

ZUFO ABSCHLUSSTAGUNG 2.-3. JUNI 2008 (FREIBURG I.BR.)

Vertrauen beim Tauschen und beim Denken (V1)

Martin Hostettler, Tensor Consulting AG, CH-3011 Bern¹

Sehr geehrte Damen und Herren

Herzlichen Dank für die Einladung, welche für mich überraschend kam. Ich habe Dr. Schlüter spontan zugesagt, weil ich der Meinung bin, dass Schweizer und Süddeutsche Waldfachleute zuwenig die Zusammenarbeit pflegen. Von einem solchen Austausch erhoffe ich mir persönlich immer neue Ideen. Diese habe ich bereits gestern und heute gewonnen. Damit jedoch auch Sie nicht zu kurz kommen, präsentiere ich Ihnen jetzt einige neue, vielleicht provozierende, hoffentlich anregende Ideen. Dazu werde ich zuerst über Vertrauen beim Tauschen sprechen und die Ausführungen von Dr. Schmidt kurz streifen. Danach äussere ich mich ausgehend vom Beitrag Schlüter & Koch über Vertrauen beim Denken.

Vertrauen beim Tauschen

Die Ökonomik befasst sich mit den Möglichkeiten der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil. Der Tausch ist die fundamentalste dieser Möglichkeiten und basiert auf dem Umstand, dass Güter nicht für alle Menschen den gleichen Wert besitzen. Damit Tausch gut funktioniert ist er auf einen institutionellen Rahmen angewiesen und braucht eine zweckmässige Organisation. Letztere wird von Fachleuten auch als «Governance Structure» bezeichnet. Firmen, Märkte oder hybride Organisationen wie Genossenschaften sind Beispiele für solche, auf Deutsch manchmal mit Beherrschungs- und Überwachungssystemen umschriebene Governance Structures.

Marktlicher Tausch wird meistens mit Hilfe von Preis-Mengen-Diagrammen vereinfacht dargestellt. Obwohl entgegen gängigen Konventionen die aus dem Tauschpreis resultierende Tauschmenge nicht auf der Y-, sondern X-Achse aufgezeichnet wird, sind die Diagramme mit Nachfragekurve, Angebotskurve und Gleichgewichtspreis rasch für jederman intuitiv zugänglich. Wenn Tausch freiwillig ist, und nur um solchen geht es letztlich, dann müssen naturgemäss auch beide Tauschpartner einen Gewinn realisieren können. Dies kann mittels Tauschender und Nichttauschender, welche alle auf einer anderen Stelle auf der Nachfrage- respektive Angebotskurve «sitzen», einfach veranschaulicht werden. Und auch der Tauschgewinn für die Nachfrager und die Anbieter kann grafisch sofort ermittelt werden.

¹ martin.hostettler@tensor.ch, www.tensor.ch

Zukunftsmärkte in der mitteleuropäischen Wald- und Holzwirtschaft werden unter anderem dann florieren, wenn die Waldeigentümer höhere Tauschgewinne als heute realisieren. Meines Erachtens bieten sich dazu derzeit in erster Linie drei Möglichkeiten an. Erstens sollten die **Produktionskosten** auf der gesamten Wertschöpfungskette gesenkt werden. Auf diesen Punkt möchte ich nicht näher eingehen. Er stellt aber insbesondere in der Schweizer Holzwirtschaft das vordringlichste Problem dar. Zweitens sollten die **Transaktionskosten** – leider wird nicht von Tauschkosten gesprochen – auf der gesamten Wertschöpfungskette gesenkt werden. Weil mittelfristig betrachtet das Holzangebot inelastisch ist, werden die Waldeigentümer sowohl von einer Senkung der Produktions- als auch Transaktionskosten am stärksten profitieren und höhere Tauschgewinne erzielen. Transaktionskosten lassen sich nun durch eine ganze Reihe von Massnahmen senken. Sicher steht die Wahl einer zweckmässigen Governance Structure immer an erster Stelle. Ganz gleich ob mit Hilfe von Märkten, Organisationen oder Hybriden getauscht wird, führt Vertrauen zwischen den Tauschpartnern – und darüber besteht in der von mir konsultierten Literatur überhaupt keinen Zweifel – zu einer Reduktion von Transaktionskosten. Bereits ein bisschen Vertrauen in den Anderen bedeutet dabei oft grosse Kosteneinsparnisse. Es stellt sich deshalb jetzt die Frage, in welchen exakten Momenten des Tausches denn eigentlich Vertrauen zwischen Waldeigentümer und Holzkäufer gefragt sind? Ich sehe mehrere Tauschaspekte, welche eingehend zu analysieren sind. So die Aufteilung des Tauschgewinnes zwischen Waldeigentümer und Holzkäufer und die Zahlungsmoral des Holzkäufers. Dann aber auch bei Stehendverkäufen die zurückgelassenen Boden- und Bestandesschäden und bei Anordnungen und Beratungen des Waldeigentümers durch den Forstdienst die Qualität der Beratung und die Rechtmässigkeit und Verhältnismässigkeit der hoheitlichen Anweisungen. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, dass sich die Bedeutung dieser Punkte nicht etwa aus dem erzielten Tauschpreis, sondern aus den potenziellen Betrugskosten ergibt. Boden- und Bestandesschäden bei Stehendverkäufen sind deshalb als besonders wichtig zu veranschlagen.

Nun komme ich zur dritten Möglichkeit für die Erhöhung des Tauschgewinnes beim Waldeigentümer, welche aus einer **besseren Annäherung an dessen tatsächlichen Gewinn** besteht. Wie Lars Schmidt uns eindrücklich vor Augen geführt hat, sitzen ganz viele ganz verschiedene Waldeigentümer auf der Angebotskurve. Jeder dieser Eigentümer ist ein Mensch – oder eine kleine Gruppe von Menschen – mit eigenen Präferenzen und Restriktionen. Herr Schmidt meint, dass es heute mittels Technik möglich ist alle diese potenziellen Holzlieferanten individuell zu pflegen. Mit scheint dies deshalb ein wegweisender Ansatz, weil die Tauschgewinne eben gerade individuell anfallen. Und was für Meier einen Gewinn ist, kann für Müller sehr wohl einen Verlust bedeuten. Stellen wir uns einmal im Preis-Mengen-Diagramm vor, was die Forderung der Holzwirtschaft nach einem höheren Holzangebot der Waldeigentümer bedeutet. Drei Punkte fallen mir auf: 1. Die mit den Holzmobilisierungskampagnen angestrebte Verschiebung der Angebotskurve nach Rechts bedeutet nichts anderes als eine Veränderung

des Angebotsverhaltens. 2. Der natürliche Trend des Angebotsverhaltens verläuft in die entgegengesetzte Richtung. 3. Die Holzproduktion ist für die allermeisten Kleinprivatwaldeigentümer finanziell betrachtet heute ein Verlustgeschäft und steht kaum im Mittelpunkt ihrer finanziellen Interessen. Der dritte und letzte Punkt bestätigt einmal mehr, dass die angestrebte Verhaltensänderung weder mit höheren Holzpreisen noch mit höherer forstlicher Produktivität zu erreichen ist. Vielmehr geht es einzig um die intrinsische Motivation der Waldeigentümer Holz zu nutzen. In einer solchen Situation schaffe ich als Holzkäufer Vertrauen, indem ich mich mit den Werten der von mir umworbenen Waldeigentümer auseinandersetze und versuche sie «mit mehr als Geld» zu entschädigen, nämlich mit dem was sie wirklich wollen. Und falls unter meinen Lieferanten welche zu finden sind, welche naiverweise immer noch an die Rentabilität ihres Waldes glauben, würde ich versuchen auch diese auf die Nichtgeldwerte eines genutzten Waldes einzustimmen – so dass wenn diese Ewiggestrigen eines Tages merken, dass sich die Holzproduktion angesichts der vielen Auflagen und scharfen internationalen Konkurrenz ja gar nicht rechnet, sie die Holzproduktion nicht ganz fallen lassen, weil sie eben noch aus ganz anderen Gründen zur Holznutzung motiviert sind.

Stände ich plötzlich vor einem Berufswechsel und müsste künftig Holz einkaufen, dann würde ich jedenfalls nicht von Mobilisierung sprechen, bringt doch dieser Begriff eine grosse Ignoranz der Werte meiner Tauschpartner zum Ausdruck. Vielmehr würde ich mir überlegen, ob die Holzbeschaffung bei urbanen Waldeigentümern vielleicht nicht auch als karitative Spende organisiert werden könnte.² Viele Waldeigentümern sind nicht bereit ihr Holz zu verkaufen. Aber würden sie es vielleicht für einen guten Zweck spenden? Warum nicht eine holzeinschlagende Non-Profit-Organisation mit hoher Reputation für eine schonende Holzernte gründen, bei welcher die Waldeigentümer auf einfache Art und Weise wahlweise zwischen einer Auszahlung des Nettoholzerlöses an sie oder der Schenkung desselben Erlöses zu Gunsten einer Aufforstung in einer anderen Weltgegend wählen könnten.

Ich fasse zusammen: Vertrauen beim Tauschen ist hoch relevant, sowohl für den einzelnen Tausch als auch für die ganze Volkswirtschaft – Beweise gibt es unzählige und können auch auf einer Ferienreise gesammelt werden. Vertrauen ist schneller verloren als geschaffen. Deshalb ist das Schaffen und Erhalten von Vertrauen eine Daueraufgabe, ein langfristiges Konzept. Der Tausch Holz gegen Geld wird aber nur so lange funktionieren als Waldeigentümer auch tatsächlich einen Tauschgewinn daraus ziehen. Holzkäufer und -mobilisierer schaffen deshalb langfristig Vertrauen, wenn sie sich ernsthafter als bisher mit den Zielen der Waldeigentümer auseinandersetzen und diese Ziele auch zu respektieren lernen. Es sind also nicht antikapitalistische Kollektiv-

²Die Idee stammt von Jürg de Spindler (Baar).

rungsschlachten zu schlagen,³ sondern allenfalls Überzeugungskampagnen auf individueller Ebene à la Schmidt zu führen.

Vertrauen beim Denken

Im zweiten Teil meines Vortrages befasse ich mich eingehender mit dem Überzeugen von Menschen und der Rolle, welche Vertrauen in diesem Prozess spielt. Ich möchte voraus schicken, dass es sich dabei um ein äusserst anspruchsvolles Thema handelt, welches Gegenstand der derzeitigen ökonomischen Spitzenforschung ist. Dies notabene seit über 200 Jahren, betitelte doch Adam Smith sein zweites grosses Werk mit «Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker».⁴

Die Welt ist nicht nur ausgesprochen komplex, sie konfrontiert den Menschen auch ständig mit grossen Ungewissheiten. Bekanntlich ist die Intelligenz, das Wissen und das Erinnerungsvermögen des Menschen nicht unendlich gross. Es stellt sich unter anderem Frage, wie das menschliche Hirn mit Komplexität und Unsicherheit umgeht. Eine bald 90jährige Theorie des lange hier in Freiburg lehrenden Friedrich Hayek besagt,⁵ dass unser Nervensystem Sinneswahrnehmungen der äusseren Umwelt mittels konstruierter Klassifikationssystemen interpretiert. Alles was wir über die Welt wissen, hat so die Eigenschaft von Theorien, welche mittels Erfahrungen laufend modifiziert werden. Der Apparat, mit dessen Hilfe wir etwas über die Aussenwelt lernen, ist selbst das Produkt einer Art Erfahrung, wird also durch die Umweltbedingungen mitgeformt.⁶

Douglass North hat zusammen mit Arthur Denzau diese Ideen von Hayek aufgegriffen und mentale Modelle, man könnte auch sagen Denkstrukturen, postuliert,⁷ welcher jeder von uns zur Erklärung der Welt haben soll. Weil wir nicht in der Lage sind, die Ungewissheit um uns herum ausreichend zu verarbeiten, bilden wir diese in unserem Bewusstsein mittels stark vereinfachender Weltsichtmodelle ab. North interpretiert diese Modelle als ein Mixtum erstens des jeweiligen kulturellen Erbes, zweitens der lokalen

³ MANTEL K (1941) Grundprobleme des deutschen Bauernwaldes als Einführung zu den studentischen Untersuchungen über den Lausitzer Bauernwald. In: Höhne H et al. Der deutsche Bauernwald untersucht an Lausitzer Bauernwälder. München: Lehmanns. pp. 15–36.

⁴ SMITH A (1776/2005) Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker. Tübingen: Mohr Siebeck. 924 p. LEIPOLD H (1998) Die grosse Antinomie der Nationalökonomie: Versuch einer Standortbestimmung. Ordo 49: 15–41.

⁵ HAYEK FA (1952/1976) The sensory order: an inquiry into the foundations of theoretical psychology. Chicago: Univ Chicago Press. 209 p. Seit zwei Jahren ist das Werk in deutscher Sprache veröffentlicht {HAYEK FA (1952/2006) Die sensorische Ordnung: Eine Untersuchung der Grundlagen der theoretischen Psychologie. Tübingen: Mohr Siebeck. 276 p.}.

⁶ NORTH DC (1999) Hayeks Beitrag zum Verständnis des Prozesses wirtschaftlichen Wandels. In: Vanberg V, editor. Freiheit, Wettbewerb und Wirtschaftsordnung: Hommage zum 100. Geburtstag von Friedrich A. von Hayek. Freiburg: Haufe. pp. 57–78.

⁷ DENZAU AT, NORTH DC (1994) Shared mental models: ideologies and institutions. Kyklos 47: 3–31. DENZAU AT, NORTH DC, ROY RK (1997) Shared mental models: a postscript. In: Roy RK, Denzau AT, Willett TD, editors. Neo-liberalism: National and regional experiments with global ideas. London: Routledge. pp. 14–25.

Alltagsprobleme und drittens des zugänglichen nichtlokalen allgemeinen Wissens.⁸ Das kulturelle Erbe umfasst die gewachsenen Werte und Sitten und die davon geprägten Regeln, welche generationenübergreifend durch kollektives Lernen weitergegeben werden. Dieses Verständnis des kulturellen Erbes ist dabei eindeutig dem Hayekianischen Verständnis der **kulturellen Regelevolution** verpflichtet.⁹ Denken mehrere Menschen in den gleichen Strukturen, sprechen North und Denzau von **gemeinsam geteilten mentalen Modellen** der Wahrnehmung und Bewertung der Welt. Gemeinsam geteilte mentale Modelle stellen eine gute Grundlage für das geordnete Zusammenleben von Menschen im Alltag dar und werden mit der Zeit gesellschaftlich mittels anerkannter formaler Institutionen stärker festgesetzt. Dies bringt nun die beiden Autoren zur Feststellung, dass einem institutionellen Wandel zwangsläufig eine Veränderung der gemeinsam geteilten mentalen Modellen vorangehen muss. Vor diesem Hintergrund haben sich heute Vormittag Schlüter und Koch nun die Frage gestellt, wie es bei forstlichen Akteuren überhaupt zu einem Wechsel von einem Denkmodell zum anderen Denkmodell kommen kann. Sie vermuten dabei, dass Vertrauen in einzelne Akteure und in ganz bestimmte Organisationsformen eine wichtige Rolle spielt.

Als ich vor einigen Jahren den Aufsatz von North und Denzau zum ersten Mal studiert habe, kam ich zum Schluss, dass in der forstwirtschaftlichen Produktion angesichts der extrem langen Produktionszeiträume gewaltige Ungewissheiten bestehen und deshalb in dieser Branche gemeinsam geteilte mentale Modelle, sofern sie denn überhaupt existieren, zu beobachten sein müssten. In neuerer Zeit hat sich vermutlich das Ehepaar Duerr am tiefsten mit dieser Frage auseinandergesetzt und die gängige forstliche Ideologie an den vier Dogmen Nachhaltigkeit, Langfristigkeit, Holzproduktion und Naturphilosophie ausgemacht.¹⁰ Glück hat dann Jahre später provokativ diese Dogmen in Frage gestellt und damit indirekt deren Existenz in Mitteleuropa bestätigt.¹¹ In diesem Sinne erachte ich den Forschungsansatz von Schlüter und Koch als plausibel und spannend und stimme der dazu angestellten Analyse weitgehend zu. Angesichts der vielen Ungewissheiten forstlicher Produktion helfen Weltanschauungen, man könnte auch sagen Ideologien, die komplexe Realität bewältigen. Holzproduktion mit langen Umtriebszeiten ist und bleibt reine Spekulation. Ohne Glaubenssätze und Vertrauen in bestimmte Dogmen hätte vermutlich mancher Förster schlaflose, von Selbstzweifeln geplagte Nächte! Einverstanden bin ich auch mit der Beurteilung, wonach Effizienz für den institutionellen Wandel der mitteleuropäischen Forstwirtschaft nur eine marginale Rolle spielt.

Ganz stimme ich jedoch meinen beiden Vorredner nicht zu. Mir scheint, dass ihre Beobachtung eines fast blinden Vertrauens in bestimmte Meinungsführer und bestimmte

⁸ LEIPOLD H (2006) Kulturvergleichende Institutionenökonomik: Studien zur kulturellen, institutionellen und wirtschaftlichen Entwicklung. Stuttgart: Lucius & Lucius. 319 p.

⁹ NORTH (1999), LEIPOLD (2006).

¹⁰ DUERR WA, DUERR JB (1968/1975) The role of faith in forest resource management. In: Rumsey F, Duerr WA, editors. Social sciences in forestry: a book of readings. Philadelphia: Saunders. pp. 30–41.

¹¹ GLÜCK P (1987) Das Wertesystem der Forstleute. Cbl ges Forstw 104: 44–51.

Organisationsformen eben genau Folge von gemeinsam geteilten mentalen Modellen ist. Daraus jedoch den Schluss zu ziehen, dass Vertrauen selbst für die Wahl respektive für den Erfolg von neuen mentalen Modellen eine zentrale Rolle spielt, ist Wirkung mit Ursache verwechseln.

Wie setzen sich neue mentale Modelle durch und schaffen die Grundlagen für institutionellen Wandel? Persönlich habe ich keine Lösung für dieses grosse Rätsel. Pfadabhängigkeit scheint mir wichtig, d.h. es handelt sich um einen Veränderungsprozess und keinen Neuentwurf. Ich denke, dass auch der Zufall und danach anschliessend die Konkurrenz zwischen verschiedenen mentalen Modellen eine Rolle spielt. Der Wettbewerb der Weltansichten findet dabei sicher auch auf der wirtschaftlichen Ebene statt, aber nicht nur. Gesellschaftliche und wirtschaftliche Krisen müssten also alternative Denkmodelle begünstigen. Dann ist auch Keynes zu zitieren, welcher auf die Bedeutung von politischen Unternehmern hingewiesen hat: *«But apart from this contemporary mood, the ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood. Indeed the world is ruled by little else.»*¹²

Mir scheint, dass Weltanschauungen träge sind und sich nur über sehr lange Zeit verändern. Williamson hat dies in seiner bekannten Darstellung der vier verschiedenen gesellschaftlichen Ebenen eindrücklich dargestellt und dabei den Veränderungshorizont auf der Ebene der gesellschaftlichen Einbettung mit 100 bis 1'000 Jahre angegeben.¹³ Am Sonntag wurde wieder in der Schweiz abgestimmt. Der Glaube der Schweizerinnen und Schweizer an Mehrheitsbeschlüsse und an die Klugheit einer unbegrenzten Volksdemokratie war einmal mehr unerschütterlich (...% Ja-Stimmen bei der Einbürgerungsinitiative). Schweizer werden sie kaum von heute auf morgen von den Vorzügen einer «rule of law» überzeugen – und Deutschen nicht von ihrem quasireligiösen Glauben an die soziale Gerechtigkeit abbringen. Überzeugungen verändern sich nur langsam, meistens unbewusst, manchmal gelenkt. Es liegt auf der Hand, dass die Erforschung derart langsamer Veränderungsprozesse und Wechselwirkungen schwierig ist¹⁴ und nicht nur Adam Smith sondern gerade die Deutsche, man darf auch sagen die Freiburger Ökonomie des 19. und 20. Jahrhunderts immer wieder beschäftigt hat.¹⁵ All jenen, welche dennoch den institutionellen Wandel beschleunigen wollen, empfehle ich stärker auf Werte respektive Werthaltungen zu fokussieren und sich beispielsweise mit der Auslegeordnung des Ehepaars Duerr auseinanderzusetzen.

¹² KEYNES JM (1936/1997) *The general theory of employment, interest, and money*. Amherst: Prometheus. 403 p.

¹³ WILLIAMSON OE (2000) *The new institutional economics: taking stock, looking ahead*. *J Econ Lit* 38: 595–613.

¹⁴ NORTH DC (2005) *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton Univ Press. 187 p.

¹⁵ LEIPOLD H (2005) *Der Vergleich und der Wettbewerb der Wirtschaftssysteme vor globalen Herausforderungen*. In: Leipold H, Wentzel D, editors. *Ordnungsökonomik als aktuelle Herausforderung*. Stuttgart: Lucius & Lucius. pp. 3–29.

Vertrauen zum Schluss

Über Vertrauen liesse sich noch stundenlang referieren. So berichtete Andrei Shleifer vor wenigen Wochen an der Uni Lausanne über Wechselwirkungen zwischen staatlicher Regulierung und Vertrauen.¹⁶ Auf diese gesellschaftliche Ebene E2, welche zwischen den beiden jetzt gerade diskutierten Ebenen E1 und E3 liegt,¹⁷ will ich mich jedoch nicht mehr einlassen und komme zum Schluss.

Vertrauen ist wirtschaftlich und gesellschaftlich hochrelevant – nicht zuletzt auch für eine freiheitliche Ordnung.¹⁸ Vertrauen vereinfacht den Tausch zwischen Waldeigentümern und Holzwirtschaft und sollte deshalb nicht leichtfertig aufs Spiel gesetzt werden. Dies gilt sowohl für die Holzwirtschaft selbst als auch für die staatlichen Holzmobilisierungskampagnen. Gefragt ist eine respektvolle und ernsthafte Auseinandersetzung mit den Werten von Waldeigentümern.

Für den institutionellen Wandel ist die gesellschaftliche Debatte über Werte an sich und über die Art und Weise wie darüber nachgedacht wird von zentraler Bedeutung. Der frühe Institutionenökonom Veblen meinte dazu, *«the change is always in the last resort a change in habits of thought»*.¹⁹ Einen Stein des Weisens gibt es dazu jedoch nicht – sonst wären wohl die unterentwickelten Regionen dieser Welt längst passee. Wichtig scheint mir jedoch die täglichen Herausforderungen mit **kritischem Optimismus** zu bewältigen. Vertrauen in eine bessere Zukunft ist eine Grundhaltung und eben gerade einer dieser Werte, welchen es zu diskutieren gilt. Die Zukunft ist offen und anders als man denkt. Mehr Vertrauen in den **Wettbewerb** als Verfahren zur Bewältigung künftiger Herausforderungen²⁰ könnte dabei vielleicht helfen, Ungewissheit und die daraus entstehende Angst abzubauen und etwas mehr Dynamik in bisherige Denkgewohnheiten zu bringen.

Tensor Consulting AG · Bern · 28. Mai 2008 · Ho · |a92 zufo speech v1| · 17.9 kchar

¹⁶ AGHION P, ALGAN Y, CAHUC P, SHLEIFER A (2008) Regulation and distrust. Cambridge: Harvard Univ, Working Papers. www.hec.unil.ch/deep/evenements/Walras-Pareto-papers/Paper-Shleifer-May23.pdf

¹⁷ WILLIAMSON (2000).

¹⁸ SCHWARZ G, EDITOR (2007) Vertrauen – Anker einer freiheitlichen Ordnung. Zürich: Neue Zürcher Zeitung. 183 p.

¹⁹ VEBLEN T (1898) Why is economics not an evolutionary science? Quart J Econ 12: 373–397.

²⁰ HAYEK FA (1968/2003) Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. In: Streit ME, editor. Rechtsordnung und Handlungsordnung: Aufsätze zur Ordnungsökonomik. Tübingen: Mohr Siebeck. pp. 132–149.

ZUFO-Abschlussstagung

Vertrauen beim Tauschen und beim Denken

Martin Hostettler
(Tensor Consulting AG, Bern)

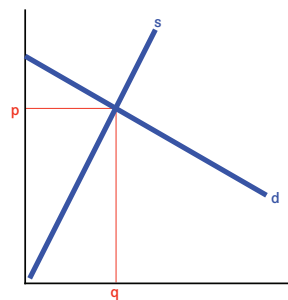
Freiburg i.Br. · 3. Juni 2008

Aufbau

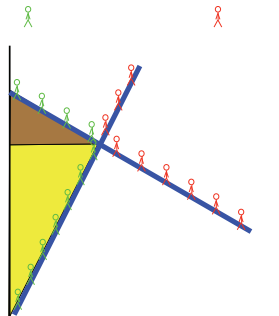
- * Vertrauen beim Tauschen
- * Vertrauen beim Denken
- * Vertrauen zum Schluss

VERTRAUEN BEIM TAUSCHEN

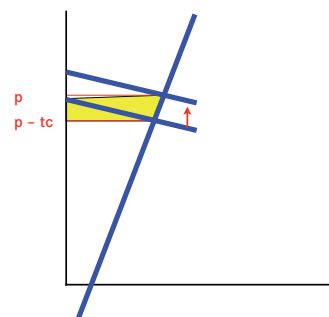
Preis-Mengendiagramm



Tauschende und Nichttauschende



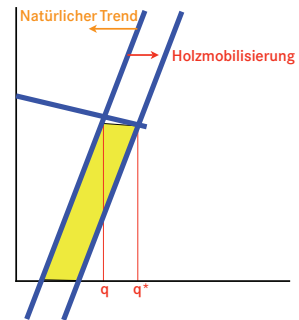
Erhöhung Tauschgewinn durch kleinere TK



Kritische Momente beim Geld-Holz-Tausch

- * Aufteilung des Tauschgewinnes
- * Zahlungsmoral des Holzkäufers
- * sofern Stehendverkauf
 - Boden- und Bestandesschäden
- * sofern Beratung des Waldeigentümers
 - Qualität der Beratung
 - Rechtmässigkeit und Verhältnismässigkeit hoheitlicher Anweisungen

Tauschgewinn- und Angebotsmengenerhöhung

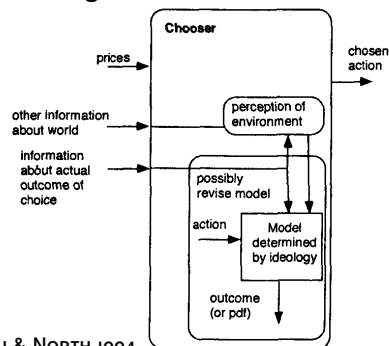


Zusammenfassung

- * Vertrauen senkt die Tauschkosten.
- * Vertrauen ist mikro- und makroökonomisch hochrelevant.
- * Vertrauen ist schneller zerstört als aufgebaut.
- * Waldeigentümer müssen Tauschgewinn haben.
 - Holzkäufer schaffen Vertrauen, indem sie sich mit dem Tauschgewinn von Waldeigentümern befassen,
 - die Ziele der Waldeigentümer respektieren und
 - Überzeugungsarbeit leisten.

VERTRAUEN BEIM DENKEN

Gemeinsam geteilte mentale Modelle



DENZAU & NORTH 1994

forstliche Glaubenssätze (DUERR & DUERR 1968)

- * Nachhaltigkeit
- * Langfristigkeit
- * Holzproduktion
- * Naturphilosophie

Entstehung neuer Denkmodelle

- * Pfadabhängigkeit
- * Zufall
- * Wettbewerb zwischen Denkmodellen
 - Bewährung im Alltag
 - Bewährung in persönlichen Krisen
 - Bewährung in gesellschaftlichen Krisen
- * Politische Unternehmer

Die Kraft der Ideen (KEYNES 1937)

* *«But apart from this contemporary mood, the ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood. Indeed the world is ruled by little else.»*

Ebenen der Analyse (WILLIAMSON 2000)

	Beschreibung	Anpassung (Jahre)	Absicht
E1	gesellschaftliche Einbettung	100 bis 1'000	unberechenbar, spontan
E2	Institutionelle Umwelt	10 bis 100	richtige Institutionen!
E3	Organisationsformen	1 bis 10	richtige Governance!
E4	Ressourcenallokation	kontinuierlich	richtige Preise!

VERTRAUEN ZUM SCHLUSS

VEBLEN (1898)

* *«The change is always in the last resort a change in habits of thought.»*