

EU Inc. als Paradigmenwechsel?

ECONOMICA

EU Inc. als Paradigmenwechsel?

Der ökonomische Wert der notariellen Gatekeeper-Funktion im Gesellschaftsrecht

Modul 1: Aktualisierung und Erweiterung der Transaktionskostenformel

Berrer Helmut

Helmenstein Christian

Kerndler Martin

Economica Institut für Wirtschaftsforschung

Liniengasse 50-52

A-1060 Wien

+43 676 3200 400

office@economica.eu

www.economica.eu

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary iii

1. Einleitung 5

2. Theoretischer Bezugsrahmen 9

2.1. Transaktionskosten und Institutionen 10

2.2. Unvollständige Verträge und Vertragsbruch 11

2.3. Informationsasymmetrien, Vertrauensgüter und Marktversagen 13

2.4. Präventiver und reparativer Rechtsschutz 14

2.5. Gatekeeper und die ökonomische Theorie des lateinischen Notariats 17

3. Das Grundmodell des präventiven Rechtsschutzes 20

3.1. Annahmen und Notation 21

3.2. Drei institutionelle Regime 22

3.3. Das Kalkül bei allgemeiner Rechtsberatung 22

3.4. Das Kalkül bei notarieller Mitwirkung 25

4. Die Vorteilhaftigkeitsbedingung 26

4.1. Formale Gestalt und ökonomische Interpretation 27

4.2. Das Zusammenfallen von privatem und sozialem Kalkül 28

4.3. Komparative Statik 29

4.4. Lockerung der Annahmen und Korrekturterme 31

4.5. Wohlfahrtsökonomische Einordnung 33

5. Erweiterung des Modells 34

5.1. Veränderte Rahmenbedingungen seit der Modellentwicklung 35

5.2. Erweiterte Notation: Qualität, Missbrauch und Abfangwahrscheinlichkeit 38

5.3. Private und gesellschaftliche Wohlfahrtseffekte 39

5.4. Wettbewerb, Tarif und Qualität im erweiterten Modell 42

6. Kalibrierung und Sensitivität 43

6.1. Der tarifliche Referenzfall als Preisanker 44

6.2. Break-even-Analyse 45

6.3. Sensitivität der vereinfachenden Annahmen 46

7. Implikationen für die EU-Inc.-Debatte 47

8. Schlussfolgerungen 51

Abbildungsverzeichnis 53

Executive Summary

Der Vorschlag der Europäischen Kommission vom 18. März 2026 für eine Verordnung über ein sogenanntes 28. Regime des Gesellschaftsrechts, im politischen Sprachgebrauch EU Inc., stellt die kontinentaleuropäische Tradition der präventiven Rechtspflege vor eine grundsätzliche Bewährungsprobe. Ein notarfreies, vollständig digitales und binnen 48 Stunden verfügbares Gründungsvehikel setzt die nationale Formpflicht bei der GmbH-Gründung unter argumentativen Rechtfertigungsdruck. Das vorliegende Modul 1 legt das theoretische Fundament der Gesamtstudie. Es rekonstruiert das transaktionskostenökonomische Grundmodell des präventiven Rechtsschutzes, leitet die zentrale Vorteilhaftigkeitsbedingung der notariellen Mitwirkung formal her und erweitert das Modell um jene drei Parameterverschiebungen, die sich seit seiner ursprünglichen Entwicklung ergeben haben: die Übertragung zusätzlicher Prüfaufgaben insbesondere im Bereich der Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungsprävention, die legislativen Eingriffe in das Tarifsystem sowie die gestiegene Wettbewerbsintensität infolge der Erhöhung der Zahl der Amtsstellen.

Der analytische Kernbefund lautet: Während der Wohlfahrtseffekt allgemeiner Ex-ante-Rechtsberatung von der Höhe und der Verteilung der Rechtsdurchsetzungskosten abhängt und dabei systematisch ein Unterversorgungsintervall entstehen kann, in dem Beratung privat unterlassen wird, obwohl sie gesellschaftlich vorteilhaft wäre, operiert die notarielle Mitwirkung primär über die Eintrittswahrscheinlichkeit des Schadens. Die einfachste Vorteilhaftigkeitsbedingung lautet daher wie folgt: Die erwartete Reduktion der Schadenssumme muss den Preis der notariellen Dienstleistung übersteigen. Für den betreffenden Schadensterm fallen privater und sozialer Effekt zusammen; die Ersparnis an Durchsetzungskosten, die die Beurkundung darüber hinaus bewirkt, fließt hingegen überwiegend Prozessgegnern und Justiz zu und behält Externalitätscharakter. Im Grundmodell begründet die Bedingung die freiwillige Nachfrage, nicht die Pflicht; eine Rechtfertigung der Formpflicht setzt entweder systematische Fehleinschätzungen der Gründer oder externe Effekte voraus, die das erweiterte Modell einführt. Die Bedingung ist in ihrer Anforderung an die präventive

Wirkung moderat: Beim tariflichen Referenzfall einer standardisierten GmbH-Gründung von zum Beispiel 740 Euro würde bereits eine Senkung der Konfliktwahrscheinlichkeit um rund eineinhalb Prozentpunkte genügen, um bei einer Schadenshöhe von 50.000 Euro die Vorteilhaftigkeitsschwelle zu überschreiten; ob Reduktionen dieser Größenordnung tatsächlich erzielt werden, ist eine empirische Frage.

Die Erweiterung des Modells verschiebt die Begründungslast noch einmal grundlegend. Mit den dem Notariat übertragenen Kontrollaufgaben gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung erzeugt die verpflichtende vorgelagerte Befassung einen positiven externen Effekt, der dem einzelnen Gründer nicht zufließt: die Abwehr missbräuchlicher Gründungsvorgänge. Formal tritt zum privaten Wohlfahrtseffekt ein Zusatzterm hinzu. Daraus folgt eine wohlfahrtsökonomisch präzise Begründung der Formpflicht: Wo der gesellschaftliche Wohlfahrtseffekt positiv ist, der private jedoch nicht hinreicht, führt eine rein freiwillige Inanspruchnahme zu einer gesamtwirtschaftlich zu geringen Schutzquote. Die Formpflicht lässt sich in dieser Lesart als Instrument zur Internalisierung einer positiven Externalität deuten, ökonomisch verwandt mit verpflichtenden Sicherheits- und Prüfstandards in anderen Lebensbereichen; die Externalität bemisst sich dabei als Zusatzbeitrag gegenüber den bei notarfreier Gründung verbleibenden Prüfinstanzen.

Die teil-empirische Kalibrierung verankert den Preisparameter in der tariflichen Systematik des Notariatstarifgesetzes und zeichnet die Parameterverschiebungen anhand öffentlich verfügbarer Kammerdaten nach, darunter die Ausweitung der Zahl der Notarstellen von 374 im Jahr 1991 auf 536 im Jahr 2023. Ob die hergeleiteten Bedingungen empirisch erfüllt sind, bleibt hier zunächst offen und ist Gegenstand der Module 2 bis 5; gerade in dieser Falsifizierbarkeit liegt die wissenschaftliche Belastbarkeit des Arguments.

1.

Einleitung

Am 18. März 2026 hat die Europäische Kommission ihren Vorschlag für eine Verordnung über ein 28. Regime des Gesellschaftsrechts vorgelegt.[1] Die darin konzipierte EU Inc. soll als optionale, EU-weit einheitliche Kapitalgesellschaft mit beschränkter Haftung neben die bestehenden nationalen Rechtsformen treten, ausschließlich online und binnen 48 Stunden gründbar sein, ohne verpflichtendes Mindestkapital auskommen und die Registrierung von Zweigniederlassungen in anderen Mitgliedstaaten zu Gebühren von höchstens 100 Euro ermöglichen.[2] Der Vorschlag steht in der Linie des Letta-Berichts zum Binnenmarkt[3] und des Draghi-Berichts zur europäischen Wettbewerbsfähigkeit[4] und wurde durch den Competitiveness Compass der Kommission vom Jänner 2025 angekündigt.[5] Der Europäische Rat hat der Initiative bereits am Tag nach ihrer Vorlage hohe Priorität zugemessen.[6] Eine politische Einigung strebt die Kommission noch für das Jahr 2026 an; erste Gründungen sollen im Jahr 2027 möglich sein.

Für das österreichische Notariat ist dieser Vorschlag von strategischer Tragweite, denn er etabliert auf europäischer Ebene ein Leitbild der voraussetzungsarmen, vollständig digitalen Gründung ohne vorgelagerte unabhängige Prüfinstanz. Damit gerät die nationale Formpflicht, konkret die nach § 4 Abs. 3 GmbHG erforderliche Beurkundung des Gesellschaftsvertrages in Form eines Notariatsakts,[7] unter Begrün-

---

[1] Europäische Kommission (2026): Vorschlag für eine Verordnung über ein 28. Regime des Gesellschaftsrechts (EU Inc.), COM(2026) 321 final, Brüssel, 18. März 2026.

[2] Vgl. im Einzelnen Art. 3, Art. 8 f., Art. 10, Art. 13 ff., Art. 15, Art. 20, Art. 28 sowie Art. 36 ff. des Entwurfs, COM(2026) 321 final.

[3] Letta, E. (2024): Much More than a Market. Bericht an den Europäischen Rat, April 2024.

[4] Draghi, M. (2024): The Future of European Competitiveness. Bericht an die Europäische Kommission, September 2024.

[5] Europäische Kommission (2025): A Competitiveness Compass for the EU, COM(2025) 30 final, Brüssel, 29. Jänner 2025.

[6] Europäischer Rat (2026): Schlussfolgerungen der Tagung vom 19. März 2026, Pkt. 32 lit. a.

[7] § 4 Abs. 3 GmbHG, RGBl. Nr. 58/1906 idgF.

dungsdruck; ausgenommen ist seit 2018 die vereinfachte Gründung der Ein-Personen-GmbH nach § 9a GmbHG, bei der der Notariatsakt durch die Identifizierung über ein Kreditinstitut ersetzt wird und die damit ein natürliches Vergleichsregime innerhalb des österreichischen Rechts bildet.[8] Es entsteht ein argumentativer Erwartungsdruck, die Formpflicht entweder wohlfahrtsökonomisch zu rechtfertigen oder abzubauen. Die wirtschaftspolitische Auseinandersetzung über die EU Inc. ist daher im Kern eine Auseinandersetzung über zwei institutionelle Architekturen der Rechtsdurchsetzung: präventiv und ex ante einerseits, korrektiv beziehungsweise reparativ und ex post andererseits.[9]

Das vorliegende Modul 1 bildet das theoretische Fundament des Forschungsvorhabens „EU Inc. als Paradigmenwechsel“? Es rekonstruiert das von Economica in Zusammenarbeit mit der Österreichischen Notariatskammer entwickelte und im Kontext internationaler Notariatskonferenzen vorgestellte transaktionskostenökonomische Grundmodell des präventiven Rechtsschutzes, bettet es in den aktuellen Stand der ökonomischen Theorie ein, leitet die zentrale Vorteilhaftigkeitsbedingung der notariellen Mitwirkung formal her und prüft ihre Robustheit gegenüber einer Lockerung der vereinfachenden Annahmen. Anschließend wird das Modell um die Parameterverschiebungen erweitert, die sich seit seiner Entwicklung ergeben haben.

Die forschungsleitende Fragestellung des Moduls lautet: Unter welchen Bedingungen ist es aus individueller und aus gesamtwirtschaftlicher Sicht vorteilhaft, eine rechtliche Angelegenheit präventiv durch einen Notar abwickeln zu lassen, anstatt auf eine spätere staatliche Streitbeilegung zu vertrauen? Und wie verändert sich diese Vorteilhaftigkeitsbedingung, wenn dem Notariat zusätzliche Prüfaufgaben übertragen werden, wenn das Tarifsystem verändert wird und wenn die Wettbewerbsintensität steigt? Beide Teilfragen werden ergebnisoffen behandelt. Als neutrale Kernhypothese

---

[8] § 9a GmbHG (vereinfachte Gründung), eingeführt mit dem Deregulierungsgesetz 2017, BGBl. I Nr. 40/2017, in Kraft seit 1. Jänner 2018.

[9] Vgl. zur rechtlichen Einordnung des Vorschlags aus österreichischer Sicht Schmid, S. (2026): Der Kommissionsvorschlag für das 28. Regime und die EU-Inc, C3FL Working Paper 1/2026, Universität Wien, Mai 2026.

der Gesamtstudie gilt: Die notarielle Formpflicht ist dann wohlfahrtsökonomisch gerechtfertigt, wenn ihre präventiven Effekte auf Vertragsqualität, Rechtssicherheit und Missbrauchsvermeidung die unmittelbaren Gründungskosten übersteigen und wenn diese Effekte nicht gleichwertig durch mildere, etwa rein digitale Prüfmechanismen erzielt werden können. Diese Hypothese ist bewusst so gefasst, dass sie auch widerlegt werden kann.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut. Kapitel 2 entfaltet den theoretischen Bezugsrahmen entlang von fünf Literatursträngen: der Transaktionskostenökonomik, der Theorie unvollständiger Verträge, der Informationsökonomik, der ökonomischen Analyse des Rechts mit ihrer Unterscheidung von präventivem und reparativem Rechtsschutz sowie der Gatekeeper-Theorie und der ökonomischen Literatur zum lateinischen Notariat. Kapitel 3 entwickelt das Grundmodell mit seinen drei institutionellen Regimen und leitet die Kalküle für die allgemeine Rechtsberatung her. Kapitel 4 widmet sich ausführlich der formalen Vorteilhaftigkeitsbedingung der notariellen Mitwirkung, ihrer Interpretation, ihrer komparativen Statik und der Lockerung der Annahmen. Kapitel 5 erweitert das Modell um Qualitätsparameter, Missbrauchsabwehr und Gatekeeper-Externalität. Kapitel 6 skizziert die teil-empirische Kalibrierung anhand des tariflichen Referenzfalls samt Sensitivitätsanalyse. Kapitel 7 zieht die Implikationen für die EU-Inc.-Debatte und formuliert das Kernargument für die Module 2 bis 5, bevor Kapitel 8 die Schlussfolgerungen bündelt.

2.

Theoretischer Bezugsrahmen

Die ökonomische Analyse der notariellen Formpflicht speist sich aus mehreren, ineinandergreifenden Literatursträngen. Ihr gemeinsamer Nenner ist die Einsicht, dass Rechtsformen und Formvorschriften keine bloßen Verwaltungslasten darstellen, sondern Institutionen im Sinne der neuen Institutionenökonomik: Regelwerke, die Transaktionskosten über den gesamten Lebenszyklus eines Rechtsgeschäfts hinweg senken oder erhöhen können und deren Wohlfahrtswirkung sich folglich erst aus einer Gesamtbetrachtung dieses Lebenszyklus‘ erschließt. Die folgenden Abschnitte entwickeln diesen Bezugsrahmen in fünf Schritten und legen damit die Bausteine für die formale Analyse der Kapitel 3 bis 5.

2.1. Transaktionskosten und Institutionen

Den Ausgangspunkt bildet die Transaktionskostenökonomik in der Tradition von Ronald Coase. Bereits in seinem Aufsatz zur Natur der Unternehmung hat Coase gezeigt, dass die Nutzung des Marktmechanismus selbst Kosten verursacht, namentlich Such-, Verhandlungs- und Abschlusskosten, und dass institutionelle Arrangements danach zu beurteilen sind, wie sparsam sie mit diesen Kosten umgehen.[10] In seiner späteren Arbeit zum Problem der sozialen Kosten hat er diese Einsicht auf die Zuordnung von Rechten ausgeweitet: In einer Welt ohne Transaktionskosten wäre die anfängliche Zuordnung von Rechten für die Allokation unerheblich, weil sich die Parteien stets effizient einigen würden; in der realen Welt positiver Transaktionskosten entscheidet hingegen die institutionelle Ausgestaltung darüber, ob wohlfahrtssteigernde Vereinbarungen zustande kommen und Bestand haben.[11] Rechtsordnungen sind in dieser Perspektive keine neutralen Hüllen, sondern produktive Infrastruktur des Wirtschaftens.

Oliver Williamson hat diese Perspektive zu einem Forschungsprogramm der Governance verdichtet. Transaktionen unterscheiden sich nach Faktorspezifität, Unsicherheit und Häufigkeit, und effiziente Institutionen ordnen jedem Transaktionstyp jene

---

[10] Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm, Economica, 4(16), 386-405.

[11] Coase, R. H. (1960): The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics, 3, 1-44.

Beherrschungs- und Überwachungsstruktur zu, die die Summe aus Produktions- und Transaktionskosten minimiert.[12] Für die vorliegende Fragestellung ist insbesondere seine Unterscheidung von Ex-ante- und Ex-post-Transaktionskosten fruchtbar: Kosten der Anbahnung, Aushandlung und Absicherung eines Vertrages einerseits, Kosten der Fehlanpassung, Nachverhandlung, Streitbeilegung und Durchsetzung andererseits.[13] Beide Kostenkategorien stehen in einem Substitutionsverhältnis: Wer ex ante an der Sorgfalt der Vertragskonstruktion spart, kauft sich damit tendenziell höhere erwartete Ex-post-Kosten ein. Genau dieses Substitutionsverhältnis bildet den analytischen Kern der Debatte um die EU Inc., denn die dort versprochene Senkung der Gründungskosten ist zunächst nichts anderes als eine Senkung der Ex-ante-Transaktionskosten, deren Nettoeffekt auf die Gesamtkosten offen ist.

Douglass North schließlich hat die gesamtwirtschaftliche Dimension herausgearbeitet: Institutionen, verstanden als die Spielregeln einer Gesellschaft, bestimmen über die Höhe der Transaktionskosten die Leistungsfähigkeit ganzer Volkswirtschaften; Wachstumsunterschiede zwischen Nationen lassen sich wesentlich auf Unterschiede in der Qualität und Verlässlichkeit ihrer Institutionen zurückführen.[14] Die Verlässlichkeit des Rechtsformensystems, die Beweiskraft öffentlicher Urkunden und die Integrität der Unternehmensregister sind in diesem Sinne Standortfaktoren, deren Wert gerade deshalb systematisch unterschätzt wird, weil er im Normalfall unsichtbar bleibt und erst im Konfliktfall oder bei seinem Wegfall manifest wird.

2.2. Unvollständige Verträge und Vertragsbruch

Der zweite Baustein betrifft die Unvollständigkeit von Verträgen. Die moderne Vertragstheorie hat gezeigt, dass reale Verträge niemals alle künftigen Umweltzustände antizipieren können: Beschränkte Rationalität, Komplexität und die Kosten der For-

---

[12] Williamson, O. E. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics, 22(2), 233-261.

[13] Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting, New York: Free Press.

[14] North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press.

mulierung führen dazu, dass Verträge Lücken aufweisen, die im Konfliktfall durch Nachverhandlung oder gerichtliche Auslegung geschlossen werden müssen.[15] Hart und Moore haben formal gezeigt, dass unvollständige Verträge Raum für opportunistische Nachverhandlung eröffnen und dadurch bereits im Vorfeld die Investitionsanreize der Parteien verzerren können.[16] Die Unvollständigkeit eines Vertrages ist mithin nicht nur ein juristisches, sondern ein genuin ökonomisches Problem: Sie mindert den erwarteten individuellen wie sozialen Nutzen des Vertrages, erhöht die Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruchs und induziert im Konfliktfall zusätzliche private und gesellschaftliche Kosten.[17]

Für mitgliedschaftliche Organisationsverhältnisse gilt dies in gesteigertem Maße. Ein Gesellschaftsvertrag ist kein punktuelles Austauschgeschäft, sondern konstituiert eine auf Dauer angelegte Beziehung mit potenziell hoher und wechselnder Beteiligtenzahl, prinzipiell unbegrenzter Laufzeit und erheblichem künftigem Konfliktpotenzial, etwa bei Gesellschafterwechseln, Kapitalmaßnahmen, Abfindungsfragen oder der Auflösung. Fehler in der Vertragskonstruktion wirken daher nicht einmalig, sondern erzeugen über Jahre hinweg wiederkehrende Streit- und Korrekturkosten. Die rechtsökonomische Literatur zu dispositiven Regeln hat zudem gezeigt, dass die Bereitstellung durchdachter Standardregeln und die fachkundige Anpassung an den Einzelfall die Lückenhaftigkeit von Verträgen systematisch reduzieren können.[18] Hansmann und Kraakman haben darüber hinaus darauf hingewiesen, dass Organisationsrecht eine Leistung erbringt, die private Verträge allein nicht erbringen können: die Absonderung von Vermögensmassen mit Wirkung gegenüber Dritten, welche

---

[15] Grossman, S. J., Hart, O. D. (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, Journal of Political Economy, 94(4), 691-719.

[16] Hart, O., Moore, J. (1988): Incomplete Contracts and Renegotiation, Econometrica, 56(4), 755-785.

[17] Tirole, J. (1999): Incomplete Contracts: Where Do We Stand?, Econometrica, 67(4), 741-781.

[18] Ayres, I., Gertner, R. (1989): Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules, Yale Law Journal, 99(1), 87-130.

notwendig eine verlässliche, für Dritte erkennbare und beweiskräftige Errichtung der Gesellschaft voraussetzt.[19] Gerade weil die Gründung einer Kapitalgesellschaft Rechtswirkungen gegenüber unbeteiligten Dritten entfaltet, insbesondere gegenüber künftigen Gläubigern, ist die Qualität des Gründungsvorgangs keine rein private Angelegenheit der Gründer.

2.3. Informationsasymmetrien, Vertrauensgüter und Marktversagen

Der dritte Baustein erklärt, warum der Markt die Qualität rechtlicher Vorsorge nicht verlässlich von selbst hervorbringt. Nach Akerlof führt asymmetrische Information über die Qualität eines Gutes zu adverser Selektion: Können Nachfrager gute von schlechter Qualität vor dem Kauf nicht unterscheiden, sind sie nur bereit, einen Preis für durchschnittliche Qualität zu zahlen, wodurch hochwertige Anbieter aus dem Markt gedrängt werden und die Durchschnittsqualität weiter sinkt.[20] Die Informationsökonomik unterscheidet in diesem Zusammenhang Such-, Erfahrungs- und Vertrauensgüter.[21] Vertrauensgüter zeichnen sich dadurch aus, dass ihre Qualität auch nach dem Kauf nicht oder nur zu prohibitiven Kosten beurteilt werden kann.[22] Rechtliche Vorsorgeleistungen sind ein paradigmatisches Vertrauensgut: Ob ein Gesellschaftsvertrag fachgerecht konstruiert wurde, zeigt sich häufig erst Jahre später im Konfliktfall, und selbst dann kann der Laie den Beitrag der ursprünglichen Vertragsgestaltung zum Ausgang des Konflikts kaum isolieren.[23]

---

[19] Hansmann, H., Kraakman, R. (2000): The Essential Role of Organizational Law, Yale Law Journal, 110(3), 387-440.

[20] Akerlof, G. A. (1970): The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488-500.

[21] Nelson, P. (1970): Information and Consumer Behavior, Journal of Political Economy, 78(2), 311-329.

[22] Darby, M. R., Karni, E. (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, Journal of Law and Economics, 16(1), 67-88.

[23] Dulleck, U., Kerschbamer, R. (2006): On Doctors, Mechanics, and Computer Specialists: The Economics of Credence Goods, Journal of Economic Literature, 44(1), 5-42.

Aus dieser Gutseigenschaft folgt ein doppeltes Marktversagen. Zum einen kann die Nachfrageseite die Qualität im Moment der Gründung nicht beobachten, weshalb Qualitätswettbewerb durch Preiswettbewerb verdrängt zu werden droht; zum anderen neigen Gründer nach den Befunden der empirischen und experimentellen Literatur zu systematischem Optimismus hinsichtlich ihrer Erfolgsaussichten, was die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit späterer Konflikte und damit die Zahlungsbereitschaft für Vorsorge zusätzlich mindert.[24] Die ökonomische Theorie der Berufsregulierung hat für solche Konstellationen gezeigt, dass Mindestqualitätsstandards und Marktzutrittsregeln wohlfahrtssteigernd wirken können, wenn Qualitätsunsicherheit ausgeprägt ist und Qualitätsmängel hohe Folgekosten verursachen.[25] Verpflichtende Standards wirken dabei als institutionalisiertes Qualitätssignal, das das individuelle Signalisierungsproblem der Anbieter löst[26] und zugleich verhindert, dass sich das Marktergebnis an der Zahlungsbereitschaft des uninformierten Durchschnittsnachfragers ausrichtet.[27] Die verpflichtende Einschaltung einer unabhängigen, qualitätsgebundenen und haftungsbewehrten Instanz bei der Gesellschaftsgründung lässt sich als Anwendung dieses Prinzips auf ein Vertrauensgut mit erheblichen Drittwirkungen deuten.

2.4. Präventiver und reparativer Rechtsschutz

Der vierte Baustein entstammt der ökonomischen Analyse des Rechts. Sie unterscheidet zwei komplementäre Mechanismen der Verhaltenssteuerung und Konfliktbewältigung: präventive Institutionen, die die Eintrittswahrscheinlichkeit kostspieliger

---

[24] Cooper, A. C., Woo, C. Y., Dunkelberg, W. C. (1988): Entrepreneurs' Perceived Chances for Success, Journal of Business Venturing, 3(2), 97-108; Camerer, C., Lovallo, D. (1999): Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, American Economic Review, 89(1), 306-318.

[25] Leland, H. E. (1979): Quacks, Lemons, and Licensing: A Theory of Minimum Quality Standards, Journal of Political Economy, 87(6), 1328-1346.

[26] Spence, M. (1973): Job Market Signaling, Quarterly Journal of Economics, 87(3), 355-374.

[27] Shapiro, C. (1986): Investment, Moral Hazard, and Occupational Licensing, Review of Economic Studies, 53(5), 843-862.

Konflikte senken, und reparative Institutionen, die den Schaden begrenzen und zuweisen, nachdem der Konflikt eingetreten ist.[28] Die Wahl zwischen beiden ist eine Frage der relativen Kosten: Prävention lohnt, wenn die Kosten der Vorsorge geringer sind als die erwartete Ersparnis an Schadens- und Durchsetzungskosten; Reparation ist überlegen, wenn Konflikte selten, Schäden gering und Gerichtsverfahren kostengünstig sind.[29] Für die Beurteilung ist wesentlich, dass die gerichtliche Streitbeilegung ihrerseits erhebliche Ressourcen bindet, und zwar nicht nur bei den Parteien, sondern auch beim Staat, der die Justizinfrastruktur überwiegend aus allgemeinen Deckungsmitteln finanziert.[30]

Von zentraler Bedeutung für die vorliegende Untersuchung ist der von Shavell herausgearbeitete Befund, dass private und gesellschaftliche Anreize zur Nutzung des Rechtssystems systematisch auseinanderfallen können.[31] Der Einzelne kalkuliert bei der Entscheidung über Klage, Vergleich oder Vorsorge ausschließlich mit seinen eigenen Kosten und Erträgen; die Kosten, die sein Verhalten beim Prozessgegner und beim Staat auslöst, bleiben in seinem Kalkül ebenso unberücksichtigt wie etwaige Abschreckungswirkungen auf Dritte. Aus dieser fundamentalen Divergenz folgt, dass das dezentrale Marktergebnis sowohl eine übermäßige als auch eine zu geringe Nutzung einzelner Rechtsinstitutionen hervorbringen kann und dass wohlbegründete korrigierende Eingriffe des Gesetzgebers die Wohlfahrt erhöhen können.[32] Kapitel 3 wird zeigen, dass genau diese Divergenz im Fall der allgemeinen Rechtsberatung auftritt, im Fall der notariellen Mitwirkung unter bestimmten Annahmen hingegen

---

[28] Posner, R. A. (2014): Economic Analysis of Law, 9. Auflage, New York: Wolters Kluwer, erstmals 1973.

[29] Calabresi, G. (1970): The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis, New Haven: Yale University Press.

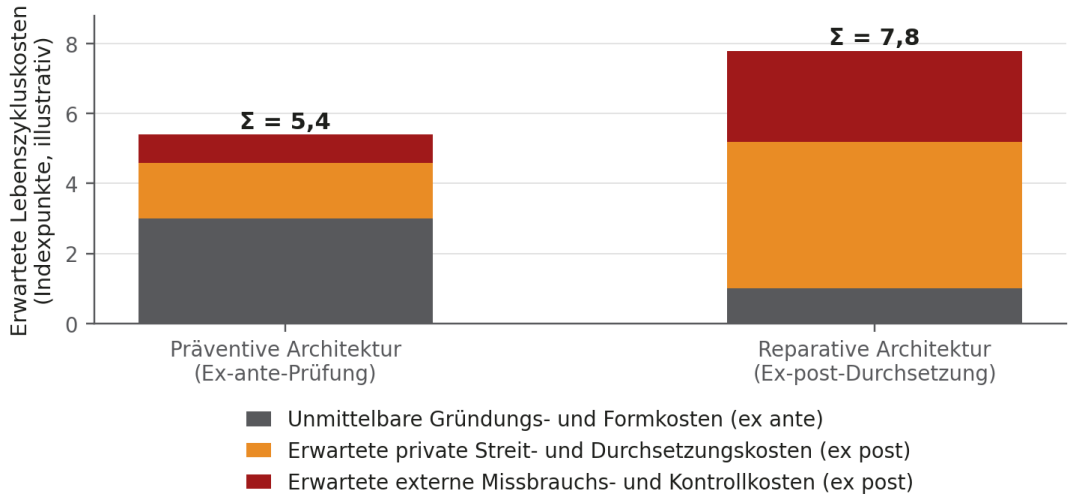
[30] Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2003): Courts, Quarterly Journal of Economics, 118(2), 453-517.

[31] Shavell, S. (1982): Suit, Settlement, and Trial: A Theoretical Analysis under Alternative Methods for the Allocation of Legal Costs, Journal of Legal Studies, 11(1), 55-81.

[32] Shavell, S. (1997): The Fundamental Divergence between the Private and the Social Motive to Use the Legal System, Journal of Legal Studies, 26(2), 575-612.

verschwindet; Kapitel 5 wird zeigen, dass sie in veränderter Gestalt zurückkehrt, sobald die Missbrauchsabwehr als externe Wirkung in das Modell aufgenommen wird.

Abbildung 1: Zwei institutionelle Architekturen der Rechtsdurchsetzung



Anmerkung: Schematische Darstellung mit illustrativen Kostenindizes; die Parametrisierung dient ausschließlich der Veranschaulichung des Substitutionsverhältnisses zwischen Ex-ante- und Ex-post-Kosten.
Quelle: Economica.

Abbildung 1 veranschaulicht das Substitutionsverhältnis der beiden Architekturen schematisch. Die präventive Architektur weist höhere unmittelbare Gründungs- und Formkosten auf, senkt jedoch die erwarteten privaten Streit- und Durchsetzungskosten sowie die erwarteten externen Missbrauchs- und Kontrollkosten. Die reparative Architektur kehrt dieses Profil um. Welcher Saldo überwiegt, ist keine Frage des Prinzips, sondern der Parameter; ihre Bestimmung ist Aufgabe der formalen Analyse in den Kapiteln 3 bis 6 und der empirischen Module 2 bis 5. Die Abbildung macht zugleich sichtbar, worin die spezifische Verzerrung der öffentlichen Debatte liegt: Die Ex-ante-Kosten der Gründung sind unmittelbar beobachtbar und werden von den Gründern selbst getragen, während die Ex-post-Kosten stochastisch anfallen, zeitlich weit verschoben sind und zu einem erheblichen Teil von Dritten und der Allgemeinheit getragen werden. Eine Politik, die allein auf die sichtbaren Gründungskosten abstellt, vernachlässigt daher die erwarteten Folgekosten.

2.5. Gatekeeper und die ökonomische Theorie des lateinischen Notariats

Der fünfte Baustein verbindet die vorstehenden Überlegungen mit der institutionellen Gestalt des Notariats. Die Gatekeeper-Theorie in der Tradition von Kraakman analysiert Konstellationen, in denen der Gesetzgeber private Intermediäre verpflichtet, rechtswidrige oder schädliche Transaktionen zu verhindern, indem sie ihre Mitwirkung verweigern: Torwächter sind Akteure, ohne deren Leistung eine Transaktion nicht oder nur zu deutlich höheren Kosten durchgeführt werden kann und die daher als dezentrale Kontrollinstanz in Dienst genommen werden können.[33] Die Effizienz einer Gatekeeper-Strategie hängt nach Kraakman davon ab, dass der Torwächter die Rechtswidrigkeit mit vertretbarem Aufwand erkennen kann, dass er unabhängig genug ist, um der Versuchung der Kollusion mit seinem Auftraggeber zu widerstehen, und dass seine Indienstnahme billiger ist als die direkte staatliche Kontrolle. Coffee hat diese Theorie auf die freien Berufe der Unternehmensüberwachung angewandt und gezeigt, dass Reputations- und Haftungsmechanismen allein die Torwächterfunktion nicht verlässlich sichern, wenn der Torwächter wirtschaftlich vom kontrollierten Mandanten abhängt.[34] Das lateinische Notariat begegnet diesem Unabhängigkeitsproblem institutionell: durch öffentliche Bestellung, Unparteilichkeitspflicht, regulierten Tarif, Amtsverweigerungspflichten, Haftung und disziplinarische Aufsicht. Ob diese Institutionen die Abhängigkeit vom Mandanten und von zuweisenden Intermediären tatsächlich neutralisieren, ist empirisch zu prüfen; die Verdachtsmeldestatistik der Geldwäschemeldestelle bietet hierfür einen ersten Anhaltspunkt.

Die ökonomische Literatur zum Notariat selbst hat Arruñada mitbegründet. Er deutet den Notar als Erbringer einer Doppelleistung, die private Vertragsgestaltung mit der Produktion öffentlicher Güter verbindet: Der Notar liefert den Parteien Rechtsberatung und Vertragssicherheit, zugleich aber produziert er Beweiskraft, Offenkundigkeit und

---

[33] Kraakman, R. H. (1986): Gatekeepers: The Anatomy of a Third-Party Enforcement Strategy, Journal of Law, Economics, and Organization, 2(1), 53-104.

[34] Coffee, J. C. (2006): Gatekeepers: The Professions and Corporate Governance, Oxford: Oxford University Press.

Registerverlässlichkeit, deren Nutzen weit über die Vertragsparteien hinausreicht.[35] In späteren Arbeiten hat er herausgearbeitet, dass verlässliche öffentliche Register und die ihnen vorgelagerte Prüfung die Voraussetzung dafür schaffen, dass Rechte auch gegenüber Dritten unpersönlich, also ohne Kenntnis der Vertragsgeschichte, gehandelt werden können; erst diese Verdinglichung von Rechten ermöglicht anonyme Märkte mit niedrigen Transaktionskosten.[36] Van den Bergh und Montangie haben ergänzend gezeigt, dass die Standardargumente für eine Deregulierung freier Berufe auf das lateinische Notariat nur eingeschränkt übertragbar sind, weil dessen Leistung öffentliche Gutseigenschaften aufweist und Qualitätsverschlechterungen infolge von Preiswettbewerb Dritte treffen, die am Preiswettbewerb nicht teilnehmen.[37] Murray und Stürner schließlich haben die Funktion des Notars als neutraler Rechtswahrer des Gesamtvorgangs rechtsvergleichend rekonstruiert und den Kontrast zu Systemen ohne vorsorgende Rechtspflege herausgearbeitet.[38]

Damit ist der Bezugsrahmen aufgespannt. Die rechtsvergleichende Literatur in der Tradition von La Porta et al. und Djankov et al. mahnt allerdings zur Sorgfalt: Der Befund, dass schwerfällige Eintrittsregulierung in vielen Ländern eher mit Korruption und informeller Wirtschaft als mit höherer Produktqualität einhergeht,[39] ist gravierend und verbietet es, jede Form der Gründungsregulierung pauschal als wohlfahrtsstei-

---

[35] Arruñada, B. (1996): The Economics of Notaries, European Journal of Law and Economics, 3(1), 5-37.

[36] Arruñada, B. (2003): Property Enforcement as Organized Consent, Journal of Law, Economics, and Organization, 19(2), 401-444.

[37] Van den Bergh, R., Montangie, Y. (2006): Competition in Professional Services Markets: Are Latin Notaries Different?, Journal of Competition Law & Economics, 2(2), 189-214.

[38] Murray, P. L., Stürner, R. (2010): The Civil Law Notary. Neutral Lawyer for the Situation, München: C. H. Beck.

[39] Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2002): The Regulation of Entry, Quarterly Journal of Economics, 117(1), 1-37.

gernd zu deklarieren.[40] Die Antwort des vorliegenden Vorhabens auf diesen Einwand ist methodischer Natur: Die Formpflicht wird nicht normativ gesetzt, sondern als Hypothese behandelt, deren Vorteilhaftigkeitsbedingung formal hergeleitet und deren empirische Erfüllung offen geprüft wird. Ob die Formpflicht im Gesellschaftsrecht die hergeleiteten Bedingungen erfüllt, ist eine empirische Frage, keine Glaubensfrage.

[40] La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2008): The Economic Consequences of Legal Origins, Journal of Economic Literature, 46(2), 285-332; grundlegend La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. W. (1998): Law and Finance, Journal of Political Economy, 106(6), 1113-1155.

3.

Das Grundmodell des präventiven Rechtsschutzes

Dieses Kapitel rekonstruiert das von Economica entwickelte vertragstheoretische Grundmodell des präventiven Rechtsschutzes und führt die Notation ein, auf der die weiteren Kapitel aufbauen. Das Modell nimmt die Perspektive eines Wirtschaftssubjekts ein, das ein rechtlich bedeutsames Geschäft abschließen möchte, konkret die Errichtung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, und dabei zwischen unterschiedlichen Graden rechtlicher Vorsorge wählen kann. Es vergleicht drei institutionelle Regime und fragt jeweils, unter welchen Bedingungen die Inanspruchnahme vorgelagerter Rechtsdienstleistungen individuell und gesellschaftlich vorteilhaft ist.

3.1. Annahmen und Notation

Das Modell geht von der in Kapitel 2 begründeten Unvollständigkeit von Verträgen aus und unterscheidet formal die folgenden Größen. Es bezeichne p die Wahrscheinlichkeit eines Vertragsbruchs, der einen schadensstiftenden und durchsetzungsbedürftigen Konflikt auslöst und ursächlich auf Mängel des Gründungsvorgangs zurückgeht (etwa Identität, Vertretungsbefugnis, Kapitalaufbringung oder Satzungsmängel), wenn keine vorgelagerte Rechtsdienstleistung in Anspruch genommen wird, q die entsprechende Schadenswahrscheinlichkeit bei allgemeiner Ex-ante-Rechtsberatung und q_N jene bei notarieller Mitwirkung. Nach Annahme gilt die Ordnung $q_N < q < p$: Beide Formen der Vorsorge senken die Schadenswahrscheinlichkeit, die notarielle Mitwirkung senkt sie annahmegemäß stärker, weil sie die Beratungsleistung mit Identitäts-, Geschäftsfähigkeits- und Vertretungsprüfung, materieller Richtigkeitsgewähr und der Errichtung einer beweiskräftigen öffentlichen Urkunde verbindet. Die Größe h steht für den gesellschaftlichen Nettoverlust eines solchen Konflikts, also die verbrauchten Durchsetzungsressourcen, den vernichteten Unternehmenswert und den Ausfall von Gläubigern, nicht für den Streitwert, der Umverteilungen zwischen den Parteien einschließt und daher eine Obergrenze für h darstellt.

Tritt der Schadensfall ein und wird er justiziell ausgetragen, so entstehen Rechtsdurchsetzungskosten. Das Modell zerlegt sie nach Kostenträgern in die Komponenten des Klägers C_L, des Beklagten C_D und des Staates C_S; ihre Summe wird mit C_T bezeichnet:

$$C_T = C_L + C_D + C_S \tag{1}$$

Der Preis der allgemeinen Rechtsberatung sei P_R, jener der notariellen Dienstleistung P_N. Alle Akteure seien zunächst risikoneutral; Erweiterungen um Risikoaversion werden in Abschnitt 4.4 diskutiert. Ferner wird angenommen, dass die Wahrscheinlichkeiten und Kostengrößen den Akteuren bekannt sind; systematische Fehleinschätzungen, wie sie die verhaltensökonomische Literatur für Gründungssituationen nahelegt, verschärfen die im Folgenden identifizierten Unterversorgungsprobleme zusätzlich und werden dort behandelt, wo sie das Vorzeichen der Ergebnisse berühren.

3.2. Drei institutionelle Regime

Das Modell vergleicht drei Welten. In der ersten Welt existiert keine vorgelagerte Rechtsdienstleistung; das Wirtschaftssubjekt schließt den Vertrag ohne rechtskundige Begleitung, trägt die Schadenswahrscheinlichkeit p und verlässt sich vollständig auf die reparative Streitbeilegung. In der zweiten Welt steht allgemeine Ex-ante-Rechtsberatung zur Verfügung, etwa durch einen frei gewählten Vertragsjuristen: Die Schadenswahrscheinlichkeit sinkt auf q, die Beweislage im Streitfall bleibt jedoch grundsätzlich unverändert, denn ein privatschriftlicher Vertrag genießt keine gesteigerte Beweiskraft. In der dritten Welt ist notarielle Mitwirkung verfügbar: Die Schadenswahrscheinlichkeit sinkt auf q_N, und die errichtete öffentliche Urkunde erhöht zugleich die Beweis- und Durchsetzungssicherheit im Streitfall. Der Vergleich der drei Welten erlaubt es, den Beitrag jeder institutionellen Komponente zu isolieren: Der Übergang von Welt eins zu Welt zwei isoliert den Effekt der Beratung, der Übergang von Welt zwei zu Welt drei den zusätzlichen Effekt der öffentlichen Beurkundung.

3.3. Das Kalkül bei allgemeiner Rechtsberatung

In der zweiten Welt entscheidet das Wirtschaftssubjekt nach seinem privaten Kalkül. Die Inanspruchnahme der Beratung senkt die Wahrscheinlichkeit, in einen kostspieligen Rechtsstreit verwickelt zu werden, um die Differenz $p - q$. Aus Sicht des Einzelnen, der im Konfliktfall als Anspruchsteller seine eigenen Durchsetzungskosten C_L zu tragen hätte, ist die Beratung vorteilhaft, wenn die erwartete Ersparnis an eigenen Durchsetzungskosten ihren Preis übersteigt:

$$(p - q) \cdot C_L > P_R \tag{2}$$

Aus gesellschaftlicher Sicht sind hingegen sämtliche Durchsetzungskosten relevant, also neben den Kosten des Klägers auch jene des Beklagten und des Staates. Die Beratung ist gesellschaftlich vorteilhaft, wenn gilt:

$$(p - q) \cdot C_T > P_R \tag{3}$$

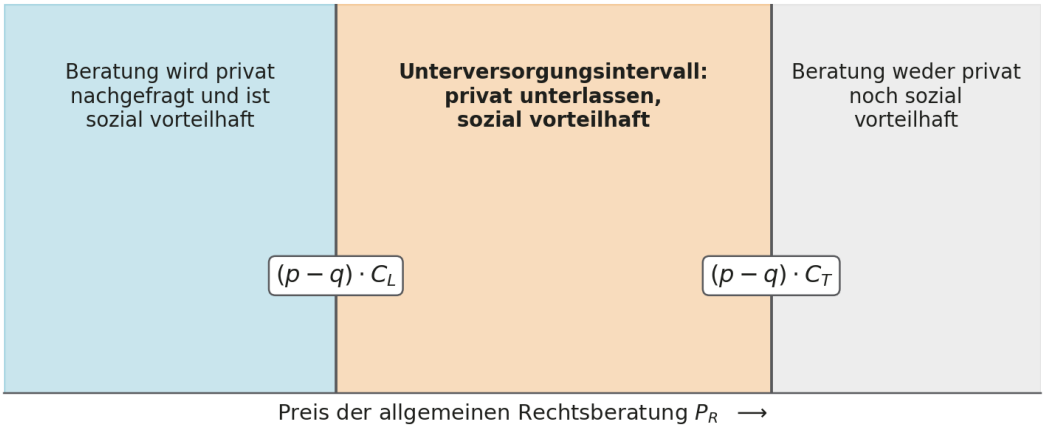
Da C_T die Kosten aller Beteiligten umfasst und folglich $C_T > C_L$ gilt, ist die gesellschaftliche Schwelle stets höher als die private. Zwischen beiden öffnet sich ein Intervall:

$$(p - q) \cdot C_L < P_R \leq (p - q) \cdot C_T \tag{4}$$

Liegt der Beratungspreis in diesem Intervall, so wird die Beratung privat unterlassen, obwohl sie gesellschaftlich vorteilhaft wäre. Die Ursache ist eine klassische positive Externalität: Der Beratungsnachfrager internalisiert nur die Ersparnis seiner eigenen Durchsetzungskosten, während die Entlastung des Prozessgegners und der staatlich finanzierten Justizinfrastruktur in seinem Kalkül nicht vorkommt. Es handelt sich um eine unmittelbare Anwendung der von Shavell beschriebenen fundamentalen Divergenz zwischen privatem und sozialem Nutzungskalkül des Rechtssystems.[41] Abbildung 2 veranschaulicht die Struktur dieses Arguments.

[41] Vgl. nochmals Shavell, S. (1997), a.a.O.

Abbildung 2: Unterversorgungsintervall bei allgemeiner Rechtsberatung



Anmerkung: Schematische Darstellung; die Lage der Schwellenwerte hängt von den Parametern p, q, C_L und C_T ab.
Quelle: Economica.

Zwei Eigenschaften dieses Ergebnisses verdienen Hervorhebung. Erstens wächst das Unterversorgungsintervall mit dem Anteil der Durchsetzungskosten, die nicht beim Entscheidungsträger anfallen; je größer der Keil zwischen C_L und C_T, desto ausgeprägter das Marktversagen. Empirische Arbeiten zur Ressourcenintensität gerichtlicher Verfahren legen nahe, dass dieser Keil erheblich ist, da neben den Parteikosten auch die Kosten der Gerichte, der Vollstreckung und der Verfahrensdauer zu Buche schlagen.[42] Zweitens isolieren die Bedingungen (2) bis (4) bewusst den Durchsetzungskostenkanal der Beratung; die Schadenshöhe h bleibt darin unberücksichtigt. Verhindert die Beratung darüber hinaus auch den Schaden selbst, so tritt auf beiden Seiten des Kalküls der Term (p − q) · h hinzu, der die Bedingung erleichtert, das Unterversorgungsintervall aber unverändert lässt, weil er privatem und sozialem Kalkül in gleicher Weise zufließt. Das Grundmuster, dass privates und soziales Kalkül auseinanderfallen, bleibt in allen Varianten bestehen.

[42] Djankov, S. et al. (2003), a.a.O., dokumentieren Dauer und Formalismus gerichtlicher Verfahren im Ländervergleich; sie zeigen zugleich, dass hoher Verfahrensformalismus die Verfahrensqualität mindert, was für die reparative Architektur ein zusätzliches Kostenargument ist, für die Beurteilung präventiver Formvorschriften aber keinen Freibrief bedeutet.

3.4. Das Kalkül bei notarieller Mitwirkung

In der dritten Welt ändert sich die Struktur des Kalküls grundlegend. Für die notarielle Mitwirkung wird vereinfachend angenommen, dass die errichtete öffentliche Urkunde die Beweis- und Durchsetzungssicherheit derart erhöht, dass streitige Durchsetzungsverfahren im Regelfall vermieden oder drastisch verkürzt werden: Die öffentliche Urkunde liefert vollen Beweis über die beurkundeten Erklärungen, sie klärt Identität und Vertretungsbefugnis abschließend und kann hinsichtlich bestimmter Ansprüche unmittelbar vollstreckbar gestellt werden.[43] Die notarielle Mitwirkung wirkt damit über zwei Kanäle: über die Eintrittswahrscheinlichkeit des schadensstiftenden Konflikts, die von p auf q_N sinkt, und über die Ersparnis an Durchsetzungskosten in den verbleibenden Streitfällen. Das Grundmodell isoliert zunächst den ersten Kanal und setzt die Durchsetzungskostenersparnis bewusst mit null an; die allgemeine Bedingung mit beiden Kanälen wird in Abschnitt 4.4 als Gleichung (6) entwickelt, aus der die folgende Bedingung als Sonderfall hervorgeht:

$$(p - q_N) \cdot h > P_N \tag{5}$$

Die notarielle Mitwirkung ist vorteilhaft, wenn die erwartete Reduktion der Schadenssumme den Preis der Dienstleistung übersteigt. Diese Bedingung ist der analytische Kern des Moduls und Gegenstand des folgenden Kapitels.

[43] Zur Beweiskraft öffentlicher Urkunden § 292 ZPO; zur Vollstreckbarkeit von Notariatsakten § 3 Notariatsordnung (NO), RGBl. Nr. 75/1871 idgF.

4.

Die Vorteilhaftigkeitsbedingung

Bedingung (5) ist unscheinbar, aber folgenreich. Dieses Kapitel interpretiert sie ökonomisch, arbeitet das Zusammenfallen von privatem und sozialem Kalkül heraus, untersucht ihre komparative Statik und prüft, wie sich das Ergebnis bei Lockerung der vereinfachenden Annahmen verändert.

4.1. Formale Gestalt und ökonomische Interpretation

Die Vorteilhaftigkeitsbedingung der notariellen Mitwirkung lautet, dass die erwartete Reduktion der Schadenssumme, also das Produkt aus der Senkung der Schadenswahrscheinlichkeit ($p - q_N$) und der Schadenshöhe h, den Preis P_N übersteigen muss. Ökonomisch handelt es sich um einen Vergleich zwischen einer sicheren Ausgabe heute und einem unsicheren, aber erwartbaren Schaden morgen: Der Gründer erwirbt mit dem Honorar eine Reduktion der Wahrscheinlichkeit, dass sich aus dem Gründungsvorgang später ein schadensstiftender Konflikt entwickelt. Die notarielle Dienstleistung hat insoweit den Charakter einer Versicherungsprämie, freilich mit einem entscheidenden Unterschied: Eine Versicherung verschiebt den Schaden lediglich auf ein Kollektiv, während die präventive Rechtsgestaltung den Erwartungsschaden selbst reduziert. Sie ist damit produktive Schadensvermeidung, nicht bloße Schadensverteilung.[44]

Bemerkenswert ist zunächst, was in der Bedingung nicht vorkommt: die Rechtsdurchsetzungskosten C_T. Während der Wohlfahrtseffekt der allgemeinen Rechtsberatung in den Bedingungen (2) und (3) an der Höhe und Verteilung der Durchsetzungskosten hängt, ist die Vorteilhaftigkeit der notariellen Mitwirkung davon unter den getroffenen Annahmen unabhängig. Der Grund liegt in der unterschiedlichen Wirkungsweise: Die Beratung verbessert die Position des Beratenen in einem Konflikt, dessen Austragungskosten sie im Wesentlichen unberührt lässt; die Beurkundung hingegen setzt an der Konfliktentstehung selbst an, indem sie Streitanlässe beseitigt, bevor sie entstehen, und für den verbleibenden Restbestand an Konflikten eine Beweislage schafft, die aufwendige Tatsachenprozesse überflüssig macht. Poin-

[44] Shavell, S. (2004): Foundations of Economic Analysis of Law, Cambridge (MA): Harvard University Press.

tiert formuliert: Die Beratung senkt die Kosten des Konflikts, die Beurkundung senkt seine Wahrscheinlichkeit.

Aus der Bedingung folgt unmittelbar eine zweite Einsicht: Der Preis der notariellen Dienstleistung darf umso höher sein, je stärker sie die Wahrscheinlichkeit eines Vertragsbruchs senkt und je größer der im Konfliktfall drohende Schaden ist. Der erzielbare Wohlfahrtsgewinn ist mithin eine Funktion von Preis und Qualität der Dienstleistung. Diese Beobachtung ist für die tarifpolitische Debatte von erheblicher Bedeutung, denn sie verdeutlicht, dass die isolierte Betrachtung des Preises ökonomisch in die Irre führt: Ein niedriger Preis für eine wirkungslose Prüfung ist teurer als ein höherer Preis für eine wirksame. Der relevante Vergleichsmaßstab ist niemals der Preis allein, sondern stets das Verhältnis von Preis und präventiver Wirkung.

4.2. Das Zusammenfallen von privatem und sozialem Kalkül

Die wohl bedeutsamste Eigenschaft der Bedingung (5) betrifft das Verhältnis von privatem und gesellschaftlichem Vorteil. Die erwartete Schadensreduktion $(p - q_N) \cdot h$ fällt dem privaten Akteur unmittelbar zu: Es ist sein Schaden, der unwahrscheinlicher wird. Zugleich ist es aber auch der gesellschaftliche Schaden, denn der Wohlfahrtsverlust h verschwindet nicht durch Umverteilung, sondern durch Vermeidung. Weil die Bedingung die Durchsetzungskosten C_T nicht enthält, entfällt gerade jener Term, der im Fall der allgemeinen Rechtsberatung den Keil zwischen privatem und sozialem Kalkül treibt. Für den Schadensterm fallen privater und sozialer Effekt der notariellen Mitwirkung somit zusammen: Was dem Einzelnen nützt, nützt in gleichem Umfang der Gesellschaft, und umgekehrt. Diese Kongruenz gilt, wie Abschnitt 4.4 zeigt, nicht für den Durchsetzungskostenkanal, dessen Ersparnis überwiegend Dritten zufließt.

Dieses Zusammenfallen hat eine bemerkenswerte ordnungspolitische Konsequenz. Ein Unterversorgungsintervall der in Bedingung (4) beschriebenen Art existiert für die notarielle Mitwirkung im Grundmodell nicht; wo die Bedingung (5) erfüllt ist, wird die Leistung auch freiwillig nachgefragt, sofern die Akteure die Parameter korrekt einschätzen. Im Grundmodell bedarf die notarielle Mitwirkung daher, anders als die allgemeine Rechtsberatung, keiner Verpflichtung, um das gesellschaftlich effiziente

Niveau zu erreichen. Damit ist zugleich präzise benannt, worauf eine ökonomische Rechtfertigung der Formpflicht aufbauen muss: Sie muss entweder an systematischen Fehleinschätzungen der Akteure ansetzen, also an der Differenz zwischen wahrgenommenen und tatsächlichen Parametern, oder an Wirkungen der notariellen Mitwirkung, die dem einzelnen Gründer nicht zufließen. Der erste Weg führt über die Vertrauensguteigenschaft der Leistung[45] und die empirisch dokumentierte Neigung von Gründern zu systematischem Optimismus;[46] der zweite Weg führt über die externen Effekte der Missbrauchsabwehr und ist Gegenstand von Kapitel 5. Beide Wege sind komplementär, und erst ihre Zusammenführung ergibt das vollständige wohlfahrtsökonomische Bild.

4.3. Komparative Statik

Die Bedingung (5) lässt sich nach allen drei Parametern differenzieren, und jede dieser Ableitungen trägt eine wirtschaftspolitische Botschaft. Erstens steigt der Nettowohlfahrtseffekt linear in der Wahrscheinlichkeitsreduktion $p - q_N$. Alles, was die präventive Wirksamkeit der notariellen Prüfung erhöht, etwa fachliche Qualifikation, Sorgfaltsstandards, Prüftiefe und die Unabhängigkeit der Amtsführung, verschiebt die Vorteilhaftigkeitsschwelle nach unten; alles, was sie verwässert, verschiebt sie nach oben. Zweitens steigt der Nettowohlfahrtseffekt linear in der Schadenshöhe h. Die notarielle Mitwirkung ist daher umso wertvoller, je größer das im Rechtsgeschäft gebundene Konfliktpotenzial ist; für Bagatellgeschäfte ist sie schwerer zu rechtfertigen als für Gesellschaftsgründungen, bei denen Stammkapital, Haftungsfragen, Mitgliedschaftsrechte und langfristige Bindungen auf dem Spiel stehen. Genau diese Differenzierung nach der Bedeutung des Geschäfts kennzeichnet die österreichische Rechtsordnung, die die Formpflicht auf besonders folgenreiche Geschäftstypen konzentriert.[47] Drittens sinkt der Nettowohlfahrtseffekt linear im Preis P_N; Tarifsenkungen erhöhen ihn, allerdings nur, solange sie die Qualität und damit q_N unberührt lassen.

---

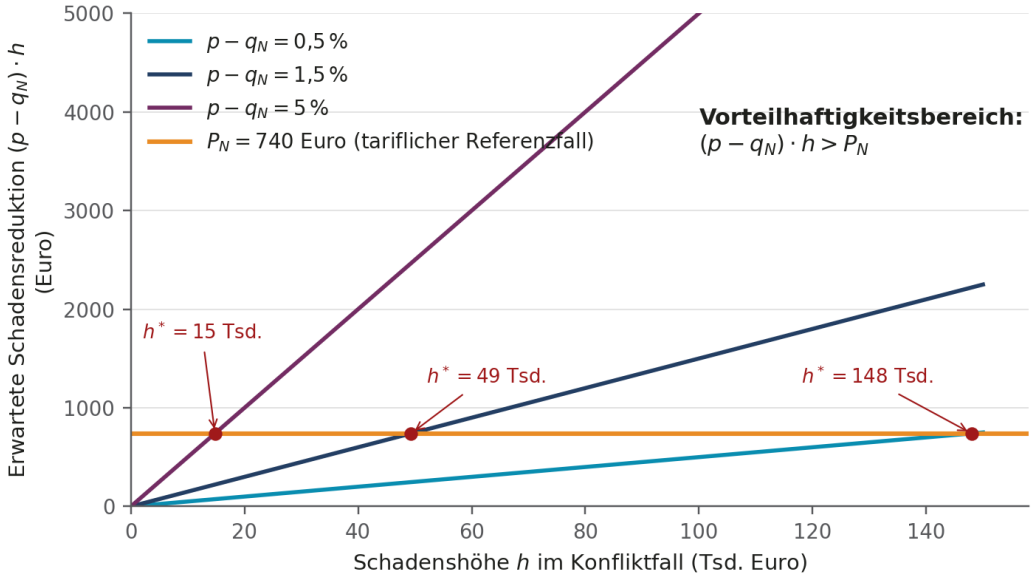
[45] Vgl. nochmals Dulleck, U., Kerschbamer, R. (2006), a.a.O.

[46] Vgl. nochmals Cooper, A. C., Woo, C. Y., Dunkelberg, W. C. (1988) sowie Camerer, C., Lovallo, D. (1999), a.a.O.

[47] Vgl. § 1 Notariatsaktsgesetz, RGBl. Nr. 76/1871 idgF, sowie § 4 Abs. 3 GmbHG.

Die in Kapitel 5 eingeführte Qualitätsabhängigkeit wird zeigen, dass diese Bedingung keineswegs selbstverständlich ist.

Abbildung 3: Die Vorteilhaftigkeitsbedingung der notariellen Mitwirkung



Anmerkung: Die Geraden bilden die erwartete Schadensreduktion $(p - q_N) \cdot h$ für alternative Werte der Wahrscheinlichkeitsreduktion ab; h* bezeichnet die Schadenshöhe, ab der die Bedingung (5) beim tariflichen Referenzfall erfüllt ist. Illustrative Parametrisierung.
Quelle: Economica.

Abbildung 3 verdichtet diese komparative Statik grafisch. Auf der Abszisse ist die Schadenshöhe h abgetragen, auf der Ordinate die erwartete Schadensreduktion. Jede Gerade entspricht einer alternativen Annahme über die Wahrscheinlichkeitsreduktion $p - q_N$. Die horizontale Linie markiert den Preis der notariellen Dienstleistung im tariflichen Referenzfall einer standardisierten GmbH-Gründung von rund 740 Euro, dessen empirische Fundierung in Kapitel 6 erörtert wird. Der Schnittpunkt jeder Geraden mit der Preislinie definiert die kritische Schadenshöhe $h*$, ab der die notarielle Mitwirkung vorteilhaft ist. Schon bei einer moderaten Wahrscheinlichkeitsreduktion von eineinhalb Prozentpunkten liegt diese Schwelle bei rund 49.000 Euro und damit in einer Größenordnung, die bei gesellschaftsrechtlichen Konflikten regelmäßig überschritten wird; bei einer Reduktion um fünf Prozentpunkte sinkt sie auf unter 15.000 Euro. Die Abbildung veranschaulicht damit die zentrale quantitative

Botschaft des Modells: Bei realistischen Schadenshöhen genügen bereits kleine präventive Wirkungen, um die Formkosten aufzuwiegen.

4.4. Lockerung der Annahmen und Korrekturterme

Die Eleganz der Bedingung (5) beruht auf der Annahme, dass die notarielle Urkunde streitige Durchsetzungsverfahren vollständig entbehrlich macht. Diese Annahme ist eine Idealisierung, und es ist zu prüfen, wie sich ihre Lockerung auswirkt. Sind notarielle Urkunden nicht ausnahmslos durchsetzbar, verbleibt auch in der dritten Welt ein Restbestand an streitigen Verfahren. Bezeichnet man die erwarteten Durchsetzungskosten je Regime explizit, so tritt zur erwarteten Schadensreduktion ein Term hinzu, der die Differenz der erwarteten Durchsetzungskosten zwischen der Welt ohne Vorsorge und der Welt mit notarieller Mitwirkung erfasst. Die Vorteilhaftigkeitsbedingung nimmt dann die allgemeinere Gestalt an:

$$(p - q_N) \cdot h + (p \cdot C_T^{\circ} - q_N \cdot C_T^{N}) > P_N \qquad (6)$$

Darin bezeichnet C_T° die gesamten Durchsetzungskosten je Streitfall in der Welt ohne vorgelagerte Rechtsdienstleistung und C_T^{N} die entsprechenden Kosten in der Welt mit notarieller Mitwirkung. Der Klammerterm ist die erwartete Ersparnis an Durchsetzungskosten. Er ist unter schwachen Bedingungen positiv, denn die notarielle Mitwirkung senkt beide Faktoren zugleich: Sie reduziert die Zahl der Streitfälle, weil $q_N < p$, und sie verbilligt die verbleibenden Streitfälle, weil die beweiskräftige Urkunde langwierige Tatsachenfeststellungen erübrigt, sodass $C_T^{N} < C_T^{\circ}$. Die vereinfachte Bedingung (5) erweist sich insoweit als konservativ: Sie unterzeichnet den Wohlfahrtsbeitrag der notariellen Mitwirkung, weil sie die Durchsetzungskostenersparnis auf null setzt. Gegenläufig zu erfassen ist allein, dass der Formzwang auch spätere Vertragsanpassungen verteuert, etwa die nach § 76 Abs. 2 GmbHG notariatsaktspflichtige Übertragung von Geschäftsanteilen.[48] Zu beachten ist ferner, dass mit dem Klammerterm auch die Durchsetzungskosten wieder in die Bedingung eingehen und insoweit die in Abschnitt 4.2 beschriebene Kongruenz von privatem und

[48] § 76 Abs. 2 GmbHG.

sozialem Kalkül partiell aufbricht: Von der Ersparnis an Staats- und Gegnerkosten profitiert der Gründer nicht unmittelbar, sodass ein Teil des Wohlfahrtsbeitrags erneut Externalitätscharakter annimmt und die freiwillige Nachfrage hinter dem sozialen Optimum zurückbleiben kann.

Eine zweite Lockerung betrifft die Risikoneutralität. Sind Gründer risikoavers, so bewerten sie die Beseitigung eines unsicheren Schadens höher als dessen Erwartungswert; auf der linken Seite der Bedingung (5) tritt eine Risikoprämie hinzu, und die Vorteilhaftigkeitsschwelle sinkt. Eine dritte Lockerung betrifft die Informationsannahme. Unterschätzen Gründer die Konfliktwahrscheinlichkeit p oder die Schadenshöhe *h* systematisch, so weicht die wahrgenommene von der tatsächlichen Vorteilhaftigkeit ab: Die Leistung kann objektiv vorteilhaft sein und dennoch nicht freiwillig nachgefragt werden. In dieser Konstellation wirkt die Formpflicht wie ein verpflichtender Mindestqualitätsstandard im Sinne der Theorie der Berufsregulierung: Wo der Nachfrager die Qualität und den Wert der Leistung nicht beurteilen kann, sichert der Standard das effiziente Niveau gegen das Urteilsvermögen des Augenblicks ab.[49] Viertens wurde bislang unterstellt, dass die Parameter exogen sind; tatsächlich hängen q_N und die Abfangleistung gegenüber missbräuchlichen Vorgängen von der institutionellen Ausgestaltung des Notariats ab, und diese Endogenisierung kann den Nettonutzen auch verringern. Fünftens erfasst P_N nur das Honorar; eine vollständige Kostenrechnung hat die Zeit- und Verzögerungskosten der Gründer, die Kosten von Gründungen, die wegen der Formkosten unterbleiben oder in andere Rechtsformen und Jurisdiktionen ausweichen, sowie die Fehlalarm- und Verzögerungskosten redlicher Vorgänge einzubeziehen; die Module 3 und 4 stellen hierfür die Verlagerungs- und Präferenzdaten bereit. Sechstens schließlich vergleicht Bedingung (5) die notarielle Mitwirkung mit der Welt ohne jede Vorsorge. Die wirtschaftspolitisch relevante Alternative ist jedoch die beste notarfreie Gründungsvariante, etwa mit digitaler Identifikation, Identifizierung durch ein Kreditinstitut, Registerprüfung und

[49] Vgl. nochmals Leland, H. E. (1979), a.a.O.

optionaler anwaltlicher Beratung. Bezeichnen q_A und P_A Schadenswahrscheinlichkeit und Preis dieser Alternative, so lautet die Differenzbedingung:

$$(q_A - q_N) \cdot h > P_N - P_A \tag{6a}$$

Da $q_A < p$ und $P_A > 0$ gilt, verändert die Differenzbetrachtung beide Seiten der Bedingung: Die erforderliche Wahrscheinlichkeitsreduktion bezieht sich nur noch auf den notarspezifischen Zusatzbeitrag, zugleich sinkt die zu rechtfertigende Preisdifferenz. Die Lage von q_A ist empirisch offen; das österreichische Recht bietet mit der vereinfachten Gründung nach § 9a GmbHG ein Vergleichsregime, an dem sie in Modul 2 gemessen werden kann. Die Break-even-Werte in Kapitel 6 sind daher als Referenz gegenüber der Welt ohne Vorsorge zu lesen und für die Differenzbedingung entsprechend anzupassen.

4.5. Wohlfahrtsökonomische Einordnung

Die Lockerungen des Abschnitts 4.4 zeigen, dass Bedingung (5) keine generelle Untergrenze ist: Die Vernachlässigung der Durchsetzungskostenersparnis und der Risikoaversion wirkt konservativ, die Endogenität der Qualität und die Verfügbarkeit notarfreier Substitute wirken in die Gegenrichtung. Normativ benennt die Bedingung damit die Beweislast beider Seiten der Debatte: Wer die Formpflicht verteidigt, muss darlegen, dass die präventive Wirkung real und hinreichend groß ist; wer sie abschaffen will, muss darlegen, dass dieselbe Wirkung durch mildere Mittel zu geringeren Gesamtkosten über den Lebenszyklus erzielbar ist.

5.

Erweiterung des Modells

Das Grundmodell ist zu aktualisieren und zu erweitern, weil sich seit seiner Entwicklung drei Parameter wesentlich verschoben haben: der Aufgabenbestand des Notariats, das Tarifsystem und die Marktstruktur. Dieses Kapitel dokumentiert die Verschiebungen, bildet sie formal ab und leitet die erweiterte Vorteilhaftigkeitsbedingung her, die den analytischen Schlussstein des Moduls bildet.

5.1. Veränderte Rahmenbedingungen seit der Modellentwicklung

Die erste Verschiebung betrifft den Aufgabenbestand. Das Notariat ist heute in ein dichtes Netz unionsrechtlicher und nationaler Sorgfalts-, Prüf- und Meldepflichten eingebunden, das zur Zeit der ursprünglichen Modellentwicklung erst in Ansätzen bestand. Die Entwicklung lässt sich entlang der unionsrechtlichen Rechtsakte nachzeichnen: Bezog die zweite Geldwäsche-Richtlinie die Notare und die übrigen rechtsberatenden Berufe erstmals in den Kreis der Verpflichteten ein, so haben die vierte und die fünfte Geldwäsche-Richtlinie den risikobasierten Ansatz, die Pflichten zur Kundenidentifizierung und zur Feststellung der wirtschaftlichen Eigentümer sowie die Verdachtsmeldepflichten nochmals erheblich ausgeweitet und verschärft.[50] National konkretisieren die Notariatsordnung und die einschlägigen Sorgfaltspflichtbestimmungen diese Aufgaben;[51] hinzu treten die Einbindung des Notariats in die Feststellung und Überprüfung wirtschaftlicher Eigentümer nach dem Wirtschaftliche Eigentümer Registergesetz[52] sowie die registerförmigen Sicherungsinstrumente des Berufsstandes, namentlich das Treuhandregister und die zentralen Urkundenregister, deren Führung der Standesvertretung gesetzlich übertragen ist.[53] Diese Aufgaben erweitern die präventive Schutzwirkung der notariellen Mitwirkung über die ursprünglich modellierte Vertragssicherung hinaus: Der Notar prüft nicht mehr nur die Rechts-

[50] Richtlinie 2001/97/EG vom 4. Dezember 2001 (2. Geldwäsche-Richtlinie); Richtlinie (EU) 2015/849 vom 20. Mai 2015 (4. Geldwäsche-Richtlinie), geändert durch Richtlinie (EU) 2018/843 vom 30. Mai 2018 (5. Geldwäsche-Richtlinie).

[51] Vgl. insbesondere §§ 36a ff. Notariatsordnung (NO), RGBl. Nr. 75/1871 idgF.

[52] Wirtschaftliche Eigentümer Registergesetz (WiEReG), BGBl. I Nr. 136/2017 idgF.

[53] Vgl. Österreichische Notariatskammer (2023): Das österreichische Notariat. Ein Überblick, Stand November 2023.

geschäftsqualität im Interesse der Beteiligten, sondern filtert im öffentlichen Interesse missbräuchliche Vorgänge aus dem Wirtschaftsverkehr.

Die zweite Verschiebung betrifft das Tarifsystem. Der Preisparameter P_N ist kein Marktpreis, sondern ein regulierter Tarif nach dem Notariatstarifgesetz,[54] der mehrfach legislativ verändert wurde, zuletzt mit deutlich preissenkender Wirkung für den Gründungsfall. Drei Eingriffe sind für die Kalibrierung unmittelbar relevant. Erstens ist der von bis zu vier natürlichen Personen abgeschlossene Gesellschaftsvertrag einer GmbH nach § 5 Abs. 8 NTG nur mit der Hälfte des Stammkapitals als Bemessungsgrundlage zu bewerten. Zweitens hat das Gesellschaftsrechts-Änderungsgesetz 2023 das Mindeststammkapital der GmbH mit Wirkung vom 1. Jänner 2024 von 35.000 Euro auf 10.000 Euro abgesenkt, wodurch sich die wertabhängigen Gebühren des Standardfalls entsprechend verringert haben.[55] Drittens privilegiert § 5 Abs. 8a NTG die vereinfachte, auf den gesetzlichen Mindestinhalt beschränkte Errichtungserklärung einer Ein-Personen-GmbH mit einer fixen Bemessungsgrundlage von lediglich 500 Euro; für begünstigte Neugründungen entfallen überdies nach dem Neugründungs-Förderungsgesetz die Gerichts- und Eintragungsgebühren.[56] Parallel dazu hat sich der Rechtsrahmen der Gründungsform selbst geöffnet: Die Digitalisierungsrichtlinie verpflichtet die Mitgliedstaaten zur Ermöglichung der Online-Gründung und lässt die notarielle Mitwirkung per Videoidentifikation ausdrücklich zu,[57] die vereinfachte Gründung nach § 9a GmbHG ersetzt den Notariatsakt durch die Identifizierung über ein Kreditinstitut, und das FlexKapGG lässt die Übertragung von Geschäftsanteilen auch durch eine von einem Rechtsanwalt errichtete Urkunde zu.[58]

---

[54] Notariatstarifgesetz (NTG), BGBl. Nr. 576/1973 idgF.

[55] Gesellschaftsrechts-Änderungsgesetz 2023 (GesRÄG 2023), BGBl. I Nr. 179/2023; die Absenkung des Mindeststammkapitals gemäß § 6 Abs. 1 GmbHG trat mit 1. Jänner 2024 in Kraft.

[56] § 5 Abs. 8 und Abs. 8a NTG idgF; zur Gebührenbefreiung begünstigter Neugründungen Neugründungs-Förderungsgesetz (NeuFöG), BGBl. I Nr. 106/1999 idgF.

[57] Richtlinie (EU) 2019/1151 vom 20. Juni 2019 zur Änderung der Richtlinie (EU) 2017/1132 im Hinblick auf den Einsatz digitaler Werkzeuge und Verfahren im Gesellschaftsrecht.

[58] § 12 FlexKapGG, BGBl. I Nr. 179/2023.

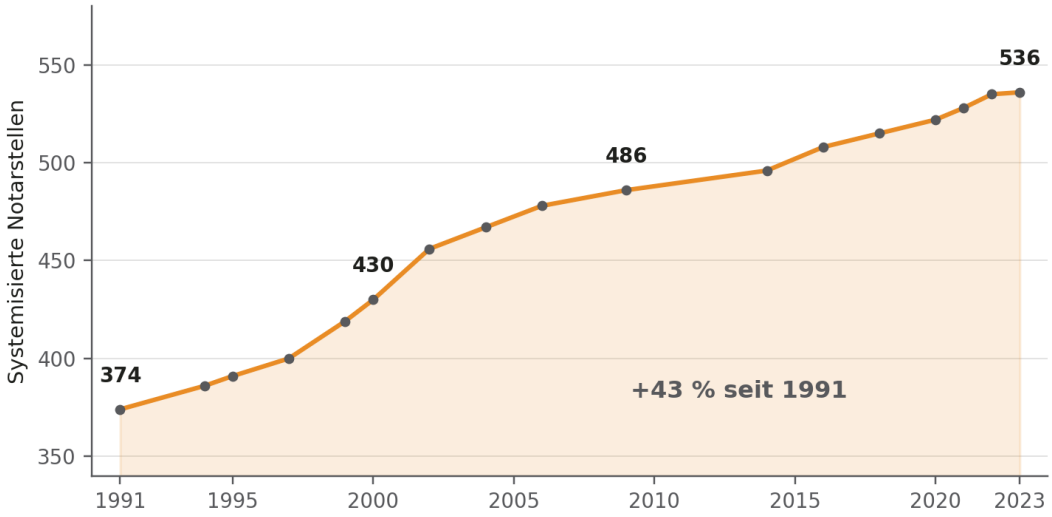
Die dritte Verschiebung betrifft die Marktstruktur: Die Zahl der systemisierten Notarstellen wurde von 374 im Jahr 1991 über 430 im Jahr 2000 und 486 im Jahr 2009 auf 536 im Jahr 2023 ausgeweitet, eine Erhöhung um mehr als 40 Prozent, die deutlich über dem Bevölkerungswachstum desselben Zeitraums liegt; Abbildung 4 zeichnet diese Entwicklung nach.[59] Für die Modellbildung bedeutsam ist, dass Wettbewerbsintensität und Auslastung auf die Qualität der Amtsführung wirken können, und zwar in beide Richtungen: Wettbewerb kann Dienstleistungsqualität und Innovationsbereitschaft erhöhen, er kann aber bei regulierten Preisen und unbeobachtbarer Qualität auch Anreize schaffen, die Prüftiefe zu reduzieren, um Durchlaufzeiten und Stückkosten zu senken. Die Literatur zur Deregulierung notarieller Märkte diskutiert beide Effekte; die Evaluierung der niederländischen Tariffreigabe fand Preiseffekte bei zugleich uneinheitlichen Qualitätswirkungen und mahnt insbesondere dort zur Vorsicht, wo eine Qualitätsverschlechterung Dritte trifft.[60]

---

[59] Österreichische Notariatskammer (2021, 2023): Das österreichische Notariat. Ein Überblick, Stand Dezember 2021 und November 2023. Die Bevölkerung Österreichs wuchs im selben Zeitraum von rund 7,8 auf rund 9,1 Millionen, also um etwa ein Sechstel (Statistik Austria, Bevölkerungsstand).

[60] Nahuis, R., Noailly, J. (2005): Competition and Quality in the Notary Profession, CPB Document No. 94, Den Haag: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis; vgl. nochmals Van den Bergh, R., Montangie, Y. (2006), a.a.O.

Abbildung 4: Entwicklung der Zahl der Notarstellen in Österreich



Anmerkung: Systemisierte Notarstellen zum jeweiligen Stand; Wert für 2023 per November 2023.
Quelle: Österreichische Notariatskammer; Darstellung: Economica.

5.2. Erweiterte Notation: Qualität, Missbrauch und Abfangwahrscheinlichkeit

Zur Abbildung dieser Verschiebungen wird das Modell um vier Größen erweitert. Der Qualitätsparameter θ erfasst die Sorgfalt und Prüftiefe der notariellen Amtsführung; er hängt von der Haftungserwartung, der Aufsichtsintensität und der Wettbewerbsintensität ab, wobei die ersten beiden Einflüsse die Qualität erhöhen und das Vorzeichen des dritten theoretisch offen ist. Er wirkt auf zwei Wahrscheinlichkeiten: auf die notarielle Schadenswahrscheinlichkeit $q_N(\theta)$, die mit steigender Qualität sinkt, und auf die Abfangwahrscheinlichkeit $\sigma_N(\theta)$, die mit steigender Qualität wächst. $\sigma_N(\theta)$ bezeichnet dabei den notarspezifischen Zusatzbeitrag zur Missbrauchsabwehr, also die Wahrscheinlichkeit, dass ein missbräuchlicher Gründungsvorgang durch die notarielle Prüfung erkannt und verhindert oder gemeldet wird, der von den bei notarfreier Gründung verbleibenden Verpflichteten (Kreditinstitute bei Kontoeröffnung und Kapitaleinzahlung, Firmenbuchgericht, Registerbehörde nach dem WiEReG) nicht abgefangen worden wäre. Die Externalität ist mithin nicht die gesamte Filterleistung, sondern die Differenz gegenüber der besten notarfreien Alternative; ihre Höhe ist empirisch offen. Es bezeichne ferner λ den Anteil missbräuchlicher Gründungsvorgänge an allen Gründungsvorgängen, etwa zu Zwecken der Geldwäsche oder der Terrorismusfinanzierung, und D_G den erwarteten gesamtwirtschaftlichen Schaden

eines nicht abgefangenen Missbrauchsfalls. In D_G gehen neben den unmittelbaren Vermögensschäden der Geschädigten auch die Folgekosten für die Integrität des Wirtschaftsstandorts, die Kosten nachgelagerter Strafverfolgung und die Erosion des Vertrauens in das Registerwesen ein; die Bewertungsproblematik dieses Parameters wird in Modul 5 vertieft.[61]

5.3. Private und gesellschaftliche Wohlfahrtseffekte

Mit dieser Notation lassen sich ein privater und ein gesellschaftlicher Wohlfahrtseffekt der notariellen Mitwirkung unterscheiden. Der private Wohlfahrtseffekt des Gründers umfasst die erwartete Reduktion seines eigenen Schadens abzüglich des Honorars:

$$W_{priv} = (p - q_M(\theta)) \cdot h - P_N \quad (7)$$

Der gesellschaftliche Wohlfahrtseffekt enthält darüber hinaus den präventiven Schutzwert der Missbrauchsabwehr, der dem einzelnen Gründer nicht zufließt:

$$W_{soz} = (p - q_M(\theta)) \cdot h + \lambda \cdot \sigma_N(\theta) \cdot D_G - P_N \quad (8)$$

Die analytische Pointe der Erweiterung liegt im Zusatzterm $\lambda \cdot \sigma_N(\theta) \cdot D_G$, der im Folgenden als Gatekeeper-Externalität bezeichnet wird. Er beziffert den erwarteten gesamtwirtschaftlichen Schaden, der dadurch vermieden wird, dass die verpflichtende vorgelagerte Befassung des Notars missbräuchliche Vorgänge mit Wahrscheinlichkeit $\sigma_N(\theta)$ abfängt. Dieser Wohlfahrtsbeitrag ist ein reines öffentliches Gut: Er kommt den potenziellen Opfern von Wirtschaftskriminalität, dem Fiskus und der Integrität des Standorts zugute, nicht aber dem redlichen Gründer, der das Honorar entrichtet, und erst recht nicht dem unredlichen, der die Prüfung zu vermeiden sucht. Kein einzelner Nachfrager ist daher bereit, für diese Filterleistung zu zahlen; sie kann nur über eine Befassung aller Gründungsvorgänge erbracht werden, weil sich der Missbrauch ex ante nicht von der redlichen Gründung unterscheiden lässt. Genau hierin liegt

---

[61] Zur ökonomischen Analyse der Kriminalitätskosten grundlegend Becker, G. S. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, Journal of Political Economy, 76(2), 169-217.

die ökonomische Logik der Gatekeeper-Strategie: Die Kontrolle wird an jener Engstelle institutionalisiert, die jeder Vorgang passieren muss.[62]

Aus der Gegenüberstellung der Gleichungen (7) und (8) folgt die wohlfahrtsökonomische Begründung der Formpflicht in ihrer präzisen Form. Sie greift in jener Parameterkonstellation, in der der gesellschaftliche Wohlfahrtseffekt positiv, der private jedoch nicht hinreichend ist:

$$W_{soz} > 0 \geq W_{priv} \tag{9}$$

Ist die Bedingung (9) erfüllt, so führt eine rein freiwillige Inanspruchnahme zu einer aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu geringen Schutzquote: Ein Teil der Gründer würde die notarielle Mitwirkung abwählen, obwohl ihre gesellschaftliche Bilanz positiv ist, weil der Externalitätsterm in ihrem privaten Kalkül nicht vorkommt. Die verpflichtende Mitwirkung lässt sich in dieser Lesart als Instrument zur Internalisierung einer positiven Externalität deuten, ökonomisch verwandt mit der Begründung verpflichtender Sicherheits-, Prüf- und Zulassungsstandards in anderen Bereichen, von der Fahrzeugüberprüfung bis zur Abschlussprüfung von Kapitalgesellschaften.[63] Zwei Präzisierungen sind anzufügen. Erstens gilt die Formpflicht uniform für eine heterogene Gründerpopulation; bei streuender Schadenshöhe h zwingt sie auch Gründer mit negativem gesellschaftlichem Effekt in die Leistung, sodass sie wohlfahrtssteigernd nur dann ist, wenn die Summe von W_{soz} über jene Gründer, die freiwillig nicht nachfragen würden, positiv ist. Zweitens ist der Kaufzwang gegenüber einer Finanzierung der Gatekeeper-Leistung aus allgemeinen Mitteln, deren Inzidenz nicht die redlichen Gründer träfe, ein Zweitbestinstrument; seine Rechtfertigung liegt in den geringeren Erhebungs- und Kontrollkosten der Verpflichtung an der Engstelle. Abbildung 5 veranschaulicht die Konstellation: Zwischen dem Preis, bei dem die freiwillige Nachfrage abbricht, und dem Preis, bei dem auch die gesellschaftliche

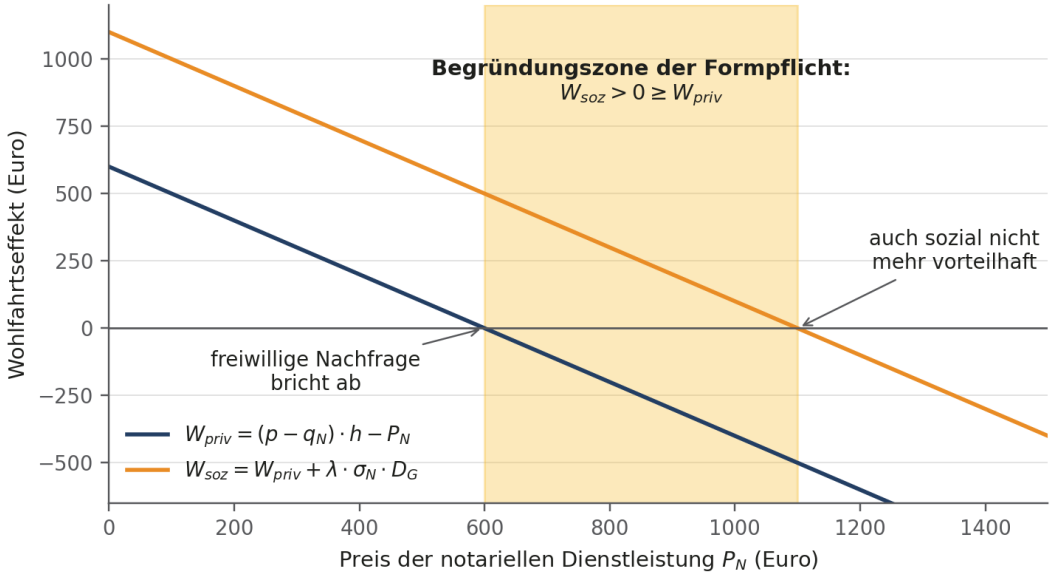
---

[62] Vgl. nochmals Kraakman, R. H. (1986), a.a.O.

[63] Grundlegend zur Internalisierung externer Effekte Pigou, A. C. (1920): The Economics of Welfare, London: Macmillan.

Bilanz negativ wird, öffnet sich eine Begründungszone der Formpflicht, deren Breite dem Externalitätsterm entspricht.

Abbildung 5: Gatekeeper-Externalität und Begründungszone der Formpflicht



Anmerkung: Illustrative Parametrisierung mit $(p - q_N) \cdot h = 600$ Euro und $\lambda \cdot \sigma_N \cdot D_G = 500$ Euro je Gründungsvorgang; die empirische Kalibrierung der Parameter ist Gegenstand der Module 4 und 5.
Quelle: Economica.

Drei Eigenschaften der Bedingung (9) verdienen Hervorhebung. Erstens ist sie eine Existenzbedingung, keine Bestandsgarantie: Ob die Konstellation empirisch vorliegt, hängt von den Parametern λ, $\sigma_N(\theta)$ und D_G ab, deren Messung anspruchsvoll ist und in den Modulen 4 und 5 erfolgt. Zweitens ist die Begründungszone nach oben begrenzt: Übersteigt der Tarif die Summe aus privatem Nutzen und Externalität, so wird die Formpflicht auch gesellschaftlich zur Last; die Formpflicht rechtfertigt keinen beliebigen Preis, sondern nur einen Preis innerhalb der Zone. Drittens hängt die Zone von der Qualität ab: Sinkt θ, so sinken die präventive Wirkung und die Abfangwahrscheinlichkeit, die Zone verengt sich, und die Formpflicht verliert an Begründung. Qualitätssicherung ist damit Bedingung der Gültigkeit des Arguments.

5.4. Wettbewerb, Tarif und Qualität im erweiterten Modell

Das erweiterte Modell erlaubt schließlich eine präzisere Analyse der beiden verbleibenden Parameterverschiebungen. Die Tarifpolitik wirkt im Modell doppelt: unmittelbar über P_N in den Gleichungen (7) bis (9) und mittelbar über die Kostendeckung der Amtsstellen auf die Qualität θ. Ein Tarif, der die Kosten sorgfältiger Prüfung nicht mehr deckt, erzwingt entweder Quersubventionierung aus anderen Geschäftsfeldern oder eine Reduktion der Prüftiefe; im zweiten Fall steigt die Schadenswahrscheinlichkeit $q_N(\theta)$, die Abfangwahrscheinlichkeit $\sigma_N(\theta)$ fällt, und der scheinbare Wohlfahrtsgewinn der Tarifsenkung wird durch die Entwertung der Prüfleistung konterkariert. Die Wettbewerbsintensität wirkt über θ sowie über die Zugangs- und Zeitkosten der Nachfrager, und ihr Vorzeichen für die Qualität ist theoretisch unbestimmt: Positiv wirkt der Reputationswettbewerb um Sorgfalt und Servicequalität, negativ wirkt bei regulierten Preisen der Mengenwettbewerb, der die je Vorgang aufgewendete Prüfzeit unter Druck setzt. Welcher Effekt überwiegt, ist eine empirische Frage; das Modell stellt hierfür die Struktur bereit, indem es die Wirkung der Marktstruktur vollständig in den beiden messbaren Kanälen $q_N(\theta)$ und $\sigma_N(\theta)$ bündelt. Die verfügbaren Strukturdaten unterstreichen die quantitative Relevanz dieses Kanals: Einem Bestand von 536 Notarstellen stehen jährlich rund 120.000 notarielle Urkunden, 280.000 Privaturkunden und etwa eine Million Beglaubigungen gegenüber, bei einem Verhältnis von rund einer Notarstelle je 16.600 Einwohner.[64] Ob die Ausweitung der Stellenzahl die Qualität über den Reputationswettbewerb gehoben oder über den Mengenwettbewerb unter Druck gesetzt hat, ist anhand der Bestands- und Präferenzdaten der Module 2 und 4 zu prüfen.

[64] Vgl. nochmals Österreichische Notariatskammer (2023), a.a.O.

6.

Kalibrierung und Sensitivität

Das theoretische Modell gewinnt argumentative Kraft erst durch seine Konfrontation mit realen Größenordnungen. Dieses Kapitel entwickelt die Kalibrierung des Moduls: Es verankert den Preisparameter empirisch in der tariflichen Systematik des Notariatstarifgesetzes, bestimmt die Break-even-Werte der übrigen Parameter und prüft die Sensitivität der Ergebnisse gegenüber den vereinfachenden Annahmen. Die Architektur ist so angelegt, dass vertiefende Parameter, wie sie die empirischen Module 2 bis 5 liefern werden, ohne Änderung der Modellstruktur eingesetzt werden können.

6.1. Der tarifliche Referenzfall als Preisanker

Den empirischen Anker der Kalibrierung bildet der tarifliche Referenzfall der GmbH-Gründung. Bereits heute existiert ein tarifliches Modell des Notars, das eine konkrete Bezifferung erlaubt: Die Gründung einer GmbH mit einem standardisierten Vier-Personen-Mustervertrag schlägt mit einem unterstellten Betrag in der Größenordnung von rund 740 Euro zu Buche.[65] Dieser Wert fügt sich konsistent in die in Abschnitt 5.1 dargestellte tarifliche Systematik: Bei einer Bemessungsgrundlage von 5.000 Euro, dem halben gesetzlichen Mindeststammkapital, ergibt sich einschließlich der erforderlichen Beglaubigungen und Nebenleistungen ein Honorarvolumen in dieser Größenordnung.[66] Der Wert dient als empirischer Anker für den Preisparameter P_N in den Bedingungen (5) bis (9) und ist in zweifacher Hinsicht konservativ: Er bildet den Standardfall ohne besondere Gestaltungsanforderungen ab, und er überzeichnet die Formkosten der vereinfachten Ein-Personen-Gründung mit ihrer fixen Bemessungsgrundlage von 500 Euro. Die Ergebnisse der früheren Ist-Erhebung Formpflicht von Economica können ergänzend als Kalibrierungsgrundlage für Beratungsaufwand und Dauer herangezogen werden.

---

[65] Tariflicher Referenzfall.

[66] § 5 Abs. 8 NTG idgF; zur Absenkung des Mindeststammkapitals § 6 Abs. 1 GmbHG idF des Gesellschaftsrechts-Änderungsgesetzes 2023, BGBl. I Nr. 179/2023.

6.2. Break-even-Analyse

Mit dem Preisanker lässt sich die Vorteilhaftigkeitsbedingung (5) in eine Break-even-Bedingung umformen. Gefragt wird, welche Senkung der Schadenswahrscheinlichkeit mindestens erforderlich ist, damit die notarielle Mitwirkung bei gegebener Schadenshöhe vorteilhaft ist:

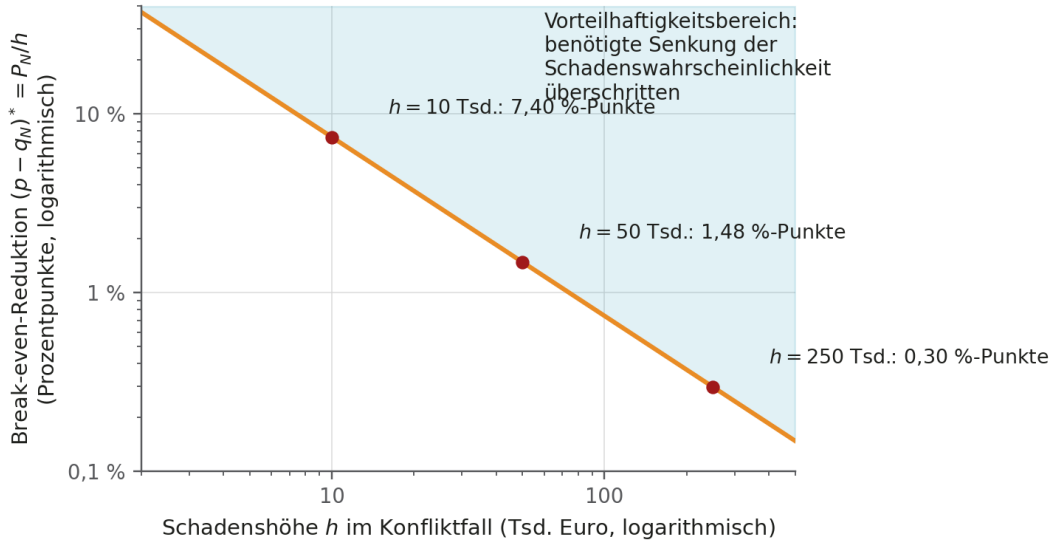
$$(p - q_N)* = P_N / h \tag{10}$$

Die Break-even-Reduktion fällt mit der Schadenshöhe: Je größer der im Konfliktfall drohende Schaden, desto geringer die präventive Wirkung, die zur Rechtfertigung des Tarifs genügt. Abbildung 6 zeigt den Verlauf für den Referenzfall von 740 Euro. Bei einer Schadenshöhe von 10.000 Euro erfordert die Vorteilhaftigkeit eine Reduktion der Konfliktwahrscheinlichkeit um 7,4 Prozentpunkte, bei 50.000 Euro genügen rund 1,5 Prozentpunkte, bei 250.000 Euro rund 0,3 Prozentpunkte. Zur Einordnung: Bei gesellschaftsrechtlichen Konflikten um Anteilsrechte, Abfindungen oder Kapitalaufbringung liegen die Streitwerte erfahrungsgemäß im fünf- bis siebenstelligen Bereich,[67] wobei der Streitwert als Obergrenze für h zu lesen ist, weil er Umverteilungen zwischen den Parteien einschließt; ein einziger vermiedener Rechtsstreit bindet gleichwohl typischerweise Durchsetzungsressourcen, die ein Vielfaches des Gründungstarifs ausmachen. Die Break-even-Analyse zeigt somit, dass die Bedingung bei Schadenshöhen im fünfstelligen Bereich bereits mit Wahrscheinlichkeitsreduktionen von ein bis zwei Prozentpunkten erfüllt wäre; ob Reduktionen dieser Größenordnung tatsächlich erzielt werden und wie sie sich gegenüber der notarfreien Alternative nach Bedingung (6a) verteilen, ist empirisch offen und Gegenstand von Modul 2. Umgekehrt gilt für Bagatellgeschäfte mit geringem Schadenspotenzial, dass die Bedingung anspruchsvoll bleibt; das Modell liefert somit zugleich das Kriterium für eine sachgerechte Abgrenzung des formpflichtigen Bereichs.

---

[67] Zur Einordnung: Die Wertgrenze der bezirksgerichtlichen Zuständigkeit in Zivilrechtssachen liegt bei 15.000 Euro (§ 49 Abs. 1 JN); gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten fallen überwiegend in die Zuständigkeit der Landes- und Handelsgerichte.

Abbildung 6: Break-even-Sensitivität des tariflichen Referenzfalls



Anmerkung: Doppelt logarithmische Darstellung der Bedingung (10) für P_N = 740 Euro. Die markierten Punkte bezeichnen ausgewählte Schadenshöhen.
Quelle: Economica.

6.3. Sensitivität der vereinfachenden Annahmen

Die in Abschnitt 4.4 diskutierten Lockerungen wirken auf die Break-even-Werte in bekannter Richtung: Durchsetzungskostenersparnis und Risikoaversion senken die erforderliche präventive Wirkung, weil jeder vermiedene oder verkürzte Rechtsstreit zusätzlich Partei- und Justizressourcen spart und risikoaverse Gründer die Schadensvermeidung höher bewerten als deren Erwartungswert; die Endogenität der Qualität und die Verfügbarkeit notarfreier Substitute erhöhen sie. Die Substitutionsfrage ist dabei keine Frage der Kalibrierung, sondern der institutionellen Alternativenprüfung, die Modul 4 anhand der Präferenz- und Zahlungsbereitschaftsdaten und Modul 5 anhand internationaler Vergleiche leistet. Für die Gatekeeper-Externalität schließlich gilt: Ihre Aufnahme in die Kalibrierung erfordert aggregierte Daten zur notariellen Prüf- und Meldetätigkeit sowie eine konservative Bewertung des Parameters D_G; ihre quantitative Besetzung bleibt daher Modul 5 vorbehalten. Für die Zwecke des vorliegenden Moduls wird der Externalitätsterm mit null angesetzt. Er kann die Bilanz nur verbessern, da er nicht negativ werden kann; die mit der Prüfung verbundenen Fehlalarm- und Verzögerungskosten redlicher Vorgänge sind jedoch gesondert zu erfassen und in Modul 5 gegenzurechnen.

7.

Implikationen für die EU-Inc.-Debatte

Die entwickelte Theorie erlaubt eine präzise Einordnung des Kommissionsvorschlags. Die EU Inc. senkt unstreitig bestimmte Transaktionskosten: Mehrfachgründungskosten bei grenzüberschreitender Präsenz, Such- und Orientierungskosten durch ein einheitliches Regelwerk sowie Geschwindigkeit und unmittelbaren Aufwand der Registrierung.[68] Diese Effekte sind real und in der Sprache des Modells eine Senkung der Ex-ante-Kosten. Die Analyse der Kapitel 3 bis 5 zeigt jedoch, dass die wohlfahrtsökonomische Gesamtbilanz davon abhängt, was mit den übrigen Termen geschieht. Entfällt die vorgelagerte unabhängige Prüfinstanz, so steigt ceteris paribus die Schadenswahrscheinlichkeit von q_N auf das Niveau q_A der notarfreien Alternative, dessen Lage empirisch zu bestimmen ist, die Abfangwahrscheinlichkeit für missbräuchliche Vorgänge sinkt auf das Niveau der verbleibenden Verpflichteten, und der notarspezifische Externalitätsterm entfällt; die eingesparten Gründungskosten stehen dann erhöhten erwarteten Durchsetzungs-, Streit- und Missbrauchskosten gegenüber, die zeitversetzt, stochastisch und überwiegend bei Dritten anfallen. Ob diese Verschiebung per saldo wohlfahrtsmindernd wirkt, ist empirisch offen; die Module 2 bis 5 sind exakt auf die Messung der hierfür maßgeblichen Parameter zugeschnitten. Die verbreitete Gleichsetzung von Gründungskostensenkung und Wohlfahrtsgewinn greift jedenfalls zu kurz, weil sie die Lebenszyklusperspektive auf die Gründungsphase verkürzt.

Hinzu tritt die Verschiebung der Kostenträgerschaft. Die Gründungsersparnis fällt dem einzelnen Gründer zu, während die zusätzlichen Durchsetzungs- und Missbrauchskosten häufig von der Allgemeinheit getragen werden: von Gläubigern, deren Forderungen ausfallen, vom Fiskus, dessen Ansprüche schwerer durchsetzbar werden, von der Justiz, deren Verfahren sich mehren, und vom Standortvertrauen insgesamt. In der Sprache des Modells wandert ein Teil der Kosten aus dem privaten Kalkül in den Externalitätsterm. Eine institutionelle Reform, die private Ersparnisse durch vergesellschaftete Risiken erkauft, kann eine private Gründungsexpansion mit einer negativen gesellschaftlichen Bilanz verbinden; ob dies der Fall ist, entscheiden

---

[68] Vgl. die Begründung des Entwurfs, COM(2026) 321 final, sowie Letta, E. (2024): Much More than a Market, a.a.O.

die Parameter λ, σ_N und D_G. Ferner ist die Mobilität des Satzungssitzes zu bedenken, die der Vorschlag ermöglicht: Die Entkopplung von rechtlichem Sitz und wirtschaftlicher Tätigkeit eröffnet Spielräume für Regulierungsarbitrage, wie sie die niederlassungsrechtliche Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs seit Centros, Überseering und Inspire Art für Zweigniederlassungskonstruktionen dokumentiert hat.[69] Das analytische Referenzmodell hierfür liefert die amerikanische Debatte um den Delaware-Effekt, in der seit Jahrzehnten umstritten ist, ob der Wettbewerb der Jurisdiktionen um Inkorporationen die Qualität des Gesellschaftsrechts hebt oder senkt;[70] die europäische Evidenz zeigt, dass Gründungsentscheidungen auf Kosten- und Regulierungsunterschiede tatsächlich reagieren.[71] Ob ein solcher Wettbewerb wohlfahrtsmindernd oder wohlfahrtssteigernd wirkt, hängt nach dem Stand der Theorie genau davon ab, ob die zur Disposition stehenden Standards positive externe Effekte erzeugen, die im individuellen Wahlkalkül unberücksichtigt bleiben;[72] für die hier analysierte Gatekeeper-Funktion ist dies nach Gleichung (8) der Fall, weshalb ein Unterbietungswettbewerb bei den Gründungsstandards wohlfahrtstheoretisch nicht neutral wäre.

---

[69] EuGH 9.3.1999, Rs. C-212/97, Centros; EuGH 5.11.2002, Rs. C-208/00, Überseering; EuGH 30.9.2003, Rs. C-167/01, Inspire Art; zur grenzüberschreitenden Umwandlung ferner EuGH 25.10.2017, Rs. C-106/16, Polbud.

[70] Cary, W. L. (1974): Federalism and Corporate Law: Reflections upon Delaware, Yale Law Journal, 83(4), 663-705; die Gegenposition bei Winter, R. K. (1977): State Law, Shareholder Protection, and the Theory of the Corporation, Journal of Legal Studies, 6(2), 251-292; vermittelnd Romano, R. (1985): Law as a Product: Some Pieces of the Incorporation Puzzle, Journal of Law, Economics, and Organization, 1(2), 225-283, sowie Bebchuk, L. A. (1992): Federalism and the Corporation: The Desirable Limits on State Competition in Corporate Law, Harvard Law Review, 105(7), 1435-1510.

[71] Becht, M., Mayer, C., Wagner, H. F. (2008): Where Do Firms Incorporate? Deregulation and the Cost of Entry, Journal of Corporate Finance, 14(3), 241-256.

[72] Tiebout, C. M. (1956): A Pure Theory of Local Expenditures, Journal of Political Economy, 64(5), 416-424, zeigt die Effizienz des Standortwettbewerbs gerade unter der Annahme fehlender externer Effekte; zur Grenze dieses Ergebnisses im Gesellschaftsrecht Bebchuk, L. A. (1992), a.a.O.

Aus dem Modell folgt das Prüfprogramm der empirischen Module. Modul 2 testet die zentrale Wirkungshypothese, dass intensiver vorgeprüfte Gründungen stabiler sind, anhand der Bestandsdauern nach Rechtsform; im Modellrahmen prüft es, ob die Differenz $q_A - q_N$ im Bestandsverhalten sichtbar wird. Die vereinfachte Gründung nach § 9a GmbHG liefert hierfür ein Vergleichsregime innerhalb desselben Rechtsrahmens, wobei die Selbstselektion der Gründer in den Gründungspfad, die mit Kapitalausstattung und Ernsthaftigkeit des Vorhabens korrelieren dürfte, als Identifikationsproblem explizit zu adressieren ist. Modul 3 misst die Sitz- und Verlagerungsmuster in Europa und damit das empirische Korrelat des Arbitrage-Risikos. Modul 4 schätzt mittels Conjoint-Analyse die Präferenz- und Zahlungsbereitschaftsparameter, die über die Lage von W_{priv} entscheiden, und identifiziert, welche institutionellen Komponenten der Rechtsformwahl tatsächlich tragen. Modul 5 bewertet den Externalitätsterm $\lambda \cdot \sigma_N \cdot D_G$ anhand der Prüf- und Meldetätigkeit und führt die Befunde in eine Reformagenda über. Damit ist die Arbeitsteilung klar: Modul 1 liefert die Mechanik und die zu kalibrierenden Parameter; die Module 2 bis 5 besetzen sie mit Evidenz. Zugleich definiert das Modell den Reformmaßstab für die nationale Rechtsformenlandschaft: Effizienzvorteile der EU-Inc.-Initiative, etwa Digitalisierung, Geschwindigkeit und Once-only-Datenübermittlung, sind so weit wie möglich auch im nationalen Recht zu realisieren, ohne den institutionellen Kern der präventiven Mitwirkung preiszugeben; Digitalisierung der Verfahren und vorgelagerte unabhängige Prüfung sind technisch und institutionell kompatibel, wie die elektronische notarielle Gründung bereits heute zeigt.[73]

[73] Vgl. das Flexible Kapitalgesellschafts-Gesetz (FlexKapGG), BGBl. I Nr. 179/2023, sowie zur digitalen Gründung unter notarieller Mitwirkung das Elektronische Notariatsform-Gründungsgesetz (ENG), BGBl. I Nr. 71/2018 idgF.

8.

Schlussfolgerungen

Das vorliegende Modul hat das transaktionskostenökonomische Fundament der Gesamtstudie gelegt. Die Formpflicht erweist sich darin nicht als Fremdkörper im Marktgeschehen, sondern als institutionelle Antwort auf reale Marktversagen: unvollständige Verträge, Vertrauensguteigenschaften rechtlicher Vorsorge und externe Effekte des Gründungsvorgangs auf Dritte. Ihre ökonomische Rechtfertigung ruht auf zwei Säulen, die beide empirisch prüfbar sind: auf der Vorteilhaftigkeitsbedingung (5), die für den Schadensterm privates und soziales Kalkül zur Deckung bringt und deren Anforderung an die präventive Wirkung beim tariflichen Referenzfall moderat ist, und auf der Gatekeeper-Externalität der erweiterten Formel, die die Pflicht dort begründet, wo der private Nutzen allein nicht hinreicht. Beide Säulen tragen nur unter der Bedingung hinreichender Prüfqualität: Sinkt die Prüftiefe, so schrumpfen präventive Wirkung, Abfangwahrscheinlichkeit und Begründungszone gleichermaßen.

Für die europäische Debatte folgt daraus eine differenzierte Position. Die mit der EU Inc. angestrebten Effizienzgewinne sind relevant und, soweit sie sich auf Digitalisierung, Geschwindigkeit und Einheitlichkeit beziehen, auch im nationalen Recht anzustreben. Die Abschaffung der vorgelagerten unabhängigen Prüfung ist jedoch keine Effizienzfrage der Gründungsphase, sondern eine Risikofrage des gesamten Lebenszyklus‘. Ob der damit verbundene Tausch vorteilhaft ist, lässt sich nicht dekretieren, sondern nur messen; das vorliegende Modul hat dafür die Messlatte definiert.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Zwei institutionelle Architekturen der Rechtsdurchsetzung 16

Abbildung 2: Unterversorgungsintervall bei allgemeiner Rechtsberatung 24

Abbildung 3: Die Vorteilhaftigkeitsbedingung der notariellen Mitwirkung 30

Abbildung 4: Entwicklung der Zahl der Notarstellen in Österreich 38

Abbildung 5: Gatekeeper-Externalität und Begründungszone der Formpflicht 41

Abbildung 6: Break-even-Sensitivität des tariflichen Referenzfalls 46



EU Inc. als Paradigmenwechsel?

Berrer Helmut

Helmenstein Christian

Kerndler Martin

September 2026

© 2026 Economica

Liniengasse 50-52 | 1060 Wien, Österreich | www.economica.eu