Staffelform wird aufgrund des Umfangs verzichtet.

Abbildung 2: Wertschöpfungsverteilung auf die primären Stakeholder.



Quelle: Eigene Berechnungen.

Der Wertschöpfungsanteil der Arbeitnehmer liegt im Durchschnitt aller Beobachtungstupel (über die Zeit und die Unternehmen) bei 73%, was den Ergebnissen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) von circa 70 Prozent für Deutschland (Tabelle 2) annähernd entspricht. Als Maßzahl der absoluten statischen Konzentration wird der Herfindahl-Index verwendet, da er alle in der Verteilung enthaltenen Informationen ausschöpft. Die statische Konzentration charakterisiert eine bestehende Ungleichverteilung. Für die maximale Konzentration nimmt der Herfindahl-Index den Wert 1 an, bei minimaler Konzentration beträgt er  $\frac{1}{N}$ , in diesem Fall 0,25. Anhand des

Konzentrationsgrads von 0,65 über alle Untersuchungseinheiten zeigt sich einerseits eine überwiegend schwache Konzentration andererseits nach Tabelle 1 ein signifikanter Unterschied zwischen den produzierenden Unternehmen und den Dienstleistungsunternehmen (so hat ergibt sich für die Deutsche Bank AG ein H.-Index von 0,45, für die Adam-Opel AG von 0,71).

Die Verteilung der Wertschöpfung über alle primären Stakeholder stellt jedoch nicht das Ergebnis eines Verhandlungsprozesses zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber dar. In diesem entzieht der Staat vor der Verhandlung einen Teil der Verteilungsmasse. Zudem stehen auch die Fremdkapitalgeber außerhalb des institutionalisierten Verhandlungsprozesses. Wird der Wertschöpfungsanteil dieser beiden Gruppen abgezogen und die Verteilung der verbleibenden Wertschöpfung - als die eigentliche Verhandlungsmasse - auf die Arbeitnehmer und Eigenkapitalgeber betrachtet, erhält man ein Bild des Verhandlungsergebnisses, das im Längsschnitt in Abbildung 3 dargestellt ist. Die Kollektivmaßzahlen enthält Tabelle 1.

Tabelle 1: Ergebnisse der Wertschöpfungsverteilungsrechnung im Datenquerschnitt.

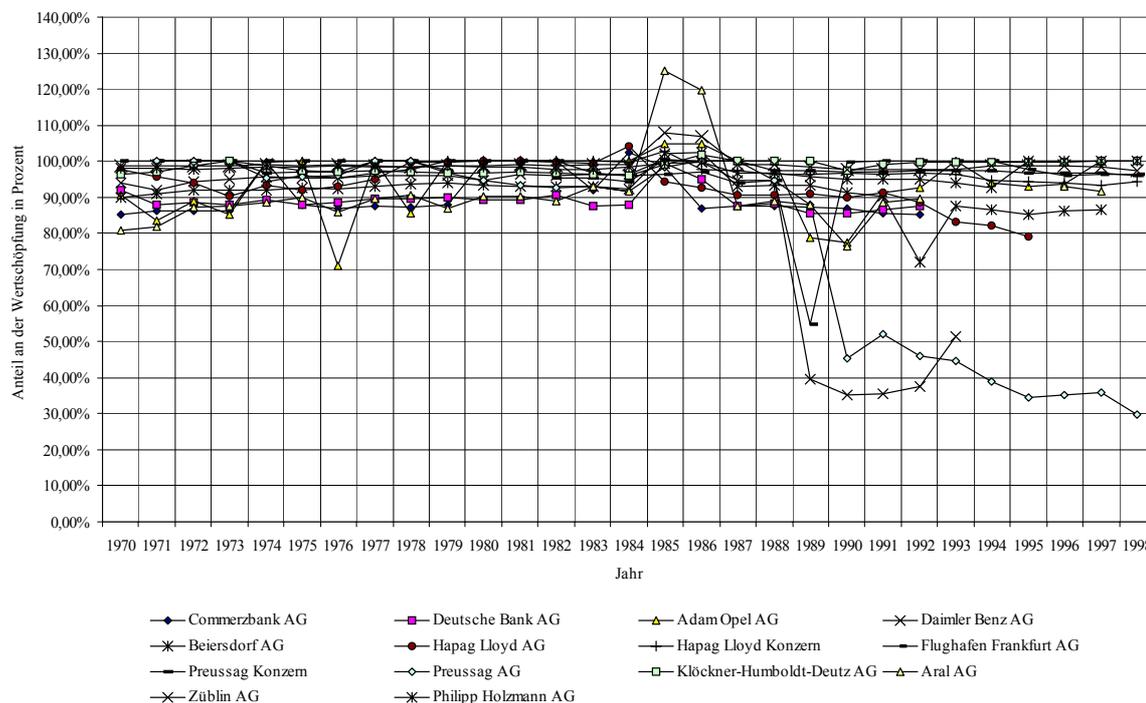
Untersuchungseinh.		AN	FK	EK	GE	V-AN	HI	V-HI
Gesamt	Mw	0,73	0,15	0,05	0,08	0,93	0,56	0,87
	Saw	0,17	0,15	0,04	0,05	0,12		
Adam Opel AG	Mw	0,84	0,01	0,05	0,09	0,94	0,72	0,89
	Saw	0,13	0,01	0,07	0,10	0,08		
Daimler Benz AG	Mw	0,65	0,04	0,09	0,23	0,84	0,48	0,73
	Saw	0,24	0,09	0,11	0,12	0,23		
Beiersdorf AG	Mw	0,78	0,01	0,08	0,13	0,91	0,63	0,84
	Saw	0,07	0,01	0,03	0,05	0,05		
Preussag AG	Mw	0,63	0,16	0,11	0,11	0,78	0,44	0,66
	Saw	0,30	0,16	0,12	0,08	0,27		
Preussag Konzern	Mw	0,86	0,06	0,02	0,05	0,98	0,76	0,96
	Saw	0,06	0,03	0,01	0,03	0,02		
Klöckner-H.-D.	Mw	0,82	0,14	0,02	0,03	0,98	0,69	0,97
	Saw	0,14	0,16	0,01	0,03	0,02		
Züblin AG	Mw	0,96	0,02	0,01	0,01	0,99	0,93	0,98
	Saw	0,01	0,01	0,00	0,01	0,02		
Phillip Holzmann AG	Mw	0,88	0,04	0,02	0,07	0,98	0,78	0,96
	Saw	0,05	0,04	0,01	0,03	0,02		
Aral AG	Mw	0,80	0,06	0,11	0,02	0,91	0,66	0,83
	Saw	0,06	0,04	0,04	0,01	0,10		
Flughafen F. AG	Mw	0,73	0,16	0,03	0,09	0,97	0,57	0,94
	Saw	0,07	0,09	0,08	0,06	0,08		
Hapag Lloyd AG	Mw	0,70	0,16	0,05	0,10	0,93	0,53	0,88
	Saw	0,05	0,05	0,04	0,03	0,06		
Hapag Lloyd Konz.	Mw	0,83	0,08	0,03	0,06	0,97	0,71	0,94
	Saw	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02		
Commerzbank	Mw	0,24	0,70	0,03	0,03	0,90	0,55	0,83
	Saw	0,05	0,07	0,02	0,01	0,06		
Deutsche Bank AG	Mw	0,28	0,61	0,04	0,07	0,89	0,45	0,81
	Saw	0,07	0,07	0,01	0,03	0,03		

AN (FK, EK, GE): Anteil Arbeitnehmer (Fremdkapital, Eigenkapital, Gemeinerlös) an gesamter Wertschöpfung; V-AN: Anteil der Arbeitnehmer an der Verhandlungsmenge; HI: Herfindahl-Index; Spw: Spannweite; Saw: Standardabweichung; Mw: Mittelwert

Quelle: Eigene Berechnung.

Im Unterschied zu Abbildung 1 ergibt sich ein auffällig verändertes Bild. Die Verteilung der Verhandlungsmasse streut wesentlich geringer (die durchschnittliche Spannweite der Untersuchungstupel beträgt 0,28, die Standardabweichung 0,12). Neben der sich hervorhebenden Konstanz der Anteile sind diese mit einem durchschnittlichen Anteil von 93% auffällig hoch. Als Maßzahl der absoluten Konzentration ergibt sich Herfindahl-Index von 0,87 (gegenüber 0,56), der für die Verteilung zwischen diesen beiden Stakeholder-Koalitionen auf eine wesentlich höhere Konzentration hinweist. Dabei wird der Wert durch die Untersuchungseinheiten ‚Preussag AG‘ und ‚Daimler Benz AG‘ unterschätzt, deren starker Abfall durch eine vollständige Umstellung des Konsolidierungskreises begründet ist.

Abbildung 3: Wertschöpfungsverteilung als Verhandlungsergebnis der unternehmensinternen Stakeholder



Quelle: Eigene Erstellung.

Die Unterscheidung zwischen dem Anteil an der Verteilungsmasse im weitesten Sinn und der eigentlichen Verteilungsmasse scheint auch für die Interpretation gesamtwirtschaftlicher Daten von Nutzen zu sein. In nahezu allen Mitgliedsländern der Europäischen Union zeigt die gesamtwirtschaftliche Lohnquote nach Tabelle 3 eine rückläufige Tendenz. Der Rückgang, den es beim Anteil der Arbeitseinkommen an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung gegeben hat, war nicht auf Deutschland beschränkt. In allen anderen Mitgliedsländern der Europäischen Union - mit Ausnahme Griechenlands - ist die Entwicklung ähnlich verlaufen; auch in Japan und in den Vereinigten Staaten hat die Arbeitseinkommensquote, - wenn auch wesentlich schwächer als in Europa - im Laufe der Zeit abgenommen. In der Literatur wird dabei überrascht festgestellt, dass der Rückgang der Arbeitseinkommensquote in den Ländern besonders stark ausfiel, in denen die Arbeitslosigkeit stark gestiegen ist.<sup>9</sup> Der Vergleich mit den Anteilen an der eigentlichen Verhandlungsmasse zeigt jedoch, dass der Anteil der Arbeitnehmer diesem Trend nicht folgt und somit eine zunehmende Arbeitslosigkeit durchaus kongruent zu zunehmenden Anteilen der Arbeitnehmer an der Verhandlungsmasse ist.

<sup>9</sup> Vgl. Bedau (1997), S.11.

Tabelle 2: Wertschöpfungsanteil der Arbeitnehmer in der EU

	Belgien	Dänemark	Deutschland	Finnland	Frankreich	Luxemburg	Niederlande	Österreich	Portugal	Schweden	Griechenland	Grossbritannien	Irland	Italien	Spanien	EU-Gesamt	Japan	USA
1980	71,9	81,4	<b>75,9</b>	72,4	74,9	80,7	73,2	73,2	56,2	82,8	38,0	79,6	71,9	57,8	61,0	<b>71,9</b>	66,6	72,9
1981	72,3	81,1	<b>76,8</b>	74,3	75,4	82,3	71,6	75,0	57,6	83,5	38,6	80,0	70,9	59,1	61,9	<b>72,5</b>	67,8	72,5
1982	70,8	79,1	<b>76,7</b>	73,1	75,9	78,4	70,9	73,3	58,2	80,5	39,9	77,6	69,4	58,7	60,5	<b>71,6</b>	68,5	74,3
1983	70,0	78,2	<b>74,7</b>	72,8	75,5	77,4	68,9	72,2	57,5	79,1	41,0	75,5	69,1	58,4	60,5	<b>70,5</b>	69,3	72,6
1984	68,9	76,6	<b>73,7</b>	72,7	74,5	76,1	66,1	72,1	55,3	77,8	40,8	75,0	66,6	56,8	57,3	<b>69,1</b>	68,9	71,5
1985	67,8	76,6	<b>73,2</b>	74,6	73,6	77,7	65,1	72,1	53,4	78,7	41,5	74,0	64,9	56,7	58,0	<b>68,7</b>	67,7	71,6
1986	67,3	77,3	<b>72,3</b>	75,1	71,1	75,0	66,4	71,9	52,7	79,2	39,9	75,0	65,6	55,1	57,7	<b>67,9</b>	67,4	71,8
1987	66,9	80,6	<b>72,8</b>	75,3	70,6	78,2	68,3	72,1	52,3	80,1	39,9	73,7	64,6	55,1	57,4	<b>67,9</b>	67,6	72,3
1988	65,3	80,1	<b>71,7</b>	74,9	69,8	74,7	67,8	70,7	52,6	80,0	40,2	73,6	61,1	55,0	57,4	<b>67,3</b>	66,9	72,4
1989	63,6	78,6	<b>71,0</b>	74,9	68,9	73,7	65,8	70,5	52,6	81,5	42,2	74,0	59,9	55,3	57,7	<b>66,9</b>	67,3	71,3
1990	64,9	78,0	<b>70,4</b>	77,5	69,8	77,6	65,5	70,0	54,2	84,2	43,4	75,5	58,9	56,8	59,2	<b>67,6</b>	67,9	71,7
1991	66,3	77,7	<b>73,1</b>	82,5	70,0	80,7	66,0	70,7	57,1	83,5	40,8	76,7	60,0	57,3	60,3	<b>68,7</b>	68,6	72,3
1992	66,6	76,9	<b>73,9</b>	80,4	70,1	80,0	67,3	71,7	58,8	80,9	39,7	75,2	60,7	57,6	60,9	<b>68,8</b>	69,8	72,1
1993	66,6	76,1	<b>74,2</b>	75,2	70,7	79,0	67,8	72,6	56,0	78,7	38,4	72,9	59,6	57,2	60,7	<b>68,7</b>	70,8	71,6
1994	65,9	75,0	<b>72,4</b>	71,8	69,5	76,3	65,8	70,9	55,3	76,2	39,0	71,3	59,3	54,8	58,5	<b>67,1</b>	72,3	71,3
1995	65,3	75,1	<b>71,6</b>	71,0	69,8	77,0	66,9	69,9	55,0	72,9	40,2	71,2	56,7	53,1	56,7	<b>66,6</b>	73,5	71,3
1996	64,6	74,9	<b>70,5</b>	71,2	70,2	76,7	66,6	69,0	55,9	75,3	41,7	70,8	56,4	53,5	58,2	<b>66,3</b>	71,8	71,1

Quelle: Eigene Berechnungen nach Daten der OECD und der volkswirtschaftliche Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes.

### 3 Kuchenverteilung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer

#### 3.1 Wertschöpfungsverteilung nach technischen Produktionsbedingungen und Konkurrenzverhältnissen: Marktmacht als Determinante der Machtposition

Die Wertschöpfungsverteilung nach technischen Produktionsbedingungen und Konkurrenzverhältnissen lässt sich über eine auf die Wertschöpfung bezogene Faktoreinkommensquote darstellen. Ausgangspunkt ist die neoklassische Produktions- und Verteilungslehre. Sind  $x_i$  der Output einer Einproduktunternehmung  $i$ ,  $p_i$  der Produktpreis,  $v_{ji}$  die Faktoreinsatzmengen und  $r_j$  die Faktorpreise, wobei  $i = 1, \dots, n$  und  $j = 1, \dots, m$ . Ferner sei  $N_G$  die Zahl aller Faktoreinkommensbezieher,  $N_F$  die Zahl der Faktoreinkommensbezieher eines Faktors,  $\varepsilon_A$  die Angebotselastizität,  $\eta_R$  die Nachfrageelastizität,  $FQ_i^b(E)$ : bereinigte Faktoreinkommensquote am Erlös,  $FQ_i^b(W)$  die bereinigte Faktoreinkommensquote an der Wertschöpfung.

Werden im Gewinnmaximum von jedem Faktor  $v_{ji}^*$  Einheiten eingesetzt, dann sind das Faktoreinkommen des Faktors  $j$  in der Unternehmung  $i$  und das gesamte Einkommen aller Faktoren dieser Unternehmung:

$$r_j v_{ji}^* = p_i \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}^*} v_{ji}^* \quad (1.1)$$

$$\sum_j r_j v_{ji}^* = p_i \sum_j \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}^*} v_{ji}^* \quad (1.2)$$

Ist die Grenzproduktivitätstheorie bis hierhin eine mikroökonomische Beschäfti-

gungstheorie, die bei gegebenen Güter- und Faktorpreisen die Faktoreinsatzmengen und die Höhe des Outputs bestimmt, sind damit auch die Anteile der Faktoreinkommen am Gesamterlös festgelegt. Insofern liegt ebenfalls eine einzelwirtschaftliche Verteilungstheorie vor.<sup>10</sup>

Die Faktoreinkommensquote ist:

$$FQ_t^u(E) = \frac{R_t}{Y} = \frac{v_{ji} r_j}{p_i x_i} = \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}} \cdot \frac{v_{ji}}{x_i} = \frac{\frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}}}{\frac{x_i}{v_{ji}}} \quad (1.3)$$

Es gilt also Faktoreinkommensquote = Grenzprodukt/ Durchschnittsprodukt = Produktionselastizität des Faktors. Die Faktoreinkommensquoten der betrachteten Unternehmung werden allein von den Produktionsbedingungen bestimmt.<sup>11</sup> Die so abgeleitete Einkommensquote bezieht sich jedoch auf den Erlös der Unternehmung und muss daher zur Beschreibung der Wertschöpfungsverteilung mit Hilfe des dichotomen Charakters der Wertschöpfung  $W_t$  modifiziert werden:

$$FQ_t^u(W) = \frac{F_t}{W_t} = \frac{r_j v_{ji}^*}{\sum_j r_j v_{ji}^*} = \frac{p_i \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}} v_{ji}^*}{p_i \sum_j \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}} v_{ji}^*} \quad (1.4)$$

Zur Berücksichtigung von Strukturverschiebungen innerhalb der Stakeholder-Gruppen kann eine bereinigte Wertschöpfungsquote  $FQ_t^b(W)$  berechnet werden, die eine fiktive Wertschöpfungsquote anzeigt, die entstanden wäre, hätte sich die Struktur der Stakeholder nicht verändert. Teilt man bei der Ermittlung der Wertschöpfungsquote die Faktorwertschöpfung durch die Zahl der Empfänger  $N_F$  und das gesamte Einkommen durch die Zahl aller Faktoreinkommensbezieher  $N_G$ , so ergibt sich das Verhältnis des Pro-Kopf-Einkommens der Anbieter eines Faktors zum durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen. Die Gewichtung mit den Anteilen an der Gesamtzahl aller Faktoranbieter eines Basisjahres führt zur Strukturbereinigung:

<sup>10</sup> Vgl. Bartmann (1981), S. 99f

<sup>11</sup> Vgl. Knappe (1993), S. 172ff.

$$\begin{aligned}
 FQ_t^b(W) &= \frac{N_F}{N_G} \cdot \frac{\frac{F_t}{N_F}}{\frac{W_t}{N_G}} = \frac{N_F}{N_G} \cdot \frac{\frac{r_j v_{ji}^*}{N_F}}{\frac{\sum_j r_j v_{ji}^*}{N_G}} = \\
 &= \frac{N_F}{N_G} \cdot \frac{p_i \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}} v_{ji}^*}{p_i \sum_j \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}} v_{ji}^*} = \frac{N_F}{N_G} \cdot \frac{p_i \frac{\partial x_i}{\partial v_{ji}} v_{ji}^*}{\frac{N_F}{N_G}} \quad (1.5)
 \end{aligned}$$

Unter der Annahme atomistischer Konkurrenz und Gewinnmaximierung der Unternehmen gilt die Abhängigkeit der Wertschöpfungsverteilung von technischen Gegebenheiten.

Kurzfristig und auf Einzelmärkten haben Marktunvollkommenheiten einen zusätzlichen Einfluss auf die Einkommensverteilung. Dies führt zu einer Modifizierung der Neoklassischen Theorie derart, dass die Annahme polypolistischer durch die Annahme oligopolistischer beziehungsweise monopolistischer Marktformen zu ersetzen ist. Sei die Angebotselastizitäten beider Faktoren  $\varepsilon_j$  und die Nachfrageelastizität  $\eta_R$ . Damit folgen die Faktoranteile an der Wertschöpfung der Unternehmung:

$$\frac{R_i}{W} = \frac{r_i v_{ji}}{\sum_j r_j v_{ji}} \cdot \frac{1 - \frac{1}{\eta_R}}{1 + \frac{1}{\varepsilon_j}} \quad (1.6)$$

Je kleiner die Elastizität des Arbeitsangebotes ist (dass heißt je stärker die Machtposition der Unternehmer als Nachfrager von Arbeit) beziehungsweise je niedriger die Nachfrageelastizität auf dem Gütermarkt (dass heißt je stärker die Machtposition der Unternehmer als Güteranbieter) ist, desto geringer ist die Lohnquote. Der Anteil der Arbeit am Erlös beziehungsweise an der Wertschöpfung der Unternehmung hängt also vom Verhältnis der Grenz- zur Durchschnittsproduktivität der Arbeit (der Produktionselastizität) und von den Marktformen auf den Güter- und Faktormärkten ab. Es sind folgende Fälle zu unterscheiden:

Angebotsmonopol auf dem Gütermarkt und vollkommene Konkurrenz auf den Faktormärkten;  $1 < \eta < \infty$ ,  $\varepsilon_A = \infty$ ,  $\varepsilon_K = \infty$

$$\frac{R_i}{W} = \frac{r_i v_{ji}}{\sum_j r_j v_{ji}} \cdot \left( 1 - \frac{1}{\eta_R} \right) \quad (1.7)$$

Vollkommene Konkurrenz auf dem Gütermarkt und Nachfragemonopol auf dem Faktormarkt;  $\eta = \infty$ ,  $0 < \varepsilon_A$ ,  $\varepsilon_K < \infty$

$$\frac{R_i}{W} = \frac{r_i v_{ji}}{\sum_j r_j v_{ji}} \cdot \left(1 + \frac{1}{\varepsilon_j}\right)^{-1} \quad (1.8)$$

Die Wertschöpfungsverteilung als Einkommensverteilung ist nicht nur abhängig von den technischen Beziehungen wie sie in der Produktionsfunktion zum Ausdruck kommen, sondern auch von den Konkurrenzverhältnissen auf den Gütermärkten. Je geringer die Konkurrenz auf den Gütermärkten ist, um so geringer ist die Faktoreinkommensquote. Somit beeinflusst auch die Marktform auf den anderen Faktormärkten die jeweilige Faktoreinkommensquote, da die Produktionselastizität von beiden Faktoren abhängt.<sup>12</sup>

### 3.2 Erweiterung: Institutionelle Parameter als Maßstab der Machtposition

Bisher wurden die Machtpositionen der Marktbeteiligten am Monopolgrad gemessen. Zum großen Teil werden jedoch, durch den Sozialvertrag bestimmt, Verteilungsfragen im Rahmen eines institutionalisierten Netzwerks von expliziten und impliziten Verhandlungen gelöst.<sup>13</sup> Die Machtparameter werden somit in ein Umfeld strategischer Interdependenz innerhalb von Verhandlungen überführt. Drei Formen von Interdependenz sind charakteristisch für die hier existenten strategischen Interaktionen:

Der Anteil jedes Einzelnen hängt von den Anteilen aller ab;  
 der Anteil jedes Einzelnen hängt von den Wahlhandlungen aller ab und  
 die Wahlhandlungen jedes Einzelnen sind abhängig von den Wahlhandlungen aller.

Die Verhandlungsstruktur und das Verhandlungsergebnis werden durch den institutionellen Rahmen, in den der Verteilungskonflikt eingebettet ist, beeinflusst. Dieser Rahmen verändert sich und ist systemimmanent beeinflussbar. Es kann sowohl innerhalb dieses Rahmens als auch auf den Rahmen selbst Einfluss auf das Verhandlungsergebnis ausgeübt werden.<sup>14</sup> Dadurch bestehen eine Reihe alternativer Parameter, die als Maßstab der Machtposition angesehen werden können und die insbesondere über Verhandlungsasymmetrien Verteilungsunterschiede bedingen. Wahlhandlungen und die Erwartungen über diese beeinflussen die Verteilung.

Tabelle 3: Struktur des einzelwirtschaftlichen Verteilungskonflikts

Akteur A	Akteur B	
	I	II
I	$(\Delta_A, \Delta_B)$	$(x_A, x_B + \varepsilon_B)$
II	$(x_A + \varepsilon_A, x_B)$	$(\Delta_A, \Delta_B)$

Quelle: Eigene Erstellung in Anlehnung an Löchel, H. (1999), S. 275f.

Tabelle 3 stellt eine verallgemeinerte Form des Verteilungskonflikts mit einer für Interessenkonflikte typischen Auszahlungsstruktur dar. Dazu seien folgende Variablen definiert:  $\Delta_A, \varepsilon_A, x_A$  sei der Wertschöpfungsanteil, der an den Akteur A fällt,  $\Delta_B, \varepsilon_B, x_B$  der Anteil für den Akteur B. Es gelten die Größenrelationen:  $\Delta, \varepsilon, x > 0$  sowie  $x > \Delta$ . Beide Akteure verfügen über eine Gleichgewichtsstrategie (II, I) beziehungsweise

<sup>12</sup> Vgl. Bartmann (1981), S. 120ff.

<sup>13</sup> Vgl. Knight (1997), S. 215.

<sup>14</sup> Vgl. Bartmann (1981), S. 19.

$(I, II)$ : Offensichtlich ist es für den Akteur A vorteilhaft, die Lösung  $(II)$  zu realisieren, allerdings nur unter der Bedingung, dass Akteur B gleichzeitig die Lösung  $(I)$  wählt. In diesem Fall realisiert A einen speziellen Verteilungsvorteil  $\varepsilon_A$ . Umgekehrt realisiert B bei Verpflichtung des A auf  $(I)$  den Vorteil  $\varepsilon_B$ . Die beiden Gleichgewichtswerte sind genau asymmetrisch bezüglich ihrer Verteilungseffekte. Die Ungleichgewichtswerte der Ungleichgewichtsstrategien  $(I, I)$  und  $(II, II)$  sind inferior.

Erstens besteht eine mögliche Interpretation von Institutionen in einer wohlfahrtsbezogenen Perspektive, wobei Institutionen helfen, inferiore Lösungen zu verhindern bzw. Handlungsanreize schaffen, um superiore zu realisieren. Gilt zum Beispiel die institutionelle Regel, dass ökonomische Akteure in der Situation des A (siehe Tabelle 3, S. 11) Strategie II wählen, ist es für B-Akteure eindeutig, dass sie sich für Variante I entscheiden werden. Institutionen geben Auskunft, wie andere Akteure voraussichtlich handeln werden. Die Institutionen des Arbeitsmarktes (zum Beispiel Betriebsräte oder Gewerkschaften und Arbeitsrecht) können im Lichte des Axioms der Transaktionskostenökonomik als zweitbeste Lösungen von Austauschproblemen angesehen werden, bei denen der Marktmechanismus versagt.<sup>15</sup>

Zweitens haben Institutionen auch Verteilungseffekte. Schreibt eine Institution vor, dass A-Akteure I wählen müssen, sind die B-Akteure bevorteilt und umgekehrt. Diese distributionsbezogene Perspektive nach dem Verteilungskonzept gesellschaftlicher Institutionen von Knight erweitert den Charakter von Institutionen. Sie sind nicht nur Instrumente, um Erwartungen über die zukünftigen Handlungen von Interaktionspartnern zu bilden, sondern auch Restriktionen im Sinne eines diskriminierenden Nutzens, indem sie Handlungsmöglichkeiten Einzelner beschränken und so Verteilungsvorteile bei der Verteilung des Nutzens gesellschaftlicher Interaktionen für andere erbringen. Dem folgend können Institutionen als ein Nebenprodukt substanzieller Konflikte über Verteilungsfragen angesehen werden. Einer solchen Konzeption entsprechend ist es die Absicht individueller Akteure, institutionelle Regeln zu entwickeln, die einen strategischen Vorteil gegenüber anderen Akteuren realisieren, indem sie deren Handlungen einschränken.<sup>16</sup> Werden einerseits die institutionellen Regeln bewusst geschaffen, reflektieren die Institutionen in anderen Fällen nicht unbedingt die beabsichtigten Auswirkungen und Intentionen, sondern diese entstehen als unbeabsichtigte Konsequenz des Strebens nach strategischen Vorteilen<sup>17</sup>.

Wie können die Handlungen eingeschränkt werden? A hat in der in Tabelle 3 (S. 11) dargestellten Situation in einer Verhandlung nur dann eine Chance, seinen Verhandlungspartner B zur Strategie I zu verpflichten und damit einen speziellen Verteilungsvorteil zu realisieren, wenn er sich gleichzeitig gegenüber B auf die Strategie II verpflichtet. Für eine solche Verpflichtung stehen A zwei Wege offen: Die erste Möglichkeit besteht darin, den Nutzen seiner Strategie I zu senken, zum Beispiel indem er  $x_A$  durch  $x_A - y_A$  substituiert mit  $x_A - y_A < \Delta_A$ . Nun ist II eine dominante Strategie für A, und B kann die Information nutzen und I wählen. In der Praxis bedeuten solche Strategien der Selbstbindung, dass Akteure ein bestimmtes Vorgehen bei Verhandlungen von vornherein und freiwillig ausschließen (beispielsweise keine Streiks oder Aussperrungen) oder aber bestimmte Strategien per Gesetz oder Verfassung ausgeschlossen sind. Die zweite Möglichkeit der glaubhaften Bindung ist Verhandlungsmacht. Verhand-

<sup>15</sup> Vgl. Wagner/ Jahn (1997), S. 256.

<sup>16</sup> Vgl. Knight (1997), S. 44ff.

<sup>17</sup> Vgl. Knight (1997), S. 138.

lungsmacht bedeutet, andere Akteure zu einer Strategie verpflichten zu können, auch wenn diese nicht die beste Alternative für sie ist. Ursachen der unterschiedlichen Verhandlungsmacht können eine unterschiedliche Ressourcenausstattung der Akteure (wobei auch Recht eine solche Ressource ist), aber auch Informationsasymmetrien sein.<sup>18</sup> In Verhandlungsinteraktionen sind die wichtigsten Ressourcen diejenigen, die den Akteuren für die Fälle zugänglich sind, in denen Verhandlungen entweder langwierig und teuer oder nicht erfolgreich sind. Für jede spezielle Verhandlungssituation können viele Faktoren die Verfügbarkeit dieser Ressourcen beeinflussen, zum Beispiel die Konfliktauszahlungen oder auch alternative Optionen.<sup>19</sup> Bestandteil der Verhandlungsmacht sind aber auch die Intelligenz, frühere Erfahrungen und alles Weitere nicht unmittelbar Quantifizierbare, das als Verhandlungsverstand aggregiert werden soll.<sup>20</sup> Die Einführung des Staates in den Verteilungskonflikt über gesellschaftliche Institutionen verändert die Art, in der die Verhandlungsmacht das institutionelle Ergebnis beeinflusst. Im Fall der Schaffung per Verordnung ist die relevante Macht zudem in den Ressourcen begründet, die Akteure den staatlichen Autoritäten zur Verfügung stellen können. Im Fall der politischen Konkurrenz über staatliche Entscheidungen schließlich ergibt sich die relevante Macht auch aus den Ressourcen, die hilfreich sind, sich zu organisieren und am Wettbewerb teilzunehmen.

### 3.3 Nicht-kooperative Verhandlungslösung der Wertschöpfungsverteilung

#### 3.3.1 Wertschöpfungsverteilung bei vollständiger Information

Die soziale Konfliktsituation basiert darauf, dass zwei Agenten (hier Arbeit und Kapital) einen Kuchen (die Wertschöpfung) der Größe 1 zwischen sich aufteilen können.<sup>21</sup> Eine Einigung besteht in einem Paar  $(x_1, x_2)$ , wobei  $x_i$  der Anteil von  $i$  an der Wertschöpfung ist. Der Raum möglicher Einigungen  $X$  ist:  $X = \{(x_1, x_2) \in \mathbb{R}^2 : x_1 + x_2 = 1, x_i \geq 0 \text{ für } i = 1, 2\}$ .

Als extensives Spiel  $T = (N, Z, P, I, W, U)$ , bestehend aus der Spielermenge  $N$ , der Zugzerlegung  $Z$ , der Spielerzerlegung  $P$ , der Informationszerlegung  $I$ , der Wahrscheinlichkeitszuordnung  $W$  und der Auszahlungsfunktion  $U$ , ist dieser Konflikt für die spezielle Form eines extensiven Spiels mit perfekter Information (alle Informationsbezirke des Spiels sind einelementig) und alternierenden Angeboten folgendermaßen spezifiziert.<sup>22</sup>

Die Spielermenge  $N = \{1, \dots, n\}$ : Die Menge der persönlichen Spieler  $i \in N$  ist durch  $N = \{1, 2\}$  beschrieben.

Die Zugzerlegung:  $H$  ist die Menge an Historien  $h$ , die wiederum aus Zugvektoren  $(a^k)_{k=1, \dots, K} \in H$  bestehen. Jeder Zugvektor (Entscheidungsknoten) ist ein Endknoten,

<sup>18</sup> Vgl. Löchel (1999), S. 276.

<sup>19</sup> Die verfügbaren Ressourcen sind formal durch die Zusammenbruchswerte  $\Delta_{A,B}$  in Tabelle 3 als Maß der Kosten gescheiterter Koordination (S. 11) beschrieben. Sind die Zusammenbruchswerte nicht identisch, liegt asymmetrische Verhandlungsmacht vor.

<sup>20</sup> Vgl. Knight (1997), S. 145.

<sup>21</sup> Statt von den beiden Parteien Arbeit und Kapital soll im Folgenden allgemein von Spieler 1 und Spieler 2 gesprochen werden, da als ein Parameter offengelassen werden soll, ob Arbeitnehmer oder Arbeitgeber die Verhandlung beginnen.

<sup>22</sup> Vgl. zur allgemeinen Darstellung extensiver Spiele Güth (1999), S. 35ff.

wenn das Spiel unendlich ist oder kein  $a^{K+1}$  existiert, so dass  $(a^k)_{k=1,\dots,K+1} \in H$ . Die Menge der Endknoten wird durch  $Z$  bezeichnet. Die Zugmenge, also die Menge der wählbaren Aktionen eines Spielers auf jeder Stufe ist  $A(h) = \{a : (h, a) \in H\}$ . Es gelten drei Bedingungen: Die leere Menge  $\emptyset$  ist Teilmenge von  $H$ ; wenn  $(a^k)_{k=1,\dots,K} \in H$  (wobei  $K$  unendlich sei) und  $L < K$ , ist  $(a^k)_{k=0,1,\dots,L} \in H$ ; wenn eine unendliche Ereignismenge  $(a^k)_{k=1,\dots}$  der Bedingung  $(a^k)_{k=1,\dots,L} \in H$  für jedes ganzzahlige  $L$  genügt, gilt  $(a^k)_{k=1,\dots} \in H$ .  $H$  ist im Rubinsteinspiel mit  $t \in T, T = \{0,1,2,\dots\}$ ,  $x \in X$ ,  $J$  (annehmen)  $N$  (ablehnen), die Menge der Historien von einem der folgenden Ausprägungen:

- I  $(\emptyset)$  oder  $(x^0, N, x^1, N, \dots, x^t, N)$ ,
- II  $(x^0, N, x^1, N, \dots, x^t)$ ,
- III  $(x^0, N, x^1, N, \dots, x^t, J)$ ,
- IV  $(x^0, N, x^1, N, \dots)$ .<sup>23</sup>

Historien vom Typ III und IV umfassen die Endknoten, wobei Historien vom Typ III endlich und vom Typ IV unendlich sind.

Die Spielerzerlegung  $P$ , die für jeden Entscheidungsknoten festlegt, welcher Spieler am Zuge ist: Hier ist  $P(h) = 1$ , wenn  $h$  vom Typ I oder II ist und  $t$  gerade ist oder  $h$  leere Menge ist;  $P(h) = 2$ , wenn  $h$  vom Typ I oder II ist und  $t$  ungerade ist.<sup>24</sup> Die Spieler  $i$  können jeweils abwechselnd in einer Periode  $t \in T, T = \{0,1,2,\dots\}$  einen Vorschlag machen, den der Gegenspieler entweder sofort akzeptiert oder auf den er in der Folgeperiode mit einem Gegenvorschlag reagiert. In der Periode  $t = 0$  schlägt Spieler 1 eine Teilung  $(x, 1-x)$  vor. Spieler 2 akzeptiert (spielt „ja“) oder lehnt ab (spielt „nein“). Falls Spieler 2 zustimmt, endet das Spiel und Spieler 1 erhält  $x$  und Spieler 2 erhält  $1-x$  der Wertschöpfung. Lehnt hingegen Spieler 2 den Vorschlag des Spielers 1 ab, dann ist es an ihm, in der nächsten Periode  $t = 1$  einen Vorschlag  $(1-y, y)$  zu machen. Spieler 1 erhält  $1-y$ , falls er diesem Vorschlag zustimmt und Spieler 2 bekommt  $y$ . Diese Sequenz setzt sich fort, bis ein Verhandlungspartner das Angebot des anderen akzeptiert. Der Verhandlungsprozess kann potenziell unendlich lange dauern. Solange keine Einigung erzielt wird, schlägt Spieler 1 in den geradzahligen Perioden ( $t = 0,2,4,\dots$ ) eine Aufteilung des Kuchens vor und in den ungeradzahligen Perioden ( $t = 1,3,5,\dots$ ) macht dazu korrespondierend Spieler 2 einen Vorschlag.<sup>25</sup>

Die Präferenzordnung für jeden Spieler  $i \in N$  über die Endpunkte: Die Präferenzen der Spieler über  $X$  sind diametral. Jede Anspruchsgruppe ist nur an dem Anteil an der Wertschöpfung interessiert, den sie selbst bezieht und präferiert einen möglichst großen Anteil. Spieler  $i$  bevorzugt  $x \in X$  gegenüber  $y \in X$  dann, und nur dann, wenn  $x_i > y_i$ .<sup>26</sup> Für die Präferenzen wird angenommen, dass für jede Periode  $t \geq 1$  viele Pfade durch den Baum unabhängig von dem Pfad zu dem Ergebnis  $(x^t, 1-x^t)$  (im Folgenden zur Vereinfachung auch als  $(x, t)$  geschrieben) führen (wenn die Spieler sich auf  $x$

<sup>23</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1994), S. 118.

<sup>24</sup> Die Struktur des Spiels ist von dem wiederholter Spiele verschieden. Sobald ein Spieler den Vorschlag annimmt, wird die Wiederholung beendet. Vgl. hierzu Osborne/ Rubinstein (1990), S. 32.

<sup>25</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1994), S. 89ff.

<sup>26</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1990), S. 30.

in der Periode  $t$  einigen). Somit soll gelten, dass für die Spieler nur das Ergebnis und die Zeit, in der es erreicht ist, von Bedeutung ist und nicht die Sequenz an Angeboten und Gegenangeboten.<sup>27</sup>

Ein wesentliche Charakteristikum des Spiels besteht darin, dass die Wertschöpfung, die es zu verteilen gilt, über die Zeit, dass heißt mit der Zahl der Verhandlungsperioden  $t$  in Folge von Verhandlungskosten schrumpft. Spezifischer kommt dies durch die beiden folgenden von Holler/Illing<sup>28</sup> diskutierten Nutzenfunktionen der Spieler zum Ausdruck, die zwei mögliche Wege zur Modellierung von Verhandlungskosten darstellen: Proportional zum verbleibenden Wert des Kuchens als Diskontfaktor oder als Fixkosten pro Periode:

$$u_i = x_i - c_i t, \quad i = 1, 2 \quad (1.9)$$

$$v_i = \delta_i^t x_i, \quad 0 \leq \delta_i \leq 1, \quad i = 1, 2 \quad (1.10)$$

Für jeden der beiden Spieler  $i$  soll gelten, dass sein Nutzen um so größer ist, je größer sein Anteil  $x_i$  ist, und um so kleiner ist, je länger der Verhandlungsprozess dauert, d. h., je größer  $t$  ist. Die  $u$ -Nutzenfunktion scheint zur Modellierung direkter Verhandlungskosten geeignet, die sich durch den Parameter  $c_i$  approximieren lassen (zum Beispiel Lohn- und Gewinnausfall durch Arbeitskampf, Informationsbeschaffung). Die  $v$ -Nutzenfunktion drückt die Annahme der Zeitpräferenz aus: Zuteilungen, die heute anfallen, haben für die Individuen einen höheren Wert als Auszahlungen in selber Höhe, die erst morgen eintreten. In diesem Sinne sind  $\delta_i^t$  Diskontfaktoren. Die Diskontfaktoren werden in der Literatur teilweise als Bestandteil der Fixkosten angesehen, wodurch die  $u$ -Nutzenfunktion als die allgemeinere Funktion angesehen werden kann.

Im Folgenden soll das Ergebnis auf die beiden diskutierten Nutzenfunktionen der Spieler angewandt werden, die zwei mögliche Wege zur Modellierung von Verhandlungskosten darstellen: Proportional zum verbleibenden Wert der Wertschöpfung oder als Fixkosten pro Periode:  $u_i = x_i - c_i t, i = 1, 2$  und  $v_i = \delta_i^t x_i, 0 \leq \delta_i \leq 1, i = 1, 2$ .

Wenn die Spieler Zeitpräferenzen mit konstanten Diskontfaktoren haben, impliziert dass  $y_1^* = \delta_1 x_1^*$  und  $x_2^* = \delta_2 y_2^*$ , so dass:

$$x^* = \left( \frac{1 - \delta_2}{1 - \delta_1 \delta_2}, \frac{\delta_2 (1 - \delta_1)}{1 - \delta_1 \delta_2} \right) \quad (1.11)$$

und

$$y^* = \left( \frac{\delta_1 (1 - \delta_2)}{1 - \delta_1 \delta_2}, \frac{1 - \delta_1}{1 - \delta_1 \delta_2} \right) \quad (1.12)$$

Wenn  $\delta_1 = \delta_2 = \delta$  ist  $x^* = \left( \frac{1}{(1 + \delta)}, \frac{\delta}{(1 + \delta)} \right)$ . Da  $\frac{1}{(1 + \delta)} > \frac{1}{2}, \frac{\delta}{(1 + \delta)} < \frac{1}{2}$  besteht somit ein first-mover advantage. Nähert sich die Zeitperiode approximativ 0, besteht

<sup>27</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1990), S. 32.

<sup>28</sup> Vgl. Holler/ Illing (1996), S. 246.

dieser Vorteil nicht mehr. Wenn sich  $\delta_1$  dem Wert 1 annähert, nähert sich  $x^*$   $(1,0)$  an: Wenn Spieler 1 geduldiger wird, nimmt sein Anteil zu, bis Spieler 1 im Limit die ganze Wertschöpfung bezieht. Entsprechend nähert sich, wenn Spieler 2 geduldiger wird, der Anteil von Spieler 1 der Größe 0.<sup>29</sup>

Alternativ lassen sich die Diskontfaktoren als Funktionen der Wahrscheinlichkeiten interpretieren mit denen der jeweilige Spieler erwartet, dass das Spiel in der nächsten Runde abbricht. Der Spieler, der mit größerer Wahrscheinlichkeit einen Abbruch erwartet ist bereit, dem Mitspieler großzügigere Angebote zu machen als der andere Spieler.<sup>30</sup>

Für konstante Verhandlungskosten mit  $c_1 \neq c_2$  gilt, dass es ein einzelnes Paar  $(x^*, y^*)$  gibt, für das gilt  $x^* = (1,0)$  und  $y^* = (1 - c_1, c_1)$  für  $c_1 < c_2$  und  $y^* = (0,1)$  und für  $x^* = (1 - c_2, c_2)$  für  $c_1 > c_2$ .

Spieler 1 bezieht die ganze Wertschöpfung, wenn er geringere Fixkosten als Spieler 2 hat. Im umgekehrten Fall bezieht Spieler 2  $(1 - c_2)$ . Wenn  $c_1 = c_2$  gibt es keine einzelne Gleichgewichtslösung mehr. In diesem Fall besteht eine Vielzahl von teilspielperfekten Gleichgewichten. Jedes  $c_1 \leq x \leq 1$  ist ein teilspielperfektes Gleichgewicht.<sup>31</sup>

### 3.3.2 Wertschöpfungsverteilung bei unvollständiger Information

Das Basismodell entspricht im Wesentlichen dem bei vollständiger Information und muss nur zur Beschreibung eines extensiven Spiels mit imperfekter Information um einige Merkmale erweitert werden:

Die Spielermenge  $N$  ist jetzt  $N = \{0,1,2\} = \{0\} \cup N$ , wobei 0 ein Zufallsspieler ist. Zudem sind die Informationszerlegung  $I_i$  aus  $\{h \in H : P(h) = i\}$  (wobei  $A(h) = A(h')$  gilt, wenn  $h$  und  $h'$  im gleichen Informationsbezirk liegen) und die Informationsbezirke zu spezifizieren: Die Annahme unvollständiger Information kommt darin zum Ausdruck, dass Spieler 1 über die Zeitpräferenzen (Verhandlungskosten oder Diskontfaktoren) von Spieler 2 unsicher ist.  $c_2$  kann die Werte  $c_L$  und  $c_H$  annehmen, wobei  $0 < c_L < c_1 < c_H$  und  $c_1 + c_L + c_H < 1$  gilt; für den Fall von Diskontfaktoren gilt  $\delta_L < \delta_1 < \delta_H$ . Die weiteren Ausführungen werden auf den allgemeineren Fall von Fixkosten fokussiert, um die Komplexität der Darstellung zu reduzieren. Dies bedeutet, dass Spieler 1 in einer schwachen Position ist, wenn er einem Gegenspieler mit den Kosten  $c_L$  und in einer guten Position ist, wenn er einem Gegenspieler mit den Kosten  $c_H$  gegenübersteht. Es sei daran erinnert, dass das Ergebnis des teilspielperfekten Gleichgewichts im Modell mit vollständiger Information extrem ist. Wenn alle Verhandlungskosten sehr gering sind und es bekannt ist, dass Spieler 2 die Kosten  $c_L$  hat, bekommt Spieler 1 nur einen geringen Anteil, der nur positiv ist, weil Spieler 1 den Vorteil hat, als erster einen Vorschlag zu unterbreiten. Ist bekannt, dass Spieler 2 vom Typ  $H$  ist, bezieht Spieler 1 den gesamten Kuchen. Somit hat Spieler 2 bei Unsicherheit über seinen Typ den Anreiz, glaubhaft zu machen, er sei vom Typ  $L$ .<sup>32</sup>

Zudem ist eine Wahrscheinlichkeitszuordnung anzugeben, die jedem Informations-

<sup>29</sup> Vgl. Fudenberg/ Tirole (1996), 116 f.

<sup>30</sup> Vgl. Holler/ Illing (1996), S. 253.

<sup>31</sup> Vgl. Rubinstein (1982), S. 107.

<sup>32</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1990), S.93.

bezirk des Zufallsspielers eine Wahrscheinlichkeitsverteilung über die Zugmenge zuweist, die jedem Zug eine Realisationswahrscheinlichkeit zuordnet: Mit der Wahrscheinlichkeit  $\pi_H$  sind die Verhandlungskosten von Spieler 2  $c_H$ , und mit der Wahrscheinlichkeit  $1 - \pi_H$  sind sie  $c_L$ . Es wird angenommen, dass  $0 < \pi_H < 1$ . Spieler 2 kennt sowohl seine eigenen Verhandlungskosten als auch die von Spieler 1.<sup>33</sup>

Bedingungen ergibt sich folgendes Ergebnis für den Fall unvollständiger Information und unter der Bedingung optimistischer Annahmen außerhalb des Gleichgewichtspfades:<sup>34</sup>

- (a) Wenn  $\pi_H > \frac{2c_1}{(c_1 + c_2)}$  dann ist  $\pi_H + (1 - \pi_H)(1 - c_H - c_1)$  das Minimum der von Spieler 1 erwarteten Auszahlung über alle sequenziellen Gleichgewichte.
- (b) Wenn  $\pi_H \leq \frac{2c_1}{(c_1 + c_2)}$  gibt es für alle  $\xi^* \in [c_1, 1 - c_1 + c_L]$  ein gepooltes sequenzielles Gleichgewicht, in dem Spieler 1  $x^* = (\xi^*, 1 - \xi^*)$  in Periode 0 vorschlägt und von Spieler  $2_L$  und  $2_H$  sofort akzeptiert wird. Beide Typen von Spieler 2 wählen also die gleiche Gleichgewichts-Aktion; sie senden das gleiche Signal und Spieler 1 aktualisiert bei ihrer Beobachtung nicht seine Erwartungen. Es besteht somit unter anderem ein die Verhandlungsstärke nicht offenbarendes Gleichgewicht.
- (c) Wenn  $\frac{(c_1 + c_L)}{(c_1 + c_H)} \leq \pi_H \leq \frac{2c_1}{(c_1 + c_H)}$  gibt es für alle  $\xi^* \geq c_H$  ein separierendes Gleichgewicht, in dem Spieler 1  $x^* = (\xi^*, 1 - \xi^*)$  in Periode 0 vorschlägt, Spieler  $2_H$   $x^*$  akzeptiert und Spieler  $2_L$  ablehnt und  $(\xi^* - c_H, 1 - \xi^* + c_H)$  vorschlägt, was von Spieler 1 angenommen wird. In diesem typen-signalisierenden Gleichgewicht hat Spieler 1 somit nach Beobachtung des Zuges vollständige Information. Die gewählten Signale lassen einen eindeutigen Rückschluss auf die nicht beobachtbare Charakteristik des Spielers 2 zu.<sup>35</sup>

(a) zeigt, dass bei einer hohen Wahrscheinlichkeit eines Gegenspielers mit hohen Verhandlungskosten Spieler 1 bei geringen Kosten in allen sequenziellen Gleichgewichten von  $\Gamma(\pi_H)$  einen hohen Anteil der Wertschöpfung bekommt. Nach (b) und (c) ist für den Fall einer geringen Wahrscheinlichkeit hoher Verhandlungskosten von Spieler 2 das sequenzielle Gleichgewicht nicht besonders aussagekräftig: Jede Einigung ist Ergebnis eines sequenziellen Gleichgewichts. Bei jedem mit den Gleichgewichtsstrategien  $2_L$  und  $2_H$  inkonsistenten Zügen geht Spieler 1 von der optimistischen Annahme aus, er stehe mit der Wahrscheinlichkeit  $1 - \pi_H$  gegenüber. Dieses ermöglicht eine glaubwürdige harte Strategie von 1 und somit eine Vielzahl potenzieller Gleichgewichte: Immer, wenn Spieler 2 abweicht, führt die Änderung in der Annahme von Spieler 1 über 2 zu der permanenten Einforderung der gesamten Wertschöpfung.<sup>36</sup>

<sup>33</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1994), S.200f; vgl. zur Spezifikation für die Verhandlung Osborne/ Rubinstein (1990), S.92ff.

<sup>34</sup> Vgl. für Gleichgewichte bei alternativen Annahmen Rubinstein (1985), S. 105ff.

<sup>35</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1990): S.99.

<sup>36</sup> Vgl. Osborne/ Rubinstein (1990): S.99.

### 3.4 Ergebnis: Verhandlungsgleichgewichte im Interessenkonflikt der Wertschöpfungsverteilung

Das Verhandlungsergebnis hängt sowohl von den Kosten beziehungsweise den Erwartungen über diese als auch von den Regeln der Verhandlung ab, die formell oder informell bestimmt sind. Diese bestimmen neben der Struktur der Verhandlung wiederum die Kosten (zum Beispiel über die Konfliktauszahlung). Aus dem Verhandlungsspiel ergibt sich, dass es vorteilhaft ist, in der Position des Spielers 1 zu sein und somit das erste Angebot zu unterbreiten (first-mover advantage). Treibende und entscheidende Variable der Verhandlungslösungen innerhalb der Verhandlungsstruktur sind sowohl im Fall vollständiger als auch unvollständiger Information die Verhandlungskosten. Diese umspannen ein weites Feld durch Zeitverlust und Informationssuche verursachten Kosten und denen, die durch den Verhandlungsprozess verursacht werden. Möglichst geringe eigene Verhandlungskosten und möglichst hohe des Gegenspielers sind im Interesse beider Verhandlungsparteien. Als Parameter der Machtposition kommt es jedoch nicht auf die absolute Höhe der Kosten beider Parteien an, sondern auf deren Relation, da die Typen von Spieler 2 im relativen Verhältnis zu den Kosten von Spieler 1 definiert sind:  $c_L < c_1 < c_H$ . Sind die Kosten einer Partei unbekannt, ist die Erwartung über diese ausschlaggebend. Spieler 1 muss seine Entscheidung auf die subjektive Wahrscheinlichkeit stützen, dass er gegen eine starke beziehungsweise schwache Person spielt. Somit sind durch die Berechnung gemischter Strategien die Schwellenwerte zu bestimmen, oberhalb derer es für Spieler 1 rational ist so zu handeln, als ob gegen einen starken Verhandlungspartner spielt.

Seien im Folgenden die Gewerkschaft durch Spieler 1 und der Arbeitgeberverband durch Spieler 2 repräsentiert und sei für den Fall unvollständiger Information von einer Unsicherheit der Koalition der Arbeitnehmer über das Unternehmen ausgegangen: Bei vollständiger Information bezieht die Gewerkschaft die gesamte Wertschöpfung, wenn sie geringere Fixkosten als das Unternehmen hat. Im umgekehrten Fall bezieht das Unternehmen  $(1 - c_2)$  und die Koalition der Arbeitnehmer  $(c_2)$ . Bestehen Informationsasymmetrien zu Lasten der Arbeitnehmerkoalition und ist  $\pi_H > \frac{2c_1}{(c_1 + c_2)}$ , also bei einer

hohen Wahrscheinlichkeit eines Unternehmens mit hohen Verhandlungskosten, bekommen die Arbeitnehmer bei geringen Kosten in allen sequenziellen Gleichgewichten von  $\Gamma(\pi_H)$  einen hohen Anteil der Wertschöpfung, mindestens  $\pi_H + (1 - \pi_H)(1 - c_H - c_1)$ . Bei einer geringen Wahrscheinlichkeit eines Unternehmens

mit hohen Verhandlungskosten  $\left( \pi_H \leq \frac{2c_1}{(c_1 + c_2)} \right)$  gibt es für alle  $\xi^* \in [c_1, 1 - c_1 + c_L]$

ein gepooltes sequenzielles Gleichgewicht, in dem die Gewerkschaft  $(\xi^*)$  und der Arbeitgeber  $(1 - \xi^*)$  bezieht. Wenn  $\frac{(c_1 + c_L)}{(c_1 + c_H)} \leq \pi_H \leq \frac{2c_1}{(c_1 + c_H)}$ , gibt es für alle  $\xi^* \geq c_H$

ein separierendes Gleichgewicht, in dem die Gewerkschaft bei einem Gegenspieler  $2_H$  einen Anteil  $(\xi^*)$  und bei einem Gegenspieler  $2_L$  einen Anteil  $(\xi^* - c_H)$  der Wertschöpfung bekommt. Der Arbeitgeber erhält folglich die Anteile  $(1 - \xi^*)$  oder  $(1 - \xi^* + c_H)$ .

#### 4 Zum Einfluss von Institutionen auf Verhandlungsmacht und Verhandlungsergebnisse: Ausgewählte Beispiele

Verteilungsasymmetrien aufgrund von Asymmetrien der Verhandlungsmacht, sind über die Ressourcenausstattung der Akteure an Recht, Informationen und Finanzierungskraft, also insbesondere auch durch die Institutionalisierung von Restriktionen als Rechtsressource, beeinflussbar. Im Folgenden sollen anhand von Beispielen der Einfluss von Institutionen auf das Verhandlungsergebnis und damit Dimensionen der Einflussnahme auf die Wertschöpfungsanteile dargestellt werden. Formelle und informelle Regeln können institutionelle Restriktionen etablieren, die einen Verteilungsvorteil garantieren.<sup>37</sup> Ist die Logik informeller Institutionalisierung, die Handlungen anderer durch eigene Verpflichtungen einzuschränken, so ist die Logik formeller Institutionalisierung, die Handlungen anderer durch die Handlungen einer dritten Partei einzuschränken<sup>38</sup>.

##### 4.1 Rechts-Ressourcen als Parameter der Verhandlungsmacht am Beispiel des Arbeitskampfrechts

Zahlreiche Ansatzpunkte der formellen Institutionalisierung von Restriktionen bestehen im Arbeitsrecht. Insbesondere durch die Tarifautonomie wurde im Rahmen der sozialen Selbstverwaltung den Koalitionen die Festlegung der Arbeitsbedingungen weitgehend überlassen. Die Legitimation der Kollektivautonomie beruht auf der Basis der gestörten Vertragsparität im Arbeitsvertrag. Das Problem des Machtgefälles zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist dabei ein Problem der ungleichen Verhandlungschancen. Die komplexe Struktur der rechtlichen Wirkungsweise von Tarifverträgen beruht nicht auf einer schlüssigen gesetzgeberischen Konzeption, sondern hat sich aus der praktischen Entwicklung von Tarifverträgen ergeben.

„[...] die Tarifverträge waren längst Realität, als Rechtswissenschaft und Gerichte daran gingen, sie in die Rechtsordnung einzupassen. [...] Zunächst ist allerdings auch in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen, dass die Verbände nicht erfunden wurden, um die Tarifautonomie zu ermöglichen, sondern dass diese handelten und erst im nachhinein anerkannt wurden.“<sup>39</sup>

So kann auch die übliche Zweiteilung des Arbeitsrechts in das Individualarbeitsrecht und das kollektive Arbeitsrecht leicht darüber hinwegtäuschen, dass die Entwicklung im kollektiven Bereich die wesentliche Ursache für den im Individualarbeitsrecht erreichten Stand ist, bzw. in den Institutionen des kollektiven Arbeitsrechts die historischen Ursachen für das Individualarbeitsrecht gesehen werden können. Dieses entspricht dem institutionellen Wandel, wie er aus der Entstehung von Verteilungskonflikten und der Institutionalisierung individueller Restriktionen beschrieben wird. Insbesondere das Arbeitskampfrecht ist innerhalb des institutionalisierten Verhandlungssystems als Konnexinstitution zur Tarifautonomie von maßgeblicher Bedeutung.

Die wichtigste Form der Druckausübung von Seiten der Arbeitnehmer ist die gemeinsame Vorenthaltung oder verlangsamte Erbringung der Arbeitsleistung durch eine Mehrheit von Arbeitnehmern. Unter diesen ist das bekannteste Arbeitskampfmittel der Streik. Zudem bestehen die Möglichkeit der Massenänderungskündigung, der gemeinsamen Ausübung eines Zurückbehaltungs- und Leistungsverweigerungsrechts, Boykott aber auch die Verringerung der Arbeitsleistung (Bummelstreik, Dienst nach Vorschrift).

---

<sup>37</sup> Vgl. Knight (1997), S. 215.

<sup>38</sup> Vgl. Knight (1997), S. 207.

<sup>39</sup> Wendeling-Schröder, U. (1999), S. 139, Sp. 2.

Dem gegenüber stehen der Entzug von Beschäftigung und Lohn als Kampfmittel der Arbeitgeberseite. Neben der Aussperrung bestehen die häufiger gebrauchten Möglichkeiten der Unterlassung der Lohnzahlung an streikende Arbeitnehmer, Unterlassung der Lohnzahlung gegenüber Nichtstreikenden nach Arbeitskampsrisikogrundsätzen, Betriebsstillegung und Massenänderungskündigung, Ausübung von Leistungsverweigerungsrechten und Zahlung streikbedingter Sonderzuwendungen.<sup>40</sup>

Ziel der Ausübung eines Arbeitskammittels kann die Veränderung der relativen Kostenverhältnisse und damit der relativen Machtpositionen sein. So verbessert sich zum Beispiel die Koalition der Arbeitnehmer, wenn  $c_1 < c_2$ , woraus sich die dargestellten Verteilungsvorteile ergeben. Die Wahrnehmung eines der beschriebenen Instrumente ist jedoch selbst mit Kosten verbunden. Die eigene Kostensteigerung muss also geringer als die des Gegenspielers sein:  $\Delta c_1 < \Delta c_2$ . Zudem muss der Mehrbetrag der erwarteten Auszahlung höher als die Kostenzunahme sein:  $\Delta c_1 < \Delta x^*$ . Das Ziel eines scheinbar irrationalen Streiks besteht also darin, die Gegenpartei noch härter zu treffen und somit die relativen Machtpositionen zu verändern und in der Erreichung von Schwellenwerten eines anderen Gleichgewichts.

Sind die Akteure in der Lage eine formelle Institution zu schaffen sind dabei staatliche Interessen in zweierlei Hinsicht zu berücksichtigen: Einerseits aufgrund eines direkten Interesses am Nutzen, der den staatlichen Akteuren entsteht, die als durchsetzende Dritte agieren, da sie selbst Stakeholder sind und andererseits aufgrund eines indirekten Interesses an den Effekten der Verteilungskonsequenzen der formellen Institutionen auf die langfristigen Interessen des Staates. Die Einführung des Staates in den Verteilungskonflikt verändert die Art, in der die Verhandlungsmacht das institutionelle Ergebnis beeinflusst. Im Fall der politischen Konkurrenz über staatliche Entscheidungen ergibt sich die relevante Macht aus den Ressourcen, die hilfreich sind, sich zu Organisieren und am Wettbewerb um politischen Einfluss teilzunehmen.<sup>41</sup>

#### 4.2 *Informationen als Parameter der Verhandlungsmacht am Beispiel der strategischen Bilanzpolitik*

Entscheidend für die Aufteilung eines Kuchens wie der Wertschöpfung ist das Wissen um deren Größe. Gerade diese Information ist mit Lücken behaftet. Ein wesentliches Instrument zur Beseitigung der Informationsasymmetrie ist die externe Rechnungslegung, die als Rechenschafts- und Informationsinstrument für die Koalitionsteilnehmer dient. Jahresabschlüsse stellen zumeist die einzige Informationsquelle zur Gewinnung von qualifizierten, eindeutigen und unpolitischen Daten für Unternehmensexterne wie Gewerkschaften dar. Deren Wunsch nach möglichst objektiven und verlässlichen Informationen steht die Möglichkeit zur zweckorientierten Gestaltung des Jahresabschlusses entgegen. Unternehmen stehen bei der Erstellung der Handelsbilanz zahlreiche gesetzlich zulässige Handlungsalternativen bezüglich Erfassung, Ausweis, Bewertung und Erläuterung des vom Rechnungswesen bereitgestellten Datenmaterials zur Verfügung. Diese bilanziellen Aktionsparameter ergeben sich aus der Tatsache, dass der Gesetzgeber nicht alle Bilanzregeln verbindlich festgelegt hat. Damit verbleiben den Unternehmen zum Teil beachtliche Spielräume bei der Bilanzierung und Bewertung von Vermögen und Schulden. Werden die verschiedenen Wahlmöglichkeiten und Spielräume in Erwartung möglicher Vorteile für das Unternehmen genutzt, spricht man von Bilanzpo-

---

<sup>40</sup> Vgl. Loritz/ Zöllner (1998), S.440ff.

<sup>41</sup> Vgl. Knight (1997), S. 208ff.

litik. Bilanzpolitik umfasst alle unternehmerischen Entscheidungen mit dem Ziel einer bewussten, zweckorientierten und rechtlich zulässigen Beeinflussung des Erfolgs-, Vermögens- und Schuldenausweises in Handels- und Steuerbilanz<sup>42</sup>. Dieses gilt insbesondere auch in Bezug auf die aktuellen und potenziellen Koalitionsteilnehmer (beziehungsweise Stakeholder). In diesem Sinn stellt Bilanzpolitik ein Instrument der Informationspolitik dar.<sup>43</sup>

Eine tendenziell erfolgserhöhende Bilanzpolitik wird häufig in Zeiten des betrieblichen Abschwunges betrieben, um den Anschein einer positiven Entwicklung fortzuführen (*progressive Bilanzpolitik*). Den kapitalgewährenden Bezugsgruppen soll z. B. weiterhin ein kredit- und emissionswürdiges Unternehmen präsentiert werden und Lieferanten sowie Kunden soll die Einhaltung und Vertiefung der Beziehungen signalisiert werden, indem insbesondere die Einhaltung oder Erreichung bestimmter Bilanzrelationen beachten werden.<sup>44</sup> Aber auch das Ziel einer tendenziell negativen Darstellung von Ertragslage und Vermögen (*konservative Bilanzpolitik*) erscheint plausibel. Hauptsächlich in Jahren der Unternehmensprosperität ist eine überwiegend erfolgsausweismindernde Bilanzpolitik vorstellbar. Die Begründung dafür liegt in den ertragsabhängigen Zahlungen und Ansprüchen an die Unternehmung, die sowohl die Liquidität als auch die künftige Ertragskraft beeinflussen können. Dabei sind insbesondere die mit dem Erfolgsausweis korrespondierenden Dividendenerwartungen der Aktionäre, die ertragsabhängigen Steuern und die Forderungen der Arbeitnehmer bzw. deren Organisationen zu nennen.<sup>45</sup> Auch bei Coenberg<sup>46</sup>, Baetge<sup>47</sup> und Küting/Weber<sup>48</sup> werden als externe Bilanzanalytiker Arbeitnehmer bzw. Gewerkschaften als Jahresabschlussinteressenten genannt. Diesen wird das primäre Analyseziel zugesprochen, eine gute Ertragslage bei Tarifverhandlungen für Forderungen heranzuziehen und Informationen über die Bestandskraft des Unternehmens zu erhalten.<sup>49</sup>

Die der Bilanzpolitik, verstanden als Jahresabschlussstrategie, zur Verfügung stehenden Instrumente lassen sich nach mehreren Merkmalen klassifizieren. In zeitlicher Hinsicht ist zu unterscheiden zwischen Maßnahmen vor dem Bilanzstichtag (Sachverhaltensgestaltung) und Maßnahmen nach dem Bilanzstichtag (Sachverhaltsabbildung) und Entscheidungen im Rahmen der Verteilung des Jahresüberschusses (Gewinnverwendung). Nach der Wirkungsweise der bilanzpolitischen Instrumente werden üblicherweise zwei Bereiche der Sachverhaltsabbildung unterschieden, die materielle Bilanzpolitik, die im Wesentlichen auf die Steuerung des Ergebnisses gerichtet ist und die formelle Bilanzpolitik, die sich mit Form und Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Jahresabschluss einschließlich Lagebericht und Anhang befasst.<sup>50</sup>

Unter *Sachverhaltensgestaltung* werden geschäftspolitische Maßnahmen verstanden, die nicht nur die Bewertungsproblematik, sondern auch das Mengengerüst der Vermögens- und Kapitalpositionen betreffen:

Maßnahmen zur zeitlichen Vor- und Nachverlagerung von Geschäftsvorfällen (An-

---

<sup>42</sup> Vgl. Kußmaul/ Lutz (1993), S. 399.

<sup>43</sup> Vgl. Küting/ Kaiser (1994), S.2.

<sup>44</sup> So z.B. EK/FK-Relationen, goldene Bilanzregel, Fristenkongruenz, Liquiditätskennzahlen, etc.

<sup>45</sup> Vgl. Gräfer, H. (1981), S.4f.

<sup>46</sup> Coenberg, A. G. (1992), S.564.

<sup>47</sup> Baetge, J. (1998), S.10.

<sup>48</sup> Küting, K.; Weber, C.-P. (1997), S.13.

<sup>49</sup> Vgl. Baetge, J. (1998), S.10.

<sup>50</sup> Vgl. Küting, K.; Kaiser, T. (1994), S.11.

schaffung noch nicht benötigter Wirtschaftsgüter, Hinauszögern des Verkaufs von nicht mehr benötigten Wirtschaftsgütern, Vorverlagern von Maßnahmen mit Aufwandscharakter);

Maßnahmen, die nach dem Bilanzstichtag wieder rückgängig gemacht werden (Rückzahlung und spätere Wiederaufnahme eines Kredits, vorübergehende Substitution eines Bankkredits durch einen Lieferantenkredit, Rückgängigmachung von Kauf- und Lieferverträgen, die vor dem Bilanzstichtag geschlossen wurden)

Maßnahmen, die nicht rückgängig gemacht werden (Auflösung stiller Reserven durch Veräußerung, Sale-and-Lease-back, Schütt-Aus-Hol-Zurückverfahren, Window-dressing, Änderung des Konsolidierungskreises, Kreditvergabe durch Konzernunternehmen, Factoring, In substance defeasance, Asset Backed Securities, Wahl von Zahlungsterminen).<sup>51</sup>

Die *Sachverhaltsabbildung* knüpft an die durch die geschäftlichen Aktivitäten eines Unternehmens geschaffenen realen Vorgänge und Tatsachen an. Bei der formellen Bilanzpolitik übt der Bilanzierende bestimmte, vom Gesetzgeber vorgesehene Ausweis-, Erläuterungs- und Gliederungswahlrechte aus.<sup>52</sup> Je nach Wahl ergeben sich unterschiedliche Auswirkungen auf die Struktur und den Aussagegehalt des Jahresabschlusses. Bei der materiellen Bilanzpolitik verfügt der Bilanzierende über zahlreiche Ansatz- und Bewertungswahlrechte. Bilanzielle Ermessensspielräume eröffnen dem Bilanzierenden weitere bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten.<sup>53</sup>

Während sich bei den sachverhaltsgestaltenden bilanzpolitischen Maßnahmen eine direkte Beeinflussung der Höhe des ausgewiesenen Gewinnes ergibt, geht die Bilanzpolitik im Rahmen der *Gewinnverwendungspolitik* von vorgegebenen Gewinnausweisen aus. Es bestehen die Möglichkeiten der Gewinnverwendung durch Ausschüttung und Thesaurierung.

Der Vorteil der Generierung von Informationsasymmetrien von Seiten der Unternehmung liegt sowohl in der direkten Beeinflussung der Verhandlungskosten des Gegenspielers  $c_1$  über die Erhöhung der Informationskosten als auch in der Erwartungsbildung über die eigene Verhandlungsstärke  $\pi_H$  und damit den Anteil an der Wertschöpfung, der an die Koalition der Arbeitnehmer geht. Es ist jedoch zu erwarten, dass diese Maßnahmen in Form von Opportunitätskosten des Verzichts auf andere bilanztaktischer Ziele über  $c_2$  den eigenen Anteil reduzieren, so dass es ebenfalls ein optimales Niveau der Anwendung dieses Instruments gibt, in dem sich Grenzerlös und Grenzkosten der Bilanzpolitik entsprechen. Die Etablierung von Restriktionen erfolgt über das Bilanzrecht, das die Unternehmen zur Information verpflichtet. Entsprechend kann der Versuch des europäischen Gewerkschaftsbundes zur grundsätzlichen Reform der Vorschriften zur Rechnungslegung eingeordnet werden.<sup>54</sup> Von den Gewerkschaften wird das Informationsbedürfnis nicht nur als die Höhe von Gewinn und Verlust und die Ursachen von Veränderungen der Ertragslage umfassend beschrieben. Es umfasst darüber

---

<sup>51</sup> Vgl. Heinhold, M. (1984), S.450f.

<sup>52</sup> Gesetzliche Wahlrechte bestehen immer dann, wenn an einen gegebenen Tatbestand mindestens zwei eindeutig bestimmte Rechtsfolgen anknüpfen, die sich gegenseitig ausschließen, und der zur Rechnungslegung Verpflichtete entscheidet, welche von ihnen eintritt. Von den gesetzlichen sind die faktischen Wahlrechte abzugrenzen, über deren Ausübung in der Regel nicht im Jahresabschluss berichtet wird. Es handelt sich um durch die Bilanzierungspraxis und Rechtsprechung entwickelte und standardisierte Auslegungsalternativen, die ursächlich aus Spielräumen bei der Auslegung einzelner unbestimmter Rechtsbegriffe resultieren. Sie werden in dieser Arbeit unter die Wahlrechte subsumiert.

<sup>53</sup> Vgl. Baetge, J. (1998), S.142ff.

<sup>54</sup> Vgl. Jonas (1983), S. 112.

hinaus Entstehung und Verteilung der gesamten Wertschöpfung.<sup>55</sup>

## **5 Schlussbetrachtung: Kompensationsketten in einer machttheoretischen Verteilungslogik**

Die unternehmerische Wertschöpfung ist die entscheidende gemeinsame Erfolgsgröße des kollektiven Handelns der Stakeholder, um die es einen Verteilungskonflikt gibt. Langfristige unvollständige Vertragsbeziehungen der untersuchten Empfängergruppen (Eigenkapitalgeber und Arbeitnehmer), unvollständige Sozialverträge und ein institutionalisiertes Verhandlungssystem determinieren die Struktur dieses Interessenkonflikts. Verteilungsasymmetrien sind systematisch mit institutionell bedingten Verhandlungsasymmetrien korreliert: Ein ausschlaggebendes Unterscheidungsmerkmal alternativer institutioneller Formen liegt in ihren Verteilungseffekten. Obwohl sie alle Gewinne aus kollektivem Handeln erzeugen können, führen sie zu einer unterschiedlichen Verteilung dieser Gewinne.

Werden die Verteilungsergebnisse des Koordinationsmechanismus des Marktes unter Marktmacht bei unvollständiger Durchsetzung der Eigentumsrechte durch das Verhandlungssystem kompensiert, so können die Ergebnisse zum Beispiel unter den im Zuge der Tarifautonomie - als normsetzende Kompetenz der Stakeholder-Koalitionen - institutionalisierten Restriktionen durch rentensichernde Arrangements an Eigentumsrechten überkompensiert werden. Dieses mittelbare Arrangement ist also ein Rechtsrahmen für Verfügungsrechte, dessen positiv-rechtliche Konkretisierung die Stakeholder-Koalition übernimmt. Als Folge ist die Wertschöpfungsverteilung zunehmend eine Distribution nach Maßgabe der Verhandlungsmacht der Partikularinteressen. Eine erneute Kompensation dieser Ergebnisse wird durch Institutionen wie den Runden Tischen (Bündnis für Arbeit, Beschäftigungspakt und so weiter) angestrebt. Runde Tische als Institutionen wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Willensbildung durchbrechen nicht nur die Logik der Kollektivgüter und ermöglichen Tit-for-Tat, sondern kompensieren insbesondere die Machtunterschiede.

---

<sup>55</sup> Vgl. Scheibe-Lange (1983), S. 63.

## Literaturverzeichnis

- Bartmann, Hermann (1981): Verteilungstheorie.
- Bedau, Klaus-Dietrich (1997): Anteil der Arbeitseinkommen in fast allen Mitgliedsländern der Europäischen Union seit 1980 rückläufig, in: DIW-Wochenbericht (1997), Vol. 48.
- Baetge, Jörg (1998): Bilanzanalyse. Düsseldorf.
- Chmielewicz, Klaus (1992): Sozialbilanz. In: Coenenberg, Adolf G.; Wysocki, Klaus v. (Hrsg.) (1992): Handwörterbuch der Revision.: 1796-1806.
- Coenenberg, Adolf Gerhard (1992): Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse. Landsberg/Lech: Verl. Moderne Industrie.
- Dichmann, Werner (1992): Kollektive Interessenvertretung, Recht und ökonomische Effizienz: eine institutionelle Theorie und Politik des Arbeitsmarkts.
- Fudenberg, Drew/ Tirole, Jean (1996): Game Theory.
- Güth, Werner (1999): Spieltheorie und ökonomische (Bei)Spiele.
- Haller, Axel (1997): Wertschöpfungsrechnung. Ein Instrument zur Steigerung der Aussagefähigkeit von Unternehmensabschlüssen im internationalen Kontext.
- Hardes, Heinz (1989): Zur Bedeutung längerfristiger Arbeitsbeziehungen und betriebsinterner Teilarbeitsmärkte. Vertragstheoretische Überlegungen und arbeitsmarktpolitische Implikationen. Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (1989), Vol. 4, S. 540-552.
- Holler, Manfred J./ Illing, Gerhard (1996): Einführung in die Spieltheorie.
- Jonas, Heinrich H. (1983): Der Jahresabschluß im Widerstreit der Interessen – aus der Sicht des bilanzierenden Kaufmanns, in: Baetge, Jörg (Hg.) (1983): Der Jahresabschluß im Widerstreit der Interessen.
- Knappe, Eckard/ Funk, Lothar (1993): Die Theorie der Einkommensquoten als Teil der allgemeinen Wirtschaftstheorie, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft (1993), 44Jg., S. 171-202.
- Knight, Jack (1997): Institutionen und gesellschaftlicher Konflikt, in: Aus dem Amerikanischen übersetzt von Löchel, Horst.
- Kußmaul, Heinz/ Lutz, Richard (1993): Instrumente der Bilanzpolitik. Systematisierungsmöglichkeiten und Bewertungskriterien, in Wirtschaftswissenschaftliches Studium (1983), Vol 8, S. 399-403.
- Küting, Karlheinz/ Kaiser, Thomas (1994): Bilanzpolitik in der Unternehmenskrise, in: Betriebsberater (1994), Vol. 3, Beilage 2.
- Küting, Karlheinz; Weber, Claus-Peter (1997): Die Bilanzanalyse.
- Löchel, Horst (1999): Ökonomische Institutionen als das Ergebnis von Verteilungskonflikten, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (1999), Vol. 6, S. 275-278.
- Osborne, Martin J./ Rubinstein, Ariel (1990): Bargaining and Markets.
- Osborne, Martin J./ Rubinstein, Ariel (1994): A Course in Game Theory.
- Picot, Arnold (1997): Organisation: eine ökonomische Perspektive.

- Rubinstein, Ariel (1985): A Bargaining Model with Incomplete Information About Time Preferences, in: *Econometrica* 53(1985)5, S. 1151-1172.
- Rubinstein, Ariel (1985): Choice of Conjectures in a Bargaining Game with Incomplete Information, in: Roth, Alvine (Hrsg.) (1985): *Game-theoretic Models of Bargaining*.
- Rubinstein, Ariel. (1982): Perfect Equilibrium in a Bargaining Model, in: *Econometrica* 50(1982)1, S. 97-109.
- Sandner, K. (1990): Prozesse der Macht. Zur Entstehung, Stabilisierung und Veränderung der Macht von Akteuren in Unternehmen.
- Schaltegger, Stefan (1999): Bildung und Durchsetzung von Interessen zwischen Stakeholdern der Unternehmung. Eine politisch-ökonomische Analyse, in: *Die Unternehmung* 53(1999)1, S. 3-20.
- Scheibe-Lange, Ingrid (1983): Die Informationsforderungen der Gewerkschaften an die Rechnungslegung, in: Baetge, Jörg (Hg.) (1983): *Der Jahresabschluß im Widerstreit der Interessen*.
- Speckbacher, G. (1997): Shareholder Value und Stakeholder Ansatz, in: *Die Betriebswirtschaft* 57(1997)5, S. 630-639.
- Wagner, Thomas/ Jahn, Elke J. (1997): Neue Arbeitsmarkttheorien.
- Weber, Helmut Kurt (1994) Die Wertschöpfungsrechnung auf der Grundlage des Jahresabschlusses. *Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen (HdJ)*, Abt. IV/7.
- Zöllner, Wolfgang/ Loritz, Karl-Georg (1998): *Arbeitsrecht*.