

Prinzipal-Agent-Theorie

Die Prinzipal-Agent-Theorie ist ein aus der Wirtschaftswissenschaft kommendes Modell, welches dem Teilgebiet der Vertragstheorie - der „Neuen Institutionenökonomik“ – innerhalb der Wirtschaftswissenschaften zuzuordnen ist.

Die Theorie wurde erstmals von Michael Jensen (US-Ökonom, ehemals Professor an der Harvard Business School) und William Meckling im Jahre 1976 erörtert.

Die Neoinstitutionsökonomik ergänzt die neoklassische Theorie und ersetzt deren Modell des homo oeconomicus durch realistischere Annahmen.

Die P-A-Theorie untersucht Wirtschaftsbeziehungen, in denen ein Geschäftspartner Informationsvorsprünge ggü. den anderen aufweist. Diese Informationsasymmetrien bewirken Ineffizienzen bei der Vertragsbildung oder Vertragsdurchführung und führen unter Umständen sogar zu Marktversagen, können aber durch spezielle Formen der Vertragsgestaltung zumindest teilweise überwunden werden.

Unterschieden wird dabei zwischen einem Prinzipal – dem Auftraggeber – und dem Agenten – den Beauftragten.

Der **Prinzipal** beauftragt den besser informierten Agenten mit der Durchführung von Projekten. Der Prinzipal, der seinen Nutzen optimieren will, ist auf den Spezialisten (Agenten) angewiesen und erwartet von diesem volle Loyalität bei der Erfüllung des Projektes. Im Gegenzug erhält der Agent eine vertraglich festgelegte Entlohnung. Der Prinzipal trägt die Konsequenzen, die sich aus dem Handeln des Agenten ergeben. Der Prinzipal kann jedoch das Engagement und/oder die Qualität des Agenten nur mit Einschränkungen erkennen und sieht wenn überhaupt nur das Ergebnis von dessen Bemühungen.

Der **Agent** zeichnet sich durch besondere Fähigkeiten bzw. spezielles Wissen aus. Er kennt seine Qualität besser als der Prinzipal und kann somit sein eigenes Verhalten selbst festlegen und entsprechend gut beurteilen. Durch diesen Informationsvorsprung kommt es zur Asymmetrie der Informiertheit. Die daraus entstehenden Handlungsspielräume kann der Agent ausnutzen, um seinen Eigennutzen zu maximieren.

Typische Prinzipal-Agent-Konstellationen sind z.Bsp.:

Kreditgeber – Kreditnehmer,
Versicherer – Versicherungsnehmer,
Arbeitgeber – Arbeitnehmer,
Patient – Arzt,
Politiker – Wähler.

Hinsichtlich der Informationsasymmetrie werden vier Arten unterschieden:

Verborgene Handlungen („hidden action“)

Kann der Prinzipal die Handlung des Agenten nur unvollständig beobachten, so besteht die Gefahr, dass der Agent unbemerkt vertraglich zugesicherte Handlungen unterlässt oder vereinbarungsgemäß zu unterlassende Handlungen vornimmt, die gegen die Interessen des Prinzipals verstoßen. Ein solches Verhalten ist besonders dann zu erwarten, wenn der Agent durch sein „Fehlverhalten“ seinen Nutzen maximieren kann. Daher spricht man auch bei diesen „verborgene Handlungen“ vom „moralischen Risiko“.

Im Falle einer Schlechtleistung des Agenten hat der Prinzipal die Möglichkeit, die Vergütung zu kürzen oder komplett auszusetzen bzw. sogar Schadensersatzansprüche zu erheben.

Die P-A-Theorie unterstellt hierbei, dass weder die Handlung des Agenten beobachtbar ist, noch die Auswirkung vollständig auf die Anstrengung des Agenten zurückgeführt werden kann.

Deshalb wird das Ergebnis nicht allein von der Anstrengung des Agenten, sondern auch von unbeobachtbaren Zufallsvariablen bestimmt.

Würde man also bei einem ungünstigen Ergebnis die Vergütung des Agenten kürzen, so besteht die Gefahr, dass der Agent hierdurch bestraft wird, obwohl er u.U. das schlechte Ergebnis gar nicht zu verantworten hat.

Verborgene Informationen („hidden information“)

Hiervon spricht man, wenn der Prinzipal nach Vertragsschluss zwar die Handlung des Agenten beobachten kann, aber aufgrund mangelnder Sachkenntnis über die Angemessenheit der Handlung im Unklaren bleibt

Beispiel: Patient – Arzt.

Welcher Unterschied zwischen „hidden action“ und „hidden information“?

„Hidden action“ liegt vor, wenn der Prinzipal weder die Anstrengung seines Agenten noch den Einfluss zufallsbedingter Einflussfaktoren beurteilen kann.

„Hidden information“ betont dagegen die nicht erkennbaren Fähigkeiten und Qualitäten des Agenten.

Aus der Sicht des Prinzipals ist diese Unterscheidung letztendlich unerheblich: In beiden Fällen weiß er nicht, inwiefern der Grund für ein bestimmtes Ergebnis in der Person bzw. den Handlungen des Agenten zu suchen ist oder ob dieses Ergebnis vorwiegend auf Zufallseinflüssen beruht.

Verborgene Eigenschaften („hidden characteristics“)

Vertragsbeziehungen können dadurch gekennzeichnet sein, dass der Prinzipal vor Vertragsschluss (ex ante) die Eigenschaften seines potentiellen Agenten nicht beurteilen kann (Leistungsfähigkeit, Qualität, Risikotyp).

Beispiel: Versicherer – Versicherter ; Arbeitgeber – Arbeitnehmer.

Verborgene Absichten („hidden intention“)

Selbst wenn der Prinzipal Möglichkeit hat, das Handeln des Agenten zu beobachten, kann es in bestimmten Fällen immer noch zu Problemen dadurch kommen, dass der Prinzipal ex ante die Absichten des Agenten nicht kennt.

Lösungsmöglichkeiten:

Informationsasymmetrie lässt sich oft dadurch abbauen, indem die relativ schlecht informierte Marktseite (Prinzipal) versucht, zusätzliche Informationen zu gewinnen („Screening“) und/oder die relativ gut informierte Marktseite (Agent) sich bemüht, möglichst glaubwürdige Informationen über seine Qualitäten und Fachkenntnisse zu verbreiten („Signaling“).

Hierdurch werden zusätzliche Transaktionen (Verträge) möglich, was für beide Parteien nutzensteigernd ist.

Informationsnachfrage („Screening“); der Uninformierte verbessert seinen Informationsstand durch:

- Selbstinformationen
- Einschaltung spezialisierter Dritter

Informationsübertragung („Signaling“); der besser Informierte stellt Informationen bereit durch:

- Aufbau einer Reputation
- Einräumen eines Garantieversprechens
- Akzeptanz eines Selbstbehaltes (self selection)
- Eingehen auf Tarife mit Schadensfreiheit

Harmonisierung der Interessen:

- Ertragsbeteiligung
- Vertikal integrierende Organisationsformen
 - > Kapitalbeteiligung,
 - > Einbindung in ein Franchise-System,
 - > gemeinsames Eigentum an Produktionsmitteln,
 - > langfristige Verträge

Zusätzliche Lösungsansätze:

- Bürokratische Kontrolle (Hierarchie)
- Anreize (Incentives, Prämien)
- Unternehmenskultur
- Vertrauen

Kritische Würdigung

Ein Hauptkritikpunkt an der P-A-Theorie besteht darin, dass sie sich vor allem auf vertraglich ex-ante-Perspektiven konzentriert. Probleme, die bei der Vertragserfüllung auftreten können, werden jedoch weitestgehend ausgeblendet.

Außerdem wird kritisiert, dass durch die Festsetzung eines einseitigen Machtverhältnisses zwischen Prinzipal und Agent, der Prinzipal als „Opfer“ des Agenten betrachtet wird. Häufig existiert jedoch auch eine gegenläufig gerichtete P-A-Beziehung zwischen beiden Parteien.

Auch dynamische Effekte der P-A-Beziehung werden häufig nur unzureichend berücksichtigt. Die Ziele der Vertragspartner werden als vorab gegeben angenommen und unterliegen in der Analyse somit nur bedingt einer zeitlichen Anpassung.