



Verein für Socialpolitik
Sozialwissenschaftlicher Ausschuss

Tagung vom 28.-30. April 2005

Programm

Donnerstag, 28. April 2005

Tagungsort: Hotel Pfeifer „Zum Kirchenwirt“, Kirchplatz 9, 8044 Graz – Mariatrost.

Tel.: +43 (316) 391112-0, Fax DW 49, E-Mail: office@kirchenwirtgraz.com

16:00 **Begrüßung**

16:15 **Reinhard Tietz** (Universität Frankfurt)
Forschungswege zwischen Komplexität und Rationalität

Anspruchsniveaus und Gleichgewichte

Abstract

Ausgehend von der vor 3 Jahrzehnten experimentell entwickelten dynamischen Anspruchsausgleichstheorie der Verhandlung (DAAT) werden die Grundbausteine einer verallgemeinerungsfähigen auf Anspruchsniveaus basierenden eingeschränkt rationalen Entscheidungstheorie aufgezeigt, bei der die bilaterale Entscheidungssituation im Vordergrund steht. Der zumindest in der Lehre viel Raum einnehmende Fall der unilateralen Entscheidung kann als Sonderfall des nicht reagierenden Partners ebenso eingeordnet werden, wie sich der multilaterale Fall vereinfachend als Sequenz bilateraler Fälle behandeln läßt.

Anspruchsniveaus sind selbstgesteckte Leistungsziele. Es ist zwischen dem aktuellen Anspruchsniveau und potentiellen Anspruchsniveaus zu unterscheiden. Das aktuelle Anspruchsniveau bezieht sich auf die aktuelle Entscheidung. Es drückt aus, welchen Wert der betreffenden Variablen man zu erreichen wünscht. In einem Anspruchsniveau können

mehrere Dimensionen eines Problembereiches zusammengefaßt werden. Die Zahl der Dimensionen ist jeweils beschränkt.

Für relative komplexe Entscheidungssituationen ist eine Entscheidungsvorbereitung sinnvoll. In ihr werden potentielle Anspruchsniveaus gebildet, die einem planvollen, zielorientierten Entscheidungsverhalten dienen. Sie sind mögliche spätere aktuelle Anspruchsniveaus. Ihre Anzahl ist beschränkt. Sie werden nur für den entscheidungsrelevanten Bereich gebildet und auf prominente Werte gelegt. Sie bilden ein „Anspruchsgitter“ und lassen sich nach Vorziehwürdigkeit und Erreichbarkeit (Durchsetzbarkeit) ordnen.

Die potentiellen Anspruchsniveaus werden mit Hilfe situationsspezifischer Kriterien festgelegt, die sie interpersonell vergleichbar machen. Für die Erreichbarkeit spielen neben eigenen Fähigkeiten vermutete fremde Anspruchsniveaus eine Rolle, wodurch auch die Unsicherheit über Entscheidungsfolgen Eingang findet; Unterschiede in der Erreichbarkeit schlagen sich in unterschiedlichen Abständen im Anspruchsgitter nieder.

Im Anspruchskonzept findet keine Optimierung statt. Es wird nach befriedigenden Lösungen gesucht, in denen ein hinreichend hohes Anspruchsniveau erfüllt und ein Anspruchsausgleich erzielt wird, in dem sich die erreichten Anspruchsniveaus im interpersonellen Vergleich nicht wesentlich unterscheiden. Ist die Lösung nicht befriedigend, so wird nach besseren Lösungen gesucht oder die Anspruchsniveaus werden nach unten angepaßt. Ist eine befriedigende Lösung gefunden, so wendet sich der Entscheider anderen Problembereichen zu.

Inwieweit der verlassene Problembereich weiterhin befriedigende Lösungen liefert, wird von Zeit zu Zeit an entsprechenden Kontrollvariablen überprüft, wobei auch eine Anpassung nach oben versucht werden kann. Der Anspruchsausgleich ist Ausfluß eines allgemeinen Fairneßprinzips. Er wird nach der DAAT u.a. durch das Anspruchssicherungsprinzip und ihm nachgeordnete Ausgleichsregeln für Konzessionsreserven und stille Konzessionen erreicht.

Es werden vier anspruchsspezifische Gleichgewichte diskutiert: Entscheidungs- und Regelgleichgewichte sowie Verhandlungs- und Beziehungsgleichgewichte.

Um mehr Licht in Einzelheiten des eingeschränkt rationalen Entscheidungsverhalten zu bringen, sollten komplexe Experimente wieder verstärkt aufgenommen werden, wie sie etwa an den Anfängen der experimentellen Forschung in Deutschland durchgeführt wurden, um z.B. folgende Fragen zu klären: Wie schlägt sich die Komplexitätsreduktion durch den Entscheider selbst in Anspruchsbildung und –anpassung nieder? Wie werden im Interesse des Anspruchsausgleichs Informationen über eigene Anspruchsniveaus übertragen und welchen Einfluß haben hierbei die Kommunikationsbedingungen?

17:30 **Otwin Becker** (Universität Heidelberg), **Vera Hofer** (Universität Graz), **Klaus Ladner** (Universität Graz), **Ulrike Leopold-Wildburger** (Universität Graz), **Reinhard Selten** (Universität Bonn)
Produktdifferenzierung in einem Experiment mit dem Unternehmensplanspiel SINTO-Markt

Abstract

Positionierungsentscheidungen in einem heterogenen, geschlossenen Oligopolmarkt wurden anhand des Unternehmensplanspiels SINTO-Markt untersucht. Das Unternehmensplanspiel wurde mit Studierenden wirtschaftswissenschaftlicher Studienrichtungen an der Universität Graz, der Technischen Universität Graz und der Europäischen Universität Fiesole im Zeitraum von 2002 bis 2004 von Tanja Feit und Ulrike Leopold-Wildburger durchgeführt. In diesem Unternehmensplanspiel von Otwin Becker und Reinhard Selten (1967) werden die Spielteilnehmer mit einer sehr komplexen, betriebswirtschaftlichen Entscheidungssituation konfrontiert.

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Frage, ob sich die Positionierungsentscheidung der Teilnehmer eher an komplexen, quantitativen oder eher an einfachen, qualitativen Positionierungskonzepten orientierten. Weiters wird die Produktdifferenzierung anhand der Markenanzahl, für die sich eine Firma entscheidet, untersucht. Dabei stellte sich die Frage nach Determinanten für die Entscheidung über die Markenanzahl.

Zur Untersuchung der Positionierungsentscheidung wurden neben zwei quantitativen Positionierungsstrategien, die von Otwin Becker und Reinhard Selten entwickelt wurden, ein einfaches quantitatives Konzept, das auf Symmetrieüberlegungen beruht, betrachtet. Untersucht wurde, welche dieser Konzepte die Positionierungsentscheidungen im Experiment am besten beschreiben.

Den Ergebnissen zufolge scheinen in komplexen Entscheidungssituationen einfache, qualitative Entscheidungskonzepte im Rahmen der Positionierungsentscheidung bevorzugt zum Einsatz zu kommen. Auffallend ist auch, dass die Markenverteilung eine X-förmige Gestalt ausweist und damit nicht alle Merkmalskombinationen gleich attraktiv erschienen. Hinsichtlich der Entscheidung über die Markenanzahl zeigt sich, dass zusätzliche Marken eher eingeführt werden, wenn Firmen mit Nachfrageausfällen konfrontiert sind, ihr Marktanteil oder die Anzahl der Konkurrenzmarken steigt.

18:30 Marion Rauner (University of Vienna)

Sigrun Schwarz (University of Applied Sciences Muenster)

Markus Kraus Institute for Advanced Studies Vienna, Austria

Competition under Reimbursement Systems:

A Management Game via Internet for Hospitals (COREmain hospital): The Concept

Abstract

This research project aims at developing an internet-based multiple hospital game to illustrate the economic and organizational decision making process in a hospital. This game serves as a teaching tool for both students and health care decision makers. For this task, we set up a multidisciplinary international research team consisting of two groups: 1) the information technology group for the implementation of the game (Jörg Gesslbauer, University of Applied Sciences Wr. Neustadt, Austria) and 2) the strategy group for the development of the logic of the game (Marion Rauner, University of Vienna, Austria; Markus Kraus, Institute for Advanced Studies Vienna, Austria; and Sigrun Schwarz, University of Applied Sciences Münster, Germany).

The game simulates a region with two to six hospitals treating patients with different diseases. The hospitals compete against each other for patients and budget depending on the inpatient reimbursement system as well as on the mission and politics of the region. Hereby, we considered four types of inpatient reimbursement systems based on: 1) inpatient days, 2) Diagnosis-related Groups (DRG) with unlimited budget, 3) DRGs with limited budget, and 4) global budgets. Players can analyze different alternative actions for capacity planning as well as patient scheduling and control problems depending on different reimbursement systems. The uniqueness of our hospital game in the literature consists of the internet-based framework, the competition of hospitals within a region, and the consideration of different inpatient reimbursement systems.

Each hospital has up to 500 beds for which we considered four decision fields to model the internal structure of the hospital: management, nursing, radiology, and surgery. The key aspect of this game comprises the illustration of medical doctors', nurses', and x-ray assistants' behaviors on the hospital's performance. The game participants are responsible for one or more decision fields. The main aspects of the decision making process in the four fields is characterized as follows.

Management: The players determine the percentage of DRG-creep. To obtain information on the competitive behavior of other hospitals, they can purchase spying data. Furthermore, they can make investments to increase staff satisfaction.

Nursing: The players schedule admissions and discharges of patients using scheduling rules depending on the hospital management's objectives. They also decide about human resource planning such as hiring and firing nursing staff as well as determining nurse overtime.

Radiology: The players define the opening hours of the radiology department. They also select scheduling rules for patients waiting of an x-ray examination. To cope with the x-ray workload, the players can purchase and close x-ray units. They are also involved in the human resource planning process by hiring and firing x-ray assistants as well as determining x-ray assistant overtime.

Surgery: The players decide about opening hours of the operating theatre. They also choose scheduling rules for operative patients. To deal with the demand for surgeries, the players can open and close operating theatres. The players can reserve a certain operating theatre for emergency patients only. Furthermore, they can hire and fire operating teams and determine operating team overtime.

The game simulates twelve periods of 28 days, one year. The performance of the hospital is evaluated on pre-selected indicators such as quality of care, patient satisfaction, and staff satisfaction. A game host is responsible for the framework of the simulation game by deciding about the percentage of emergency patients for each hospital, the patient categories to be treated, the reimbursement system etc. The Internet software offers a communication infrastructure to enable players to exchange information and to make corporate decisions within the hospital and with other hospitals.

Freitag, 29. April 2005

Tagungsort: Hotel Pfeifer „Zum Kirchenwirt“, Kirchplatz 9, 8044 Graz – Mariatrost.
Tel.: +43 (316) 391112-0, Fax DW 49, E-Mail: office@kirchenwirtgraz.com

9:00 Heike Hennig-Schmidt (Universität Bonn)
The Framing of Games and Psychology of Strategic Choice
(joint work with Martin Dufwenberg and Simon Gächter)

The Framing of Games and the Psychology of Strategic Choice

Abstract

Experimental evidence from psychology and economics has shown that the framing of decisions may matter to preferences and choice. This may reflect a failure by decision makers to exhibit “elementary requirements of consistency and coherence” (Tversky & Kahneman 1981). The main objective of our work is to theoretically articulate, and experimentally illustrate, a second reason why framing may matter. Framing may influence strategic behavior in games by influencing beliefs which in turn may have bearing on choices. Many people in public good games decide upon their cooperation as a function of their beliefs even if they have a dominant strategy to free ride. We model the relation between beliefs and cooperation using psychological game theory, which allows for beliefs that directly influence preferences. We focus on two examples of social preferences -guilt aversion and reciprocity.

As our vehicle of research we use the standard linear public goods game (Ledyard 1995). The experimental design is a 2x2 design, consisting of two label and two valence frames. The label frame involves a minimal change in wording, naming the game “the experiment” in the Neutral labeling, and naming it “Community experiment” in the Community labeling. The valence frame entails describing the game as a give or a take game the Give frame corresponding to the standard public good setting whereas in the Take frame, subjects can take money from a ‘project’. In addition to making their contribution or take decision, subjects had to report their first and second order beliefs. Subjects played the game only once. In total, 255 students participated in the experiment.

We find that the frames strongly affected first and second-order beliefs. Labels are less important than valence. Amounts contributed to/left in the project are higher in the Give than in the Take frame and higher in the Neutral than in the Community labeling. The frames also affected contributions but less strongly than beliefs. There is also evidence for guilt aversion and reciprocity. For a given belief, we find no treatment differences. There is a strong indication that cooperation in the presence of free rider incentives is belief-dependent and that frames influence beliefs which in turn affect cooperation. It appears that our model captures important characteristics of players’ behavior like guilt aversion and reciprocity.

10:00

Martin Beckenkamp (Max-Planck-Institut Bonn)

Psychologie im institutionellen Design? Ergonomische und gruppendynamische Aspekte

Abstract.

Jeder Entscheidungsträger, der die Handlung mehrerer Individuen koordinieren und bündeln muss, beschäftigt sich gezwungenermaßen mit Problemen der institutionellen Analyse und des institutionellen Designs. Eine wesentliche Aufgabe des institutionellen Designs besteht in der Gestaltung und Auswahl von Arrangements zur Entscheidungsfindung. Institutionen definieren zulässige Spielregeln und gestalten die Anreizstruktur, in der sich die Akteure bewegen. Mit der Betrachtung unterschiedlicher Charakteristika dieser Spielregeln geht die neoinstitutionelle Ökonomie über Analysen von Anreizstruktur hinaus. Sie unterscheidet die Regeln etwa bezüglich deren öffentlicher Bekanntheit und der Formen der Überwachung und Sanktionierung.

Eine Beschäftigung mit der Charakteristik von „Regeln“ findet man in vielen Disziplinen, wie etwa in der Rechtswissenschaft mit deren Differenzierung von Prinzipien, Gesetzen, Richtlinien, Verordnungen, usw., oder etwa in der Informatik mit deren Unterscheidung von Algorithmen und Heuristiken. In der analytischen Philosophie wurde mit der Unterscheidung von Wissen und Können eine Kategorisierung von Regeln eingeführt, die sich auf deren direkte Ausführbarkeit ohne weitere Begründung bezieht. Diese Unterscheidung findet man in aktuelle kognitionswissenschaftlichen Modellen wie beispielsweise „dual-process“-Theorien wieder. Das Können betrifft Verhaltensweisen, die automatisch vollzogen werden. Wissen hingegen nimmt Ressourcen des kognitiven Apparat stärker in Anspruch. Lernprozesse, die zu Transformierungen führen, sind möglich. So wird etwa in der Fahrschule das Ziel verfolgt, dass sich das Wissen über das Autofahren weitestgehend in einem Können manifestiert.

Diese Beachtung dieser Charakteristik von Regeln kann zu neuen und interessanten Anstößen im institutionellen Design führen. Kognitionswissenschaftlich fundierte Erkenntnisse der Softwareergonomie können für das institutionelle Design genutzt werden. Ähnliche Entwicklungen, die im Softwaredesign bereits vor ca. 30 Jahren stattgefunden haben, als sich die Softwareergonomie als eigenes Teilgebiet des Softwaredesigns herauskristallisierte, sind auch im institutionellen Design denkbar. Die Unterscheidung von Regeln nach Wissen und Können legt es nahe, die institutionelle Ergonomie als eigene Aufgabe im institutionellen Design zu begreifen. Daraus resultieren neue Zielvorgaben zur Realisierung von koordinierten Handlungen zwischen den Akteuren. Entsprechende Regeln sollten möglichst intuitiv befolgt sein, ohne das explizite Wissen darüber unbedingt erforderlich ist. Ein Vorbild gibt etwa eine gelungenes Arrangement zur Vorbeugung von Panik dienen. Einfache Symbole und runde Pfeiler zum Aufteilen von Strömen leiten Menschen so, dass Panik vermieden wird. Eine explizite Kenntnis der Fluchtwege bei den Adressaten ist nicht erforderlich. Ist erst einmal diese Zielvorgabe der institutionellen Ergonomie im institutionellen Design konzeptionalisiert, lässt sich ein fruchtbarer und reicher Import von schon vorhandenem Wissens aus anderen Disziplinen erwarten, insbesondere aus der Kognitionswissenschaft, der kognitionswissenschaftlich fundierten Psychologie und der experimentellen Ökonomie.

In geradezu dialektischem Gegensatz zu dieser Zielvorgabe im institutionellen Design steht das Ziel, den Vorteil unabhängiger Urteile aus Gruppen zu ziehen und auf diese Weise die Klugheit der Gruppe („the wisdom of crowds“) zu nutzen. Hier geht es darum, koordinierte Handlungen zwischen den Mitgliedern einer Gruppe zu verhindern, um auf dieser Weise „Gruppendenken“ („group think“) vorzubeugen, das insbesondere dann entsteht wenn es eine „führende Meinung“ oder starke Gruppenshierarchien gibt. Das eigene widersprechende Urteil

wird dann zurückgehalten um das Gesicht zu wahren. Die statistischen Vorteile einer Gruppe, die sich aus unabhängigen Ziehungen ergibt, gehen so verloren.

In Systemen mit Selbstorganisation scheinen beide Prinzipien – das ergonomische und das Unabhängigkeitsprinzip – zur Anwendung zu kommen. Ihnen droht daher einerseits das Ungemach, das aus nicht koordinierten Handlungen und aus unkontrolliertem Herdenverhalten resultiert. Andererseits können über Selbstorganisationsprozesse die Vorteile beider Prinzipien genutzt werden. Märkte können möglicherweise dazu ein gutes Beispiel geben: sie sind ergonomisch, weil jeder nur die einfache Regel „Folge Deinem eigenen Interesse“ befolgen können muss. Sie sind sie auch „weise“, weil sie Informationen im Preis aggregieren und diese Preisinformation wieder zur Verfügung stellen, was am Beispiel politischer Wahlbörsen beeindruckend demonstriert wurde. Zugleich sind Märkte aber auch den Drohungen von Kaskaden ausgesetzt, in denen die intuitive Befolgung von Regeln fatal ist („Herdentrieb“).

11.15 Robin Pope, Reinhard Selten, Sebastian Kube, Jürgen von Hagen (University Bonn)

Effects of Eliminating Exchange Rate Uncertainties: Experimental Evidence

Abstract

Our experimental two country set-up is designed to obtain some new insights on the effects of exchange rate uncertainties, and the economics effects of eliminating some of these by those adopting a single currency, as has recently occurred for EURO countries. We have performed six experiments with, and seven without, a currency union. All 13 were programmed and introduced to participants by Sebastian Kube who also has assisted in their analysis. Players had roles as central bankers, governments, employer and union representatives who bargain over wages, and firms. The firms produced a consumer good, had to import an input into this consumer good and had to decide which country's currency they anticipated would appreciate in order to decide on their foreign exchange investments). The game theoretic benchmark employs a new concept of incomplete equilibrium developed by Reinhard Selten. Our findings include evidence that eliminating exchange rate uncertainty improves the performance of the government and the central bank in achieving their objectives for employment, the interest rate, the price level, international competitiveness. This contrasts with widespread concerns that introducing the EURO would worsen employment and inflation.

14:15 **Thomas Brenner** (Max-Planck-Institut Jena)
Aspiration Level in the Prisoner's Dilemma Game

Abstract

This paper deals with the question of whether aspiration levels play a role in a repeated prisoner's dilemma experiment. Furthermore, it examines the adequateness of different ways of modelling aspiration levels and their impact on decision making. To this end, a model of stochastic decision making is set up and aspiration levels are included in this model. Different variants are fitted to experimental data and compared. It results that a simple aspiration level model in which people switch action more often if they are unsatisfied matches the data best.

15:15 **Oliver Kirchenkamp** (Universität Mannheim)
The overbidding-myth and the underbidding-bias in first-price auctions

Abstract:

Experiments with first price auctions find typically a substantial amount of overbidding which is often related to risk aversion. If this could be generalised then first-price auctions should generate a higher revenue than second-price auctions. We show that at least part of this overbidding is an artefact of common experimental setups which prevents bidders from underbidding. We compare various setups and identify conditions for underbidding and overbidding and study the effect on revenue.

JEL-Classification: C72, C92, D44

Keywords: Overbidding, first price, auction, experiment

16:30 **Abfahrt in die Stadt**
Besichtigung der Schloßbergstollen

19:30 **Empfang in der Stadt, Palais Attems, Affensaal,**
Sackstrasse 17
Einladung der Frau Landeshauptmann von Steiermark,
Einladungen werden persönlich verteilt

Samstag, 30. April 2005

Tagungsort: Hotel Pfeifer „Zum Kirchenwirt“, Kirchplatz 9, 8044 Graz – Mariatrost.
Tel.: +43 (316) 391112-0, Fax DW 49, E-Mail: office@kirchenwirtgraz.com

9:15 **Stefan Pickl** (Universität der Bundeswehr, München)
 JET Joint International Emission Trading

Investitionsoptimierung, strategische Portfoliogestaltung und Allokationsverfahren in zukünftigen internationalen Emissionshandelssystemen

Monitoring, Verifikation und Optimierung als wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Komponenten eines internationalen Zertifikatehandels

Abstract

Der internationale Handel von Emissionszertifikaten gewinnt gegenüber der Existenz von bereits vorhandenen lokalen Märkten (Kalifornien, England) zunehmend an Bedeutung. Um dieser Entwicklung angemessen zu begegnen, bedürfen Unternehmen einer Software, die in diesem Bereich ihr Investitionsverhalten unterstützend organisiert und optimiert. Darüber hinaus ist es erforderlich, den gesamten Handel mit den Emissionsberechtigungen in einem Register zu dokumentieren, was wiederum von einem entsprechenden Monitoringsystem begleitet werden sollte. Daher tangiert der Zertifikatehandel eine Vielzahl unternehmerischer Facetten im Bereich des Unternehmertums, der entscheidungsorientierten Planung und Steuerung des Emissionsverfahrens, des Risikomanagements, der integrierten betrieblichen Informationssysteme als auch der Optimierung von Transaktionen am internationalen Zertifikatemarkt.

Auf der einen Seite ist noch offen, welche Organisationen solche Handelsplattformen anbieten werden (Deutsche Börse, United Nations, TÜV Süddeutschland), auf der anderen Seite setzen schon jetzt intensive Diskussionen ein, in welcher Form Registrierungs-, Monitoring-, Verifikations- und Handelsstandards erfolgen sollen.

Der Vortrag gibt einen Einblick in dieses aktuelle Gebiet und stellt die Softwarelösungen TEMPI (Optimierungssoftware) und VEREGISTER (Registrierungssoftware) vor. Gleichzeitig präsentiert er die damit in Verbindung stehenden wesentlichen Problemstellungen innerhalb der Wirtschaftsmathematik und Wirtschaftsinformatik und geht dabei exemplarisch auf entwickelte Lösungen des Operations Research ein. Das hiermit unterstützte Zusammenwirken von Planung, Organisation, Anreizsetzung und sachgerechter Koordination führt dazu, dass Erfolgspotenziale des Zertifikatehandels ausgeschöpft und überhöhte Kosten auf Unternehmenseite vermieden werden können.

Ebenfalls werden (mögliche) spieltheoretische Allokationsverfahren vorgestellt, auf die gerade in der Anfangsphase der Zuteilung eine besondere Aufmerksamkeit gerichtet ist. Hierbei werden politische Aushandlungsprozesse und sektorale Aufteilungsmechanismen berücksichtigt. Abschließend werden die wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Komponenten eines solchen Marktes hinsichtlich eines vollständig homogenen Gutes auf dem Hintergrund internationaler Beziehungen diskutiert und reflektiert.

10:15 **Johannes Leitner** (Universität Graz)
Modelling Expectation Formation

Abstract

Academic subjects made judgmental one-span forecasts of a graphically presented time series in a laboratory experiment. Besides the past realizations of the time series itself, the only available information for the forecasting task was provided by leading series. The number and the quality of the leading series were varied systematically between seven versions of the experiment resulting in different levels of information complexity. We present a heuristic that explains the subjects' average forecasting behavior better than the rational expectations hypothesis, especially when the subjects are provided with many leading series. We find the forecasting accuracy of the subjects to increase with the number of reliable indicators. However, the efficiency of the subjects' forecasts declines with increasing information complexity.

11:30 **Marco Lehmann-Waffenschmidt** (Universität Dresden)
Immer schneller? Experimentelle Evidenz zur Zahlungsbereitschaft
für Entschleunigung

Abstract

Gegenstand der Studie ist „Entschleunigung“ (deceleration), verstanden als Gegensatz zu der ubiquitären Beschleunigung (acceleration) von Lebens- und Arbeitsprozessen in den hochentwickelten Ökonomien. Beschleunigung kann sich im ökonomischen Bereich im wesentlichen auf zwei Ebenen äußern: einmal als steigende Quantitäten (in Konsum, Produktion) pro Zeiteinheit („Beschleunigung vom Typ 1“) und zum anderen als steigende Häufigkeit (Frequenz) des Auftretens einer Aktivität oder eines Ereignisses im Zeitverlauf („Beschleunigung vom Typ 2“). Beschleunigungsprozesse vom Typ 1 können formal-logisch in Beschleunigungsprozesse vom Typ 2 transformiert werden.

Beispiele für frequenzbestimmte Beschleunigung vom Typ 2 im ökonomischen Bereich findet man in immer kürzer werdenden Innovations- bzw. Produkt- und Industrielbenszyklen. Hier läßt sich schon aus rein betriebswirtschaftlicher Sicht Kritik an einer fortgesetzten Beschleunigung bzw. einer hohen stationär gehaltenen Geschwindigkeit (Frequenz) üben. So spricht man z. B. von der „Innovationsfalle“, wenn aufgrund der Konkurrenz um Marktanteile in einer „dynamischen“ Branche die Entwicklungszyklen so kurz werden, daß sich die innovativen Produktvarianten nicht mehr amortisieren können. Zudem zeigen Unternehmensfallstudien (Meißner Porzellanmanufaktur, Energiesparlampen, Zulieferzeiten in Halbleiterindustrie), daß eine Entschleunigung von beschleunigten oder sich weiter beschleunigenden Prozessen eine „win-win-Strategie“ hinsichtlich der Kostenseite sowie aus Sicht der Firmenmitarbeiter und - im Fall eines Endproduktes - der Konsumenten sein kann.

Eine zentrale Fragestellung der Untersuchung bezieht sich darauf, wie groß die individuelle Zahlungsbereitschaft von Wirtschaftsteilnehmern für graduelle Entschleunigung ist. Diese Frage wurde in 3 experimentellen Designs untersucht, die an der Technischen Universität Dresden im Januar und März 2004 sowie im April 2005 durchgeführt wurden. Dabei handelte es sich um 2 Fragebögen und ein interaktives, anreizkompatibel gestaltetes classroom Experiment. Im ersten Design wurden die Teilnehmer nach ihrer Präferenz gefragt, wenn sie zwischen einer beschleunigten Technologieentwicklung von personal computers (5 Produktlebenszyklen pro 10 Jahre) und einer entschleunigten (2 Produktlebenszyklen pro 10

Jahre) Laptops wählen durften. Im zweiten Design wurden die Teilnehmer in drei Entscheidungssituationen vor die Wahl zwischen einem „beschleunigten“ und einem „entschleunigten“ beruflichen Anstellungsverhältnis gestellt, wobei die drei Entscheidungssituationen nach abnehmender Differenz der Jahreseinkommen zwischen der beschleunigten und der entschleunigten Berufsvariante gestaffelt waren. Die entschleunigte Berufsvariante war durch „Deflexibilisierung“ z. B. durch geregelte Arbeits- und Urlaubszeiten und eine geringere Zahl von auswärtigen beruflichen Einsätzen charakterisiert. Im dritten (interaktiven) Experimentaldesign, das nur im März 2004 durchgeführt wurde, erhielten die Probanden eine Reihe einfacher Denksportaufgaben zur Bearbeitung. Die individuelle Auszahlung erfolgte zum einen nach den erreichten Punktzahlen bei der Aufgabenbearbeitung und zum anderen nach der Geschwindigkeit der Abgabe der vollständig bearbeiteten Aufgaben. Als Entschleunigungs-Anreiz wurden den Probanden kostenlose Snacks und Getränke angeboten, so daß für die Probanden ein trade-off zwischen Entschleunigung (Entspannung) und der geschwindigkeitsbedingten Auszahlungskomponente entstand.

In allen drei Designs wurde bei einem nennenswerten Teil der jeweils 23 Probanden eine individuelle Zahlungsbereitschaft für Entschleunigung festgestellt – in Design 1 sogar bei der Mehrheit der Probanden, bei Design 2 zunehmend mit abnehmender Differenz zwischen den Jahresgehältern der beiden Berufsvarianten. Bei der geringsten Differenz (10.000 €) entschieden sich in den drei Experimentdurchführungen jeweils über 80 % für die entschleunigte Variante.

Für die weitere Forschung zur Frage nach der individuellen Zahlungsbereitschaft für entschleunigte Prozesse bleiben folgende Desiderata: Wie kann die individuelle Zahlungsbereitschaft in interaktiven Experimentaldesigns feiner abgestuft ermittelt werden? Und wie kann sichergestellt werden, daß die Probanden wirklich auf ihre Präferenzen für Entschleunigung getestet werden und keine Einkommenseffekte oder andere Nutzenkriterien für die Entscheidung der Probanden relevant sind?

12:30 Mitgliederversammlung

ca 13:00 Mittagessen

Teilnehmerliste

Ahlert, Marlies
Becker, Otwin
Beckenkamp, Martin
Brandl, Bernd
Brenner, Thomas
Crott, Helmut
Feit, Tanja
Fink, Herwig
Hennig-Schmidt, Heike
Hofer, Vera
Jung, Maximilian
Kirchkamp, Oliver
Kliemt, Hartmut
Ladner, Klaus
Lehmann-Waffenschmidt, Marco
Leitner, Johannes
Leopold-Wildburger, Ulrike
Nussbaumer, Martin
Ostmann, Axel
Pickl, Stefan
Pope, Robin
Rauner, Marion
Schneider, Martin
Selten, Reinhard
Tietz, Reinhard
Todt, Horst
Weimann, Joachim
Wickström, Bengt-Arne