
Ratgeber und Ratsuchende in der Wirtschaftspolitik

Wolfgang Weigel

1. Einleitende Bemerkungen

Die Literatur über die Funktion und Bedeutung der wirtschaftspolitischen Beratungstätigkeit ist zwar nicht besonders umfangreich, aber das Thema findet doch seit Jahrzehnten kontinuierliche Beachtung.¹ Vorzugsweise wird dabei das praktische Wirksamwerden von Empfehlungen thematisiert. Dabei schwingt sehr oft ein Grundton der Resignation über die mangelhafte Kooperation von Wissenschaft und Politik mit. Erfolge sind selten. In einem groß angelegten Survey „The Economics Profession and the Making of Public Policy“ stellt Robert H. Nelson einleitend fest²:

„Most economists hope that their work will have an impact on public policy. Yet, few economists devote much time or effort to studying the mechanisms, by which economic writings and research are translated into public policy results.“

Es sei dahingestellt, ob der Wunsch der Ökonomen nach praktischer Wirkung so ausgeprägt ist, wie Nelson postuliert. Ganz andere Töne werden angeschlagen, wenn es z. B. heißt³: „Unter den heutigen Gegebenheiten haben Ökonomen nur wenig Anreiz, auf wirtschaftspolitischem Gebiete zu forschen.“ Das, so die Autoren, deshalb, weil meist nicht Relevanz sondern professionelle Kompetenz zählt, und ferner auch deshalb, weil angewandte Forschung oft wenig innovativ und originell sein kann und daher im kompetitiven Wissenschaftsbetrieb keine Sprosse zur Karriere ist.⁴

Nun gibt es gewiß eine Anzahl von Ökonomen, denen Förderung der Wahrheit über wissenschaftliche Zusammenhänge und diesbezügliche Aufklärungsarbeit ein Anliegen ist (selbst wenn sich dahinter das nicht ganz uneigennützige Motiv der Profilierung verbirgt). Diese Ökonomen suchen und finden entweder direkten Zugang zu den Medien (als Kolumnisten in Zeitungen und Zeitschriften, als Sprecher oder Interviewpartner im Radio und Fernsehen), oder sie können Wirtschaftsjournalisten dafür gewinnen, ihre Ideen zu verbreiten. In einem weiteren Sinn handelt es sich dabei durchaus um Beratungstätigkeit, die sich aber eben an die Öffentlichkeit wendet.⁵ Dabei kann eine indirekte Einflußnahme auf die Politik sehr wohl intendiert sein.

Dem Hauptaugenmerk dieses Beitrags kommt allerdings das folgende Zitat näher:

„Economists coming into direct contact with government decision making have found that they cannot limit their role to that of neutral technicians.“⁶

Zwar bietet die Literatur auch für diese Einschätzung gegenteilige Auffassungen, aber unter Rückgriff auf die üblichen Annahmen von „*public choice*“ oder „ökonomischer Theorie der Politik“ läßt sie sich auch noch viel schärfer akzentuieren: „Die wirtschaftspolitischen Berater werden vor allem jene Informationen anbieten, die die Ziele der jeweiligen Entscheidungsträger bestmöglich fördern.“⁷

Der vorliegende Beitrag versteht sich als kritische Auseinandersetzung mit dieser These. Es geht dabei darum, die Motive für Beratungstätigkeit sowie die Anreize, diese Beratungstätigkeit in einer bestimmten Weise auszuüben, näher zu untersuchen. Dazu muß das Augenmerk auch auf die Nachfrage nach Beratungstätigkeit durch die Ratsuchenden gelenkt werden, wobei insbesondere die qualitativen Erwartungen⁸ der Ratsuchenden eine Rolle spielen. Wie diese beschaffen sind, scheint nur vordergründig offenkundig zu sein: Folgt man Frey und Kirchgässner⁹, dann scheinen die Ratsuchenden von ihren Ratgebern die Unterstützung der eigenen politischen Ziele zu erwarten, es sei denn, Ratgeber legen „vorausseilenden Gehorsam“ an den Tag, der womöglich gar nicht goutiert wird. Anders formuliert: Ist es tatsächlich so, daß die Ratgeber jedenfalls treue Sachwalter ihrer Auftraggeber sind, deren Wünsche antizipieren und sich – was in Sachwaltermodellen durchaus keine Selbstverständlichkeit ist – bestmöglich darauf einstellen. Wie erinnerlich, ist ja eines der meistbehandelten Probleme in Sachwaltermodellen so gelagert, daß der Prinzipal erhebliche Aufwendungen tätigen müßte, um den von Eigeninteressen geleiteten diskretionären Handlungsspielraum der Agentur im Zaum zu halten.¹⁰

Um diesem Problem nachgehen zu können, ist es zunächst zweckmäßig, sich über die unterschiedlichen Formen der Beratungstätigkeit einen Überblick zu verschaffen. Sodann stellt sich natürlich die Frage, welche Motivationen und welche Randbedingungen Ratgeber und Ratsuchende in ihrem Handeln bestimmen. Das theoretische Rüstzeug für die Behandlung dieser Frage liefert „*public choice*“ einerseits und das schon erwähnte „Sachwaltermodell“ andererseits. Mit empirischen Belegen ist es weniger gut bestellt. Zwar haben gerade in jüngster Zeit ehemalige und gegenwärtige Mitglieder des „Board of Economic Advisors“ Darstellungen aus ihrer Perspektive vermittelt,¹¹ aber Primärdaten scheinen rar zu sein. In der vorliegenden Arbeit wurde deshalb ein Pilotversuch unternommen, mittels einer Umfrage unter (potentiellen) wirtschaftspolitischen Ratgebern und Ratsuchenden besagte Motive und Randbedingungen zu erhellen. Die Ergebnisse entbehren nicht gewisser Überraschungen, legen aber zugleich detailliertere und größer angelegte Untersuchungen nahe.

2. Eine Systematisierung von Beratungstätigkeit

Beratungstätigkeit umfaßt im Rahmen dieses Beitrages jede sachkundige Erklärung von (wirtschaftlichen) Zusammenhängen, Ursachen von Mängeln und Vorschlägen zu deren Behebung, die sich an nicht notwendigerweise fachkundige Adressaten wendet. Für die folgenden Ausführungen ist es zweckmäßig, zwei Formen der Beratung zu unterscheiden:

- (i) Sie kann aufgrund einer ausdrücklichen Beauftragung erfolgen. In diesem Fall besteht also ein bekundeter Bedarf. Beratungstätigkeit aufgrund einer ausdrücklichen Beauftragung ist der hauptsächliche Gegenstand der vorliegenden Arbeit.
- (ii) Erfolgt Beratung im Gegensatz dazu in der Art, daß sich der Experte ohne konkreten Auftrag an ein breiteres Publikum wendet, soll von „Aufklärung“ gesprochen werden. Der Bedarf an Aufklärung kann situationsbedingt entstehen, von bestimmten Personen (Redakteuren, Journalisten) stimuliert oder vom Experten, der eine mediale Öffentlichkeit sucht, schlicht vorausgesetzt werden. Beratung in Form der „Aufklärung“ findet in weiterer Folge nur in dem Ausmaß Beachtung, als sie geeignet ist, die Intentionen der Ratgeber bei beauftragter Tätigkeit zu unterstützen.

Es ist auf eine weitere grundlegende Unterscheidung hinzuweisen. Frey und Kirchgässner,¹² die die bisher umfassendste Systematisierung von Beratungstätigkeit vorgelegt haben, unterscheiden zwischen

- (iii) Beratungstätigkeit in Sachen des Grundkonsens, also allgemeiner, grundsätzlicher und längerfristig orientierter Fragestellungen,¹³ die eine externe, einem unparteiischen Schiedsrichter vergleichbare Stellung der Ratgeber nahelegen.

Diese Form der Beratungstätigkeit bleibt in weiterer Folge außer Betracht. Der Schwerpunkt liegt vielmehr bei der

- (iv) Beratung in laufenden wirtschaftspolitischen Fragen. Diese Ebene der Wirtschaftspolitik ist durch gegensätzliche Interessen der Entscheidungsträger, häufige Informationsmängel der Wähler sowie Rentenstreben gekennzeichnet.

Der Beratung in laufenden wirtschaftspolitischen Fragen gilt in weiterer Folge die Aufmerksamkeit.

Für einen illustrativen Einstieg in die weitere Diskussion bietet sich ein Beispiel für den Umgang des Beraters mit den beiden Kategorien „Aufklärung“ und „Beratung im engeren Sinne“ an; diese beiden Beratungsformen können vom Ratgeber durchaus alternierend eingesetzt werden: Aufklärung mag Vehikel des beratungswilligen Experten zur Akquisition von Aufträgen sein oder auch eine Maßnahme zur Unterstützung von Überzeugungen, die er auf direktem Weg nicht in die politische Diskussion einzubringen vermag. Er mag ferner sogar zum Instrument der „Aufklärung“ greifen, um seiner direkten Beratungstätigkeit Nachdruck zu verleihen, wenn er den Eindruck gewinnt, daß die Adressaten seinen Rat mißachten oder fehlinterpretieren. Jüngst wußte eine österreichische Tageszeitung zu berichten, daß sich

Bert Rürup enttäuscht zu Wort gemeldet habe, sobald ihm klar geworden war, daß die Bundesregierung die bei ihm in Auftrag gegebene Studie zur Pensionsreform nur „halbherzig“ umzusetzen beabsichtige. Das Klagelied der Politiker sei – so der Artikel –, der Wissenschaftler habe es leicht vorzuschlagen, und zu kritisieren, aber er wisse eben nichts vom „politisch Machbaren“. Rürup hat das offenkundig zu spüren bekommen, erhielt aber in weiterer Folge öfters Gelegenheit, in *talk-shows* und diversen Diskussionsrunden aufzutreten.

Nun, die Politik wird dabei vielleicht ins richtige Licht gerückt, aber der Problematik wird man damit nicht automatisch gerecht. Roger B. Porter¹⁴ gibt Kostproben für angewandte Psychologie in der Antizipation politischer Vorbehalte gegen eine Ratschlag. Und auch Charles L. Schultze¹⁵ zeigt, daß er selbst durchaus mit beiden Beinen auf jenem Boden zu stehen vermag, der den politischen Möglichkeitsraum absteckt.

Das aber lenkt das Augenmerk auf die Frage, ob Politiker nicht schlicht erwarten, vom Fachmann mit Vorschlägen eingedeckt zu werden, die politisch erst einmal zurechtgebogen werden müssen. Wenn das aber zutrifft, dann erscheint der Politiker als beauftragender Prinzipal dem Ratgeber eine eigentümliche Mischung von Vertrauen und Vorbehalten entgegenzubringen, wobei sich Vertrauen auf die sachliche Richtigkeit des Mitgeteilten und Vorbehalte auf dessen praktische Sinnhaftigkeit beziehen. Für die Frage nach der Motivation für die Nachfrage nach Beratungsleistungen ergibt sich daraus eine durchaus reizvolle Perspektive.

Frey und Kirchgässner liefern dazu eine instruktive Liste von Möglichkeiten; sie unterscheiden¹⁶:

- (i) instrumentelle Gutachten, bei denen der Politiker wissen möchte, ob und wie ein bestimmtes politisches Ziel, das er vor Augen hat, erreicht werden kann. Er wird sich ein möglichst objektives Bild zu verschaffen trachten und zu diesem Zweck auch Gegenexpertisen vergeben.
- (ii) Bei ideologischen Gutachten steht die Bestätigung der ins Auge gefaßten Maßnahmen im Vordergrund. Um aber ein Minimum an Glaubwürdigkeit zu gewährleisten, wird der Auftrag an Experten (Gruppen) mit entsprechend hoher Reputation vergeben werden.
- (iii) Ferner sind Alibi-Gutachten denkbar, bei denen nicht der Inhalt maßgeblich ist, sondern vielmehr der Umstand, daß ein Gutachten eingeholt wurde. Es sollte aber den eigenen Absichten nahestehen, so daß tendenziell Gutachter zum Zuge kommen, die dieser Vorgabe entsprechen.

Stillschweigend ist in den vorausgegangenen Erörterungen der Beziehung von Ratgebern und Ratsuchenden ein Sachwaltermodell unterstellt worden. Der Errichtung einer Sachwalterbeziehung geht aber ganz allgemein ein Suchprozeß nach einem geeigneten Ratgeber voraus. Es ist für das Verständnis der Beratungstätigkeit nicht unerheblich, in welchem institutionellen Rahmen sich besagter Suchprozeß abspielt. Man kann annehmen, daß es sich dabei um einen Wettbewerbsmarkt handelt, und zwar aus folgendem Grund:

Ein nicht unerheblicher Grundstock von Beratungstätigkeit wird wohl von „beamteten“ Beratern bzw. Beratungsgremien geleistet. Daneben gibt es eine ganze Reihe von „*Think-tanks*“, die sich zum Teil durch bezahlte Forschungsaufträge finanzieren, längerfristig nicht alle Kapazitäten gebunden haben und daher Akquisition treiben. Zu diesen gesellen sich u. U. noch Einzelpersonen und die international agierenden Beraterteams. Selbst unter der extremen Annahme, daß einzelne Marktsegmente durch Bindung an bestimmte Auftraggeber (ideologie- und sachbezogen) festgelegt sind, erscheint der Markt ausreichend dick, um Wettbewerb zu ermöglichen; dieser Umstand wird auch durch die Möglichkeit unterstützt, Gegenexperten einzuholen.

Die Serviceleistungen eines Ratgebers haben – von einmaligen sachdienlichen Auskünften einmal abgesehen – die Eigenheiten eines „Erfahrungsgutes“; sind die Erfahrungen zufriedenstellend, kann sich aus einer vertraglich vereinbarten Sachwalterbeziehung durchaus eine Beziehung ergeben, die institutionsartige Züge trägt.

Was die Klassifizierung durch Frey und Kirchgässner weiter oben betrifft, so muß dem außenstehenden Beobachter keineswegs von Anbeginn klar sein, welchen Zweck eine Expertise verfolgt, weil sachkundige und methodisch geschulte Experten sich jedenfalls um schlüssige Argumentation bemühen werden und die Ökonomie zudem als multiparadigmatische Wissenschaft auch bezüglich ein und desselben Gegenstandes unterschiedliche Ergebnisse zuläßt. Ein entsprechendes Fallbeispiel – die divergierenden Ergebnisse über die Effizienz unterschiedlicher Formen der kantonalen Gebäudeversicherung in der Schweiz – hat Kirchgässner¹⁷ kürzlich in eindrucksvoller Weise analysiert. Manchmal geht es allerdings auch weniger gediegen zu. Eine Tageszeitung wußte kürzlich zu berichten, in Venedig sei ein „First European Beef Congress“ abgehalten worden, der von der Europäischen Union zur Unterstützung der durch den BSE-Skandal angeschlagenen Rindfleischindustrie mit Abermillionen ECU subventioniert worden sei. Bei dieser Gelegenheit seien von mehreren Referenten in allzu durchsichtiger Weise Expertisen über die gesundheitsfördernde Wirkung von Rindfleischkonsum vorgetragen worden. Im krassen Gegensatz dazu steht dann die Aussage von Charles L. Schultze, die, auf das Verhalten der Mitglieder des Council of Economics Advisors gemünzt, den Experten das Selbstverständnis als „partisan advocates of the efficient solution“ nahelegt.¹⁸

Solche Widersprüchlichkeiten lassen dann die Frage umso drängender werden, was denn Motive und Anreize sind, die die Experten in ihrer Beratungstätigkeit lenken.

3. Von Motiven und Anreizen der Ratgeber

Ein Blick in einschlägige Abhandlungen zeigt, daß eine ganze Reihe von Motiven (Argumenten der Nutzenfunktion) für den annahmegemäß rational agierenden Experten in Frage kommt.

Es ist naheliegend, "Einkommenserzielung" und "Reputation" als Argumentvariablen ins Auge zu fassen. Reputation oder fachliches Ansehen ist zugegebenermaßen eine komplexe Größe. Das kommt schon dadurch zum Ausdruck, daß unterschiedliche gesellschaftliche Gruppen darunter Unterschiedliches verstehen werden. Fachkollegen (bzw. die „scientific community“) werden die Zahl der Veröffentlichungen in renommierten Fachzeitschriften als Proxy für Reputation ansehen, eine breite Öffentlichkeit aber eher das Bemühen um Objektivität und Unbestechlichkeit oder die Befähigung, verständliche "Aufklärung" (s.o.) zu leisten. Einkommen läßt sich aber ebenfalls auf verschiedene Weisen erzielen, allerdings mit unterschiedlicher zeitlicher Perspektive. Kurzfristige Maximierung treibt vielleicht, wer anderen zum Munde redet, oder anders ausgedrückt, sich für die Unterstützung eines bestimmten Zieles als käuflich erweist. ("Ist der Ruf erst ruiniert, lebt es sich recht ungeniert" kann also durchaus auch als ein Merksatz für myopisches Gutachterverhalten angesehen werden.)

Einkommen läßt sich auch dadurch erzielen, daß man als anerkannte Forscherpersönlichkeit besonders hochdotierte Professuren angeboten bekommt und für Vorträge beachtliche Honorare bezahlt werden.

Konzentriert man sich auf die soziale Rolle des Beraters in Wirtschaftsfragen, dann besteht vermutlich zwischen der Erzielung von Einkommen und der Erringung von Reputation ein *Trade-off*. Das wird ganz extrem sichtbar, wenn jemand eine Expertise ehrenamtlich erstellt.

Es gibt aber weitere Motive wie Streben nach Wahrheit und Dienst am Gemeinwohl, die unter Umständen Opportunitätskosten in Form geringerer Reputation ("der unbequeme Kritiker") zur Folge haben.

Die Wirkungen derartiger Motive sind durchaus beachtlich, weil sie nämlich Randbedingungen für die Durchsetzbarkeit mehr politisch motivierter Ziele schaffen. Wer sich für bestimmte Reformmodelle der Altersversicherung einsetzt, ohne Rücksicht auf das politisch Machbare zu nehmen, wird gewollt oder ungewollt zum Anwalt späterer Generationen. Wer auch unbestechlich nach Objektivität strebt, zwingt die ideologisch weniger skrupulösen Kollegen und ihre Prinzipale vielleicht in den Diskurs. Allerdings lenkt solches Tun das Augenmerk auf ein weiteres Motiv, nämlich das der Popularität, und damit auf eine weitere Triebkraft für die Verfolgung eigener Ziele.

Die Verfolgung bestimmter Motive kann den Berater wohl auch in Dilemmata stürzen. Dies etwa dann, wenn er einem Beraterteam angehört, zu dessen Arbeitsweise er sich im Prinzip bekennt, aber davon etwas abrücken müßte, wollte er einem Prinzipal gemäß dessen Erwartungen zuarbeiten. Dann entsteht ein Loyalitätskonflikt. Da es aber an der Reputation des Teams hängen kann, den Prinzipal auch mit unbequemen Tatsachen zu konfrontieren, besteht ein gewisser Anreiz, den Loyalitätskonflikt zugunsten des Teams zu lösen.¹⁹

Nach dieser kursorischen Betrachtung der Motive sollen noch einige Anreize, Kosten und Risiken diskutiert werden, die sich für den Berater ergeben, wenn die Sachwalterbeziehung installiert ist.

Um aber zuvor noch einmal klar zustellen: Der Auftraggeber oder Prinzipal kann Experten oder Expertenteams aus verschiedenen strategischen Gründen zu Rate ziehen, nämlich zur effektiven Verbesserung jenes Wissensstandes, aus ideologischen Gründen, oder schlicht, um sich ein Alibi zu verschaffen. Ob diese unterschiedlichen Zwecksetzungen schon bei der Beauftragung offengelegt werden, wird wohl auch davon abhängen, wer beauftragt wird und in welcher Form die Beauftragung erfolgt. Sie kann offen oder verdeckt erfolgen, wobei vor allem die verdeckte Beauftragung an einen internen, durch einen langfristigen Vertrag²⁰ gebundenen Berater (Stab) gehen wird. Es ist kaum zu erwarten, daß der eigentliche Zweck eines Gutachtens bei offener Vergabe an externe Experten (-teams) angesprochen werden wird. Zieht der Beauftragte nun in Betracht, daß seine Expertise strategisch genutzt werden könnte, so sieht er sich dem Problem gegenüber, daß er ex ante enorme Transaktionskosten in Kauf nehmen müßte, um sich über die näheren Umstände seiner Beauftragung ein Bild zu verschaffen. Scheut er diese Kosten, so wird er möglicherweise den Auftrag mit Bedacht auf seine Reputation ablehnen. Die Alternative dazu ist, jedenfalls ein Ergebnis zu liefern, dessen Herleitung er allenfalls aus rein sachlichen Gründen verteidigen kann, sollte es aus strategischen Gründen publik gemacht oder anderweitig ans Licht gebracht werden. Die Annahme des Auftrags kann im Gegensatz dazu durch das Motiv der Einkommenserzielung bestimmt sein. Asymmetrische Information über die wahren strategischen Ziele eines Auftrags an externe Experten scheint so besehen für diese jedenfalls keinen Anreiz zu opportunistischem, d.h. den Intentionen des Auftraggebers verpflichtetem, Verhalten hervorzurufen, sondern vielmehr für den "partisan advocate of the efficient solution" zu sprechen, weil dies die geringsten Opportunitätskosten für die eigene Reputation hervorzurufen verspricht. Das Risiko einer solchen Vorgangsweise besteht aber zweifellos darin, daß die enttäuschten Erwartungen eines Auftraggebers keine Folgeaufträge mehr bewirken. Der innere Konflikt zwischen Reputation und Einkommenserzielung geht dann jedenfalls zu Lasten des Einkommens.

Wenn diese Vermutung richtig ist, dann ist sie nicht ohne Konsequenz für die institutionelle Ausgestaltung des "Reservoirs" an Beratungsorganen. Um nämlich deren Bestand zu gewährleisten, müßten sie ein gesichertes (Grund-) Einkommen zugestanden bekommen.

Außerdem müßten sie aber unabhängig gestellt sein, was dann aber deutlich macht, daß die Ausgestaltung der Beratungsmöglichkeiten einer Volkswirtschaft ein konstitutionelles Problem ist, oder in der Terminologie von Frey-Kirchgässner, eine Frage des gesellschaftlichen Grundkonsens.

Der eben angesprochene Befund mag optimistisch stimmen. Allerdings muß zu bedenken gegeben werden, daß wohl ein Hauptproblem selbst (oder gerade) ökonomisch optimaler Vorschläge an politische Entscheidungsträger deren Umsetzung ist, wie ja das Schicksal der Vorschläge von Rürup zur Pensionsreform eindrucksvoll belegt.

Es gilt aber auch jene Anreize zu beachten, die in ihrer Konsequenz sehr wohl zu opportunistischem Verhalten der Ratgeber führen. Eine gewisse

Gefahr geht diesbezüglich von der "intellektuellen Herausforderung" aus, die die einem Experten gestellte Aufgabe enthält. Um auf das Beispiel der von Kirchgässner untersuchten Expertisen zur Gebäudeassekuranz zurückkommen: Wenn die Frage lautet, ob man ein kommunales Versicherungsmonopol auf sachlicher Ebene verteidigen kann, dann bedeutet das u. U. zwar auf der Nachfrageseite den Wunsch nach Bestätigung der eigenen Präferenzen, aber für den Anbieter von Lösungsvorschlägen liegt eben darin eine Herausforderung seiner analytischen Kapazität. Weder Opportunismus noch Loyalität halten ihn an, ein auftragsgemäßes Ergebnis zu liefern. Er kann im Grunde seine Reputation nur dadurch verteidigen, daß er den Nachweis führt, daß seine methodisch saubere Arbeit jedenfalls nicht zum Gegenteil dessen geführt hat, was als Ergebnis erwartet (oder: erhofft) worden ist. Das geht natürlich nur bei multiparadigmatischen Wissenschaften. Aber es steht zu vermuten, daß nicht wenige Wissenschaftler dem Reiz der Herausforderung verfallen.

Wann aber bestehen Anreize zu opportunistischem Verhalten?

Ehe diese Frage weiter verfolgt wird, scheint an dieser Stelle ein kurzer Exkurs über die Wechselwirkung von Opportunismus und Loyalität angebracht. Der Punkt ist der:

Das Sachwalterproblem im gegenständlichen Fall unterscheidet sich von jenen, die im Zuge der Bürokratiethorie (konkret: der Theorie des diskretionären Handlungsspielraums) oder der "governance"-Problematik²¹ auftreten, in einem wichtigen Punkt: Der Sachwalter legt dem Prinzipal das Ergebnis seiner Arbeit vor. Das heißt, daß zu einem bestimmten Zeitpunkt des Sachwalterverhältnisses keine Unklarheit mehr über die Leistung des Sachwalters besteht (wiewohl Qualität und Verständlichkeit der vorgelegten Leistung dann noch kontroversiell beurteilt werden könnten). Der sonst so problematische diskretionäre Handlungsspielraum wird dadurch erheblich eingeschränkt. Er besteht nur noch insofern, als die unterbreiteten Vorschläge den antizipierten Wünschen mehr oder weniger entsprechen können, wobei das Spektrum der Alternativen von der "objektiv besten" bis zu der vom Sachwalter bevorzugten Lösung reichen. Divergenzen zwischen den Erwartungen des Prinzipals und den vorgeschlagenen Lösungen bringen dann allerdings u. U. Kosten der "Überzeugungsarbeit" mit sich. Da das Ergebnis jedenfalls vom Prinzipal kostenlos eingesehen werden kann, scheint für den Sachwalter ein Anreiz gegeben zu sein, dieses Ergebnis dem Prinzipal genehm zu gestalten. Gemessen an möglichen Abweichungen von objektiv überlegenen Lösungsvorschlägen liegt darin opportunistisches Verhalten. Aber wenn Loyalität als Identifizierung mit den Zielen des Prinzipals definiert wird, dann ergibt sich, daß das Resultat der Sachwalterarbeit identisch ist, ob er nun aus Opportunismus oder aus Loyalität handelt. Und diese Schlußfolgerung weicht von den herkömmlichen Voraussagen, bei denen der Sachwalter regelmäßig seinen diskretionären Handlungsspielraum zu Abweichungen von den Vorgaben des Prinzipals nutzt, erheblich ab.²²

Ob nun Opportunismus oder Loyalität dominieren, scheint letztlich eine Frage der zeitlichen Dauer der Sachwaltertätigkeit zu sein. Ein Sachwalter,

der Einkommen relativ höher bewertet als Reputation und nur kurzfristig tätig wird, wird eher Opportunismus an den Tag legen als einer, der eine langdauernde Tätigkeit für den Prinzipal ausübt. Bei letzterem ist Loyalität im o. a. Sinn eher zu erwarten.

Von Sachwaltern, die ihrer Reputation höheren Wert bemessen als dem Einkommen, ist dann zu erwarten, daß sie eher "partisan advocates of efficiency" sind. Der Prinzipal kann dieses Verhalten durchaus respektieren, weil es für ihn ganz erheblichen Informationswert besitzt. Beispielsweise hebt Porter²³ hervor, daß für den Präsidenten der Vereinigten Staaten die Fragen: "Whom can I trust, who has good judgement, who is prepared, if necessary, to deliver unpleasant news, and who is willing to point out the inconvenient", erheblich sind. Antworten auf diese Fragen nach dem "Profil" des Beraters sind aber wohl nur durch eine längerfristige Beziehung mit ihm zu erwarten. Dazu kommt dann auch, daß der Berater trachtet, eine Kombination von Reputation und Einkommen zu realisieren, in der ersterer überragende Bedeutung zukommt. Das wiederum wird eher dort zu finden sein, wo ein Experte auf seinen Rang in der *Scientific Community* reflektiert, aber auch dort, wo *Spillover*-Effekte der Art der Auftragserfüllung auf neue künftige Aufträge erhofft werden – was besonders auf professionelle und kommerzielle Berater(teams) zutrifft.

Wie nicht anders zu erwarten, ergibt sich also schon aus einer kurzen Analyse ein verhältnismäßig vielschichtiges Bild der Beratungstätigkeit. Was dabei allerdings nicht auch nur annähernd theoretisch abgeleitet werden kann, ist die Antwort auf die Frage, ob und in welchem Ausmaß die Beratungstätigkeit in den praktisch gesetzten Maßnahmen einen Niederschlag findet. Vergewärtigt man sich die Chancen und Probleme, die diesbezüglich gegeben sind, so kristallisiert sich zwar noch immer keine Antwort heraus, aber immerhin kann etwas mehr Transparenz geschaffen werden.

- (i) Für den Prinzipal (den beauftragenden Politiker) wird wichtig sein, ob Vorschläge kompromißfähig sind oder aber, ob sie geeignet sind, im Wege des Stimmentausches umgesetzt zu werden.
- (ii) Ein Problem kann sich daraus ergeben, daß – wie Holger Bonus hervorhebt²⁴ – oft weniger die technische als vielmehr die emotionale Bestätigung ideologisch vorgeprägter Einstellungen zu bestimmten Fachfragen gefragt sind, weil die Bevölkerung die Bewährung ihrer wiederwahlorientierten Mandatare eher auf dieser als auf der rein sachbezogenen Ebene beurteilt.
- (iii) Es wird aber auch davon abhängen, welche konkreten Sachzwänge zur Suche nach Maßnahmen geführt haben.
- (iv) Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist schließlich der Umstand, daß "Kosmologien" und auf diese abgestimmte institutionelle Arrangements eine Frage der "Modewellen" sein können. Und solchen Wellen (von Interventionismus durch Sozialisierung und Regulierung zum Neuen Liberalismus mit Deregulierung und Verschlinkung des öffentlichen Sektors) sind – was die Beratungsbeziehungen betrifft – nicht eindeutig beim Nachfrager oder beim Anbieter zu lokalisieren, sondern sie erge-

ben sich als interaktiver Trend. Vorschläge, die "*trendy*" sind, haben dann größere Umsetzungschancen als solche, die sich gegen den Trend stemmen. Solche säkulären Bewegungen sind in erster Linie in multiparadigmatischen Wissensbereichen möglich, sie werden durch das Ausmaß der Rezeption des Wissensstandes ebenso gesteuert wie durch relative Verschiebungen in den politischen Präferenzen.²⁵

4. Empirische Evidenz – ein Pilotversuch

Wie die theoretischen Überlegungen gezeigt haben, ist es im Falle der politischen Beratungstätigkeit nicht einfach, zu einer eindeutigen Hypothese über das wahrscheinliche Verhalten von Prinzipalen (Ratsuchenden) und Sachwaltern (Ratgebern) zu gelangen.

Erachtet man es als zulässig, die Aussagen von Ökonomen, die als Sachwalter tätig waren oder sind, als empirisch relevante Hinweise zu behandeln, dann wird das theoretisch gewonnene Bild bestätigt. Trotzdem bleibt die empirische Evidenz unbefriedigend. Eine Verbesserung der Datenbasis wäre nur durch eine großangelegte Befragung möglich. Allerdings standen dafür im Rahmen dieser Arbeit weder ausreichende Mittel zur Verfügung, noch schien es sinnvoll, ein solches Vorhaben ohne vorangegangenen Pilotversuch voranzutreiben. Ausgehend von dieser Überlegung wurden Fragebögen zur Politikberatung an 74 österreichische Ökonomen geschickt, die in Institutionen tätig sind, die für eine Beratungstätigkeit in Frage kommen. Parallel dazu wurden 91 Politiker befragt.

Die Rücklaufquoten betrugen 61 bzw. 28,5 Prozent. Statistisch gut abgesicherte Ergebnisse können daher noch nicht erzielt werden.

Dessen ungeachtet zeichnen sich aufgrund der vorliegenden Daten teilweise ganz erhebliche Unterschiede in den abgefragten Motiven und Vorgangsweisen von Ratgebern und Ratsuchenden ("Anbietern" und "Nachfragern" von Beratungstätigkeit) ab.

Nachstehend werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefaßt und vor dem Hintergrund der theoretischen Erörterung kommentiert. Die Fragen betrafen die Auswahl der Ratgeber, die Erwartungen bezüglich der Lösungsvorschläge, die Einschätzung der Bedeutung der Beratungstätigkeit für die praktische Wirtschaftspolitik sowie die Bereitschaft, ehrenamtlich oder gegen Honorar tätig zu werden. Um es gleich vorwegzunehmen: Der ganze Pilotversuch fördert erhebliche Auffassungsunterschiede zwischen Ratsuchenden und Ratgebern zutage. Übereinstimmung ist eher selten.

Mit der ersten Frage galt es herauszufinden, ob Ratgeber nach ihrer politischen bzw. ideologischen Nähe zum Ratsuchenden ausgewählt werden. Es wurde Zustimmung oder Ablehnung der entsprechenden Behauptung erfragt. 31% der Experten glauben, daß dies voll zutrifft, und 48,8% sind der Auffassung, daß dies weitgehend zutrifft. Und nur 15,5% lehnen die Behauptung einer ideologischen Nahbeziehung weitgehend ab.

Demgegenüber gaben nur 9,5% der befragten Politiker volle Zustimmung an, 4,7% stimmten mit Einschränkungen zu, und fast 62% konzidierten

eine gewisse Bedeutung dieser Frage. Immerhin noch 24% lehnten die Aussage, Ratgeber würden nach ihrer Nahbeziehung ausgewählt, ab.

Die Ergebnisse lassen sich noch anders deutlich machen. Aufgrund einer zehnstufigen Skala, bei der 10 volle Zustimmung und 0 volle Ablehnung bedeutet, ergibt sich folgendes Bild:

Auswahlkriterium "Ideologische Nähe"	Experten	Politiker
Mittelwert	6,88	5,16
Median	7,20	5,50
Standardabweichung	1,76	2,19

Nun wäre es immer noch denkbar, daß auch ein Experte mit ideologischer Nahbeziehung mehr an seine Reputation in der "*Scientific Community*" denkt als an die Präferenzen des Auftraggebers. Deshalb wurde die Frage gestellt, ob der Behauptung zugestimmt werden kann, daß der Auftraggeber Unterstützung seiner eigenen Ideen erwartet.

Das halten rund 28% der Experten für nur mittelmäßig wichtig, 30% für eher unbedeutend und immerhin noch knapp mehr als 23% für gänzlich unbedeutend.

Die Auftraggeber hingegen erachten dieses Erfordernis zu 17,6% für mittelmäßig wichtig, zu 23,5% für eher unbedeutend und zu 47% für ganz unbedeutend.

Auch diese beiden Ergebnisse können aufgrund der Auswertung einer Skala einander gegenübergestellt werden.

Kriterium "Erwartete Unterstützung d. Ideen des Auftraggebers"	Experten	Politiker
Mittelwert	7,0	3,2
Median	7,0	2,2
Standardabweichung	1,9	2,6

Die großen Auffassungsunterschiede zwischen Ratgebern und Ratsuchenden sind hier offensichtlich. Sie lassen zunächst die Vermutung zu, daß "*compliance*" bei Politikern eine weitaus geringere Rolle spielt, als dies von Experten erwartet wird. Wie stark diese Auffassungsunterschiede tatsächlich sind, könnte durch die ergänzende Frage nach dem Grad der Zustimmung zur Behauptung unterstrichen werden, der Politiker erwarte vom Experten den bestmöglichen Lösungsvorschlag aus seiner Sicht.

Das halten immerhin 50% der Experten für eingeschränkt zutreffend und 29,5% für voll zutreffend. Politiker hingegen halten es zu 76% für voll zutref-

fend. Damit wird nicht nur die Divergenz in den Auffassungen *prima vista* noch stärker; die Angaben können geradezu als Indiz dafür verstanden werden, daß Experten bezüglich der in sie gesetzten Erwartungen ziemlich unsicher sind! Diese Gegebenheiten könnten damit zusammenhängen, daß sich Politiker über die möglichen Zwecke einer Expertise weitaus stärker im klaren sind als die diesbezüglich unsicheren Experten.²⁶ Der zwiespältige Eindruck, den diese Befragungsergebnisse hinterlassen, wird durch die Antworten auf eine weitere Frage noch unterstrichen:

Gefragt, war, welche Bedeutung politische Beratung für wirtschaftspolitische Maßnahmen in Österreich habe.

46,6% der Experten halten diese für gering und 24,4% für *de facto* nicht vorhanden. Demgegenüber halten sie 50% der Politiker für entscheidend und (immerhin) 15% für nicht vorhanden. Dieses Ergebnis hat aber mehr Fragen zur Folge, als es beantworten kann. Es muß nun vor allem geklärt werden, was unter einer praktischen Auswirkung verstanden wird. Zweifellos ist es auszuschließen, daß ein Expertenvorschlag vom Politiker eins zu eins umgesetzt wird. Der Politiker und der Politikbereich würden dann lediglich als friktionsloser Mechanismus zur Umsetzung der Vorschläge der Expertokratie anzusprechen sein. Das ist nur dann kein Widerspruch zu bewährten Ergebnissen der "*Public Choice*"-Theorie, wenn Experten als ausgesprochen machtvoller Verband auftreten. Wiewohl Experten sich in Berufsvereinigungen zusammenschließen, wurde aber bei den theoretischen Erörterungen auf den für die Berater Tätigkeit durchaus vorstellbaren Wettbewerb hingewiesen.

Als ein Indiz für dessen Vorhandensein könnten die Antworten der Politiker auf die Frage gewertet werden, ob sie Gegenexpertisen einholen. Die Ergebnisse sind neuerlich uneinheitlich.

Die Einholung von Gegenexpertisen erfolgt (%)	
grundsätzlich	9,5
mit gewissen Einschränkungen	0,0
häufig	47,6
selten	9,5
praktisch nie	33,3

Allzu populär scheinen Gegenexpertisen demnach nicht zu sein. Umsomehr Interesse zieht dann die Frage auf sich, welchen institutionellen Hintergrund die herangezogenen Berater aufweisen. Die abgefragten Kombinationen waren Teams oder Einzelpersonen, jeweils von staatlichen oder privaten Einrichtungen.

50% der Befragten scheinen demnach die Beratung durch Einzelpersonen vorzuziehen. Diese Einzelpersonen wiederum scheinen kaum je in ihrer Eigenschaft als Mitarbeiter einer staatlichen Forschungseinrichtung herangezogen zu werden: 62% der befragten Politiker geben an, sich kaum je

an eine staatliche Forschungseinrichtung zu wenden. Das wird durch die Angabe von 55% der Befragten bestätigt, daß sie überwiegend private Forschungseinrichtungen bevorzugen. Diese Angaben legen die Vermutung nahe, daß jene Ökonomen, die für eine Beratungstätigkeit herangezogen werden, dies überwiegend eigenverantwortlich tun, selbst wenn sie hauptberuflich einer öffentlichen oder halböffentlichen Forschungseinrichtung angehören (was sich ja aus den Berufsadressen der befragten Experten ergibt).

Diese Schlußfolgerung mag auf den ersten Blick plausibel erscheinen. Es wurde aber auch gefragt, ob eine Gutachtertätigkeit gegen Honorar oder ehrenamtlich bereits ausgeübt worden sei. Hier waren natürlich Doppelmeldungen möglich. Tatsächlich gaben von 39 Befragten, die diese Frage beantworteten, 31 (79,5%) an, schon gegen Honorar tätig geworden zu sein, aber immerhin 27 (69%), dies auch ehrenamtlich getan zu haben.

Wenn die Experten tatsächlich überwiegend eigenverantwortlich außerhalb ihrer Institutionen tätig werden, dann ergibt sich der etwas überraschende Befund, daß Expertisen zu wenig unterschiedlichen Teilen jeweils zum Nulltarif oder gegen Honorar abgegeben werden. Auf die Frage, ob sie Expertisen gegen Honorar oder ehrenamtlich bevorzugen, geben 80% der Politiker an, honorierte Leistungen zu bevorzugen. Auch hier ergibt sich ein gewisser Widerspruch zwischen Anbietern und Nachfragern, ein Widerspruch, der sich gut in andere Ungereimtheiten dieses Pilotversuches einfügt.

Mit Bezug auf die früher postulierten maßgeblichen Argumente vor allem für die Tätigkeit präsumptiver Ratgeber hinterläßt die Befragung ein geradezu paradoxes Bild. Die Ratgeber schätzen ja die praktischen Auswirkungen ihrer Tätigkeit eher gering ein, geben aber zugleich zum größeren Teil an, bereits als Ratgeber tätig gewesen zu sein, und zwar honoriert und ehrenamtlich zu fast gleich Teilen. Aus anderen Angaben läßt sich ableiten, daß die Ratgeber nicht in "offizieller Mission", sondern eher als "Privatkonsulenten" engagiert werden. Die jeweilige institutionelle Einbindung scheint demnach für die Einstellung der Ratgeber zu den Ratsuchenden eine Beschränkung darzustellen, die die Reputation gefährdet. Diese Beschränkung wird dadurch überwunden, daß sich der Ratgeber als "Privatkonsulent" definiert. Das interne Verhältnis in der jeweiligen Institution erscheint dadurch weniger gefährdet. Ratgeber haben demnach mit ihrem Prestige im engeren Kollegenkreis ein erhebliches Problem. Die Ratsuchenden begegnen ihren Ratgebern offensichtlich mit weitaus geringeren Vorbehalten. Möglicherweise tun sie das, weil sie sich an die Expertisen prinzipiell nicht gebunden fühlen, sondern vielmehr ihren politischen Gestaltungsspielraum für ausreichend groß erachten. Sie möchten sachlich informiert werden, ohne automatisch reagieren zu müssen. Sie verlassen sich letztlich auf ihr eigenes Urteil und orientieren sich allenfalls an der jeweiligen Position der eigenen Partei. Es ist gut möglich, daß in diesem Punkt die hier zugrunde gelegte Vorstellung von einem unilateralen Agenturverhältnis zwischen Ratgeber und Ratsuchenden zu kurz greift. Ein weiter-

gehendes Modell der Beratertätigkeit müßte unter diesem Gesichtspunkt z.B. die Filterwirkung von Rücksprachen in Parteigremien einbeziehen. Aber auch die Rolle persönlicher Stäbe des Ratsuchenden – die in der Befragung nicht thematisiert worden ist – verdient möglicherweise größere Beachtung. Die Strukturierung der Politikberatung erwiese sich dergestalt als weitaus komplexer, als sie durch die Unterstellung einer einfachen Sachwalterschaft vorgenommen wurde. Hier ergibt sich allerdings zumindest in Teilbereichen ein weiterer aufklärungsbedürftiger Widerspruch zu den Angaben der Ratsuchenden, die ja die Befassung von Institutionen – seien sie staatlich oder nicht-staatlich – überwiegend explizit ausgeschlossen haben.²⁷ Der Markt für Beratungstätigkeit birgt also ein nicht zu unterschätzendes Puzzle. Es lohnt sich, der Frage noch weiter nachzugehen, wie unbegründet die Vorurteile der Ratgeber gegenüber Ratsuchenden sind. Als "partisan advocates of the efficient solution" scheinen sie sich doch eher auf verlorenem Posten zu fühlen und pflegen diese reputationsträchtigen Tugenden offenbar mehr im Rahmen der Institutionen, denen sie zugehören. Es stimmt aber nachdenklich, wenn zum Beispiel das Risiko von Fehleinschätzungen tatsächlich auf diesem Weg "sozialisiert" werden kann. Umgekehrt ergäbe sich im Schoß der Institution ja auch ein "*Profit Sharing*" für konstruktive Leistungen. Aber vielleicht wird das als Preis für die Zugehörigkeit zur Risikogemeinschaft der Institutionen angesehen.

5. Abschließende Bemerkungen

Die gesellschaftliche Verantwortung und die "Bringschuld" von wissenschaftlichen Leistungen gegenüber der Gesellschaft werden von Politikern gelegentlich artikuliert.²⁸ Dagegen gibt es schwerlich einen Einwand. Umgekehrt inkludiert sachkundige Politik auch eine "Holschuld" bei potentiellen Ratgebern. Diese Desiderata werden allerdings selten thematisiert. Was die institutionalisierte Beratung betrifft, bildet da ein Symposium des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen 1983 eher eine Ausnahme. Und Ereignisse wie das Symposium über Politikberatung aus Anlaß des Geburtstages von Professor Gunther Tichy in Graz im Juli 1997 zeichneten sich zwar durch teils tiefschürfende und teils launige Selbstreflexionen von Wissenschaftlern aus, die als Ratgeber tätig waren und sind, aber ein Diskurs mit Ratsuchenden fand auch bei dieser Gelegenheit nicht statt.²⁹ Sowohl die in dieser Arbeit geäußerten theoretisch begründeten Vermutungen als auch die kontroversiellen Ergebnisse der Pilotstudie ließen einen derartigen Diskurs aber angebracht erscheinen.

Anmerkungen

¹ Beispielsweise hat sich der "Verein für Socialpolitik" in seiner Arbeitstagung in Baden-Baden von 1967 mit dem Thema "Grundsatzprobleme der wirtschaftspolitischen Beratung" befaßt, ohne allerdings auch nur den Versuch zu unternehmen, Ratgeber und Ratsuchende kritisch auf ihre sozialen Rollen hin zu überprüfen; das blieb im ökonomischen Kontext der Ökonomischen Theorie der Demokratie vorbehalten, als einer von

- deren ersten Vertretern im deutschsprachigen Raum Philipp Herder-Dorneich damals wohl gerade seine Dissertation fertiggestellt hatte (die bezeichnenderweise unter einem Pseudonym veröffentlicht worden ist).
- ² Nelson (1987) 49.
- ³ Frey – Kirchgässner (1994) 458.
- ⁴ Ebd. 458f.
- ⁵ Diese Kategorie der Beratungstätigkeit wird weiter unten noch als "Aufklärung" näher erläutert.
- ⁶ Nelson (1987) 50.
- ⁷ Frey und Kirchgässner (1994) 454.
- ⁸ Damit soll zum Ausdruck gebracht werden, daß es nicht die Ergebnisse einer teleologisch orientierten, quantitativen Wirtschaftspolitik sind, die hier im Mittelpunkt stehen, sondern Kriterien der Vertrauenswürdigkeit, Unabhängigkeit oder Unterstützung der Anliegen der Ratsuchenden.
- ⁹ Frey – Kirchgässner (1994).
- ¹⁰ Z. B. Richter-Furubotn (1996) 163f.
- ¹¹ Diese Beiträge zeichnen sich durch eine viel ausgeprägtere Selbstreflexion über das individuelle Tun aus als beispielsweise die Diskussionsbeiträge anlässlich des Symposiums des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen zu dessen zwanzigjährigem Bestehen, die eher Konflikte und Konsens unter den Experten und Sozialpartnern thematisierten, vgl. Beirat (1984) 63ff.
- ¹² Frey – Kirchgässner (1994).
- ¹³ Dazu ausführlich Frey – Kirchgässner (1994) 453 f.
- ¹⁴ Porter (1997) 105.
- ¹⁵ Schultze (1996) 31.
- ¹⁶ Frey – Kirchgässner (1994) 460f.
- ¹⁷ Kirchgässner (1996).
- ¹⁸ Schultze (1996) 31.
- ¹⁹ So sinngemäß Porter (1997) 105 und ähnlich auch Stiglitz (1977) 130 ff.
- ²⁰ Einen "relationalen" Vertrag i. S. v. Richter-Furubotn (1996) 173 f.
- ²¹ Vgl. dazu etwa Easterbrook-Fischel (1996) Kap.1.
- ²² Vgl. Richter-Furubotn (1996).
- ²³ Porter (1997).
- ²⁴ Bonus (1982) 16.
- ²⁵ Vgl. Feldstein (1997) 99 ff.
- ²⁶ Möglicherweise decken die Politiker aber ungeachtet der Anonymität der Befragung ihre wahre Einstellung nicht auf!
- ²⁷ Das ist insofern überraschend, als man aus einschlägigen Studien den Eindruck gewinnt, daß beispielsweise der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen ebenso wie das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung und einige andere Einrichtungen die Hauptlast der "externen" Beratung tragen.
- ²⁸ Zuletzt: Einem (1997).
- ²⁹ Vgl. Steiner (1998).

Literatur

- Bartel, Rainer, Kontrolle und Beratung in der Wirtschaftspolitik, in: Wirtschaftspolitische Blätter 41 (1994) 442-462.
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (Hrsg.), Methoden der Politikberatung im wirtschaftspolitischen Bereich (Wien 1984).
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (Hrsg.), 30 Jahre Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (Wien 1993).
- Bonus, Holger, Information und Emotion in der Politikberatung - Zur politischen Umsetzung eines wirtschaftstheoretischen Konzepts, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics 138 (1982) 1-21.

- Easterbrook, Frank H.; Fischel, Daniel R., *The Economic Structure of Corporate Law* (3.Aufl., Cambridge, Mass. 1996).
- Feldstein, Martin, *The Council of Economic Advisors: From Stabilization to Resource Allocation*, in: *The American Economic Review - Papers and Proceedings* (1997) 99-102.
- Gantner, Manfred, Ratschläge sind auch Schläge (Rahmenbedingungen und Erfolgs Voraussetzungen für Beratungen im öffentlichen Sektor), in: *Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich* 37 (1996) 198-202.
- Hettich, Walter; Winer, Stanley L., *Economic Efficiency, Political Institutions and Policy Analysis*, in: *Kyklos* 46 (1993), 3-25.
- Kirchgässner, Gebhard, *Ideologie und Information in der Politikberatung: Einige Bemerkungen und ein Fallbeispiel*, in: *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik* 41 (1996) 9-41.
- Matthews, R.C.O., *The Economics of Professional Ethics: Should the Professions Be More Like Business?*, in: *The Economic Journal* 101 (1991) 737-750.
- Meißner, Werner, *Die Lehre der fünf Weisen* (Köln 1980).
- Nelson, Robert H., *The Economics Profession and the Making of Public Policy*, in: *Journal of Economic Literature* XXV (1987) 49-91.
- Pechman, Joseph, *Economics for Policy-Making* (Cambridge, Mass. 1983).
- Porter, Roger B., *Presidents and Economists: The Council of Economic Advisers*, in: *The American Economic Review - Papers and Proceedings* (1997) 103-106.
- Richter, Rudolf; Furubotn, Eirik, *Neue Institutionenökonomik* (Tübingen 1996).
- Schultze, Charles L., *The CEA: An Inside Voice for Mainstream Economics*, in: *The Journal of Economic Perspectives* 10 (1996) 23-40.
- Solow, Robert M., *It Ain't the Things You Don't Know That Hurt You, It's the Things You Know That Ain't So*, in: *The American Economic Review - Papers and Proceedings* (1997) 107-108.
- Stein, Herbert, *A Successful Accident: Recollections and Speculations about the CEA*, in: *The Journal of Economic Perspectives* 10 (1996) 3-22.
- Steiner, Michael (Hrsg.), *Wirtschaftspolitische Beratung heute* (Wien 1998).
- Stigler, George J., *The Economist as Preacher and Other Essays* (Chicago 1982).
- Stiglitz, Joseph, *Looking Out for the National Interest: The Principles of the Council of Economic Advisers*, in: *The American Economic Review - Papers and Proceedings* (1997) 109-113.
- Weigel, Wolfgang, *Gedanken zur Politikberatung*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 39 (1992) 640-644.