

Kapitel II.1

Das Verhältnis von Ethik und Ökonomik

Dirk Raith, Sommersemester 2013

Inhaltsverzeichnis

	Ziele des Kapitels	2
1.1	Drei Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung	3
1.1.1	Deskriptive Wirtschaftsethik	3
1.1.2	Normative Wirtschaftsethik	8
1.1.3	Explikative Wirtschaftsethik	10
1.2	Vier Grundtypen normativer Wirtschaftsethik	11
1.2.1	Das Integrationsmodell der „moralischen Ökonomik“ [A]	12
	Die aristotelische Ökonomik. Primat der Polis	12
	Die Ökonomie für den Menschen. Selbstbestimmte Wohlfahrt	14
	Der Stakeholder-Ansatz. Dialogische Wertschöpfung	15
	Der Imperativ der Nachhaltigkeit. Gerechte Zukunftssicherung	16
	Die Integrative Wirtschaftsethik. Lebensdienliche Vernunft	18
	Die Gemeinwohl-Ökonomie. Demokratisches Glücksstreben	20
1.2.2	Das Identitätsmodell der „Nützlichkeithetik“ [B]	22
	Der klassische Utilitarismus. Allgemeine Nützlichkeit	22
	Die Wohlfahrtsökonomik. Kluge Selbstbindung	25
	Die strategische Unternehmensethik. Aufgeklärtes Kalkül	25
1.2.3	Das Implementierungsmodell der „ökonomischen Ethik“ [C]	26
	Die ökonomische Klassik. Ethik des Wettbewerbs	27
	Das neo-klassische Verdikt. Prinzipalinteressen	28
	Die soziologische Systemtheorie. Exogene Irritationen	30
	Governanceethik. Anreizgestützte Selbstbindung	32
	Die Moralökonomik. Rahmenethik	33
1.2.4	Das Interventionsmodell der „angewandten Ethik“ [D]	34
	Kontroll- und Reflexionsfragen	38
	Literaturverzeichnis	39

Ziele des Kapitels

Dieses Kapitel soll ein differenzierteres Verständnis von „Wirtschaftsethik“ schaffen. Es soll zeigen, dass es in der Wirtschaftsethik zunächst unterschiedliche Erkenntnisinteressen gibt: Sie kann die Rolle von Moral in der Wirtschaft beschreiben, selbst moralische Normen begründen und wirtschaftliches Handeln danach beurteilen, oder sie kann solche normativen Argumente selbst explizit machen und reflektieren.

Aus einer solchen Perspektive sollen im zweiten Teil die Voraussetzungen und die Implikationen von vier Grundtypen der Wirtschaftsethik sichtbar gemacht werden. Dazu werden auch konkrete Ansätze vorgestellt, die Wirtschaftsethik jeweils im Sinne einer Integration oder einer Identifikation von Moral und Wirtschaft, oder im Sinne einer Implementation oder einer Intervention von Moral in die Wirtschaft auffassen.

„Wirtschaftsethik“ ist so gesehen das Nachdenken über ein besseres und gerechteres menschliches Zusammenleben – egal ob im Namen der Ökonomik oder der Ethik. Diese Trennung ist historisch (siehe dazu Kap. II.3) und Ausdruck einer disziplinären Arbeitsteilung. Tritt man einen Schritt zurück, wie es die metaethische Betrachtung im Hauptteil dieses Kapitels versucht, so sind Theorien der Wirtschaft und der Moral aber durchaus vergleichbar: als Theoriesysteme zur Verbesserung menschlichen Handelns. Keines dieser Systeme – egal ob es wirtschaftlich oder moralisch argumentiert – ist aber prinzipiell „realistischer“ oder „wissenschaftlicher“ als das andere. Das sollte die zentrale Botschaft dieses Kapitels sein.

Nach Auseinandersetzung mit diesem Kapitel sollten Sie

- den Unterschied zwischen deskriptiver, normativer und explikativer Wirtschaftsethik verstehen
- den Zusammenhang zwischen ökonomischer und wirtschaftsethischer Theoriebildung erkennen
- die grundlegenden Argumente der hier unterschiedenen vier Grundtypen wirtschaftsethischer Betrachtung verstehen
- einen Bezug zu aktuellen ökonomischen und wirtschaftsethischen Diskussionen herstellen können.

1.1 Drei Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung

Wirtschaftsethik steht im Spannungsfeld zwischen „Sein“ und „Sollen“. Sie untersucht und beschreibt, welche Rolle Moral in der Wirtschaft tatsächlich spielt. Sie urteilt aber auch und gibt Handlungsanweisungen nach ihren Vorstellungen vom guten und richtigen Wirtschaften. Wir unterscheiden entsprechend zwischen *deskriptiver und normativer Wirtschaftsethik*. Es gibt aber noch eine dritte Ebene wirtschaftsethischer Betrachtung: *Explikative Wirtschaftsethik* beschäftigt sich damit, wie unterschiedliche Theorien in Ethik und Ökonomik (d. h. unterschiedliche Wirtschaftsethiken) das Verhältnis von Moral und Ökonomie jeweils bestimmen.

deskriptive,
normative und
explikative
Wirtschaftsethik

1.1.1 Deskriptive Wirtschaftsethik

Deskriptive oder *beschreibende* Wirtschaftsethik nimmt Moral in der Wirtschaft als solche zur Kenntnis. Sie untersucht empirisch, in welcher Weise wirtschaftliches Denken und Handeln, aber auch die Wirtschaftsordnung und ihre Institutionen auf moralischen Werten und Normen aufbauen oder einer moralischen Beurteilung unterliegen. Sie beschreibt also reale Wirtschaftsmoralen und interessiert sich auch für deren Bedeutung für das Wirtschaftsleben.

Gegenstand deskriptiver Wirtschaftsethik sind somit – neben den eingangs erwähnten Beispielen – etwa Werthaltungen von Führungskräften, die klassischen „Geschäftstugenden“ (wie Ehrlichkeit und Vertragstreue), Vertrauen, das professionelle „Ethos“ bestimmter Berufsgruppen oder auch Werte der Reziprozität, der Solidarität und der Kooperation. Letztere Werte spielen beim Markthandeln kaum eine Rolle, häufiger schon bei der Zusammenarbeit *in* Unternehmen¹ oder aber auch in historischen oder alternativen Wirtschaftsformen (siehe II.2).

beschreibt reale
Wirtschaftsmoral
(und ihr Fehlen) in
ihrer Bedeutung für
Wirtschaft und
Gesellschaft

Aber auch das *Fehlen* solcher Werthaltungen oder normabweichendes Verhalten wie beispielsweise Korruption, Betrug, Trittbrettfahrertum, Preisabsprachen (als deviante Form der Kooperation zwischen Unternehmen) und das Abwälzen von Verantwortung, von Risiken und Kosten an Dritte sind wirtschaftsethisch bedeutsame Phänomene. Die deskriptive Wirtschaftsethik interessiert sich auch dafür, wann es zu moralischen Dilemma-Situationen kommt und wie AkteurInnen damit umgehen. Damit verbunden sind schließlich Fragen nach der *institutionellen Verankerung* von Wirtschaftsmoral in Unternehmen und in der gesetzlichen Rahmenordnung einer Wirtschaft. Letztere sollen ja vor allem bewirken, dass moralisch gute und richtige Entscheidungen (z. B. ArbeitnehmerInnen-, KonsumentInnen-, Umweltschutz) nicht im Widerspruch zu effizientem wirtschaftlichem Handeln stehen.

¹ Daneben spielt Kooperation auch *zwischen* Unternehmen eine Rolle, etwa in Form von *Joint Ventures*, *Clusters*, oder aber auch von Kartellen.

Die Bedeutung von Moral für die Wirtschaft

Die hier nur kurz aufgezählten Aspekte von Wirtschaftsmoral werden gewöhnlich nicht nur registriert und beschrieben, sondern auch hinsichtlich ihrer funktionalen Bedeutung für das Wirtschaftsleben untersucht.

Ethisch relevant sind hier z. B. Fragen nach der sozialen Gerechtigkeit eines Wirtschaftssystems und seiner Institutionen: Konkret lässt sich etwa fragen, wie sich gängige, auch institutionalisierte Werthaltungen in einer Wirtschaft oder in einem Unternehmen auf die Chancengleichheit der AkteurInnen, Mitsprache an Entscheidungen, auf die Verteilung des gesellschaftlich erwirtschafteten Wohlstands, auf Glück und Gesundheit (vgl. aktuell WILKINSON/PICKETT 2009), oder auch auf die Verteilung von ökologischen und sozialen Folgelasten auswirken bzw. wie sie diese rechtfertigen.

Ökonomisch relevant wären dagegen z. B. Fragen nach dem funktionalen Beitrag von Wirtschaftsmoral zu einer funktionierenden Wirtschaft oder zum Erfolg eines Unternehmens. Der zuletzt angesprochene Zusammenhang zwischen Moral und betriebswirtschaftlichem Erfolg wurde in den letzten Jahren in mehreren Studien untersucht.

Betriebswirtschaftlich betrachtet wurde dabei ein deutlich positiver Zusammenhang zwischen moralischem Verhalten und z. B. der öffentlichen Reputation eines Unternehmens, der Motivation der Beschäftigten, der KundInnenbindung und dem Innovationsklima festgestellt. Tatsächlich sind aber auch die Möglichkeiten, sich durch *Unmoral* einen wirtschaftlichen Vorteil zu verschaffen, zahlreich – gerade bei dieser Problematik nimmt ja die Wirtschaftsethik ihren Ausgang. Wir werden uns mit der Frage „Moral als Geschäftsstrategie“ aber noch eingehend in Kapitel II.3 auseinandersetzen.

Volkswirtschaftlich betrachtet lassen sich moralische Normen generell als wichtiger Bestandteil des „sozialen Kapitals“ einer Gesellschaft beschreiben (vgl. im Folgenden BARBER 1983; FUKUYAMA 1995, 2000; GAMBETTA 1988; GRANOVETTER 1994). Unter „sozialem Kapital“ oder „Sozialkapital“ versteht man allgemein immaterielle Ressourcen, welche über ein soziales Beziehungsnetzwerk mobilisiert werden können: Vertrauen wäre so ein soziales Kapital, oder Hilfsbereitschaft und Kooperation. Für Markthandeln relevant sind aber in erster Linie solche Normen, welche unmittelbar die Geschäftsbeziehungen – also die Beziehungen zu Kunden, zu Lieferanten, zur Konkurrenz etwa – betreffen: Solche Normen stabilisieren und regulieren Verhaltenserwartungen und machen wirtschaftliche Transaktionen damit häufig einfacher, günstiger und manchmal auch überhaupt erst möglich. Sie stellen so gesehen also eine wichtige *wirtschaftliche Ressource* dar.

Vertragstreue, ein Mindestmaß an Vertrauen und Integrität sind z. B. wichtige Voraussetzungen dafür, dass eine hoch arbeitsteilige Wirtschaft effizient funktionieren kann. Das gilt insbesondere in Bereichen, in denen gesetzlich verbindliche Regelungen oder umfassende Kontrolle entweder nicht möglich oder mit hohen Kosten verbunden sind – oder schlichtweg fehlen. Gesetze sind übrigens selbst moralische Normen mit allgemeinem und sanktionierbarem Geltungsanspruch. Gesetzestreue – selbst wenn die Gefahr

Moral ist ein
wichtiges soziales
Kapital und
Grundlage effizienten
Wirtschaftens

des „Erwischtwerdens“ oder die Strafe relativ gering ist – stellt entsprechend ebenfalls eine moralische Norm dar.

Wirtschaften, in denen Korruption, rücksichtslose Konkurrenz („das Recht des Stärkeren“), willkürliche Diskriminierung oder gar der Ausschluss vom Wirtschaftsleben verbreitet sind, sind dagegen häufig weniger effizient und – ethisch betrachtet – natürlich auch weniger sozial gerecht. Vertrauen, Solidarität oder Werte wie „Ehre“ mögen auch in solchen Wirtschaften eine große Rolle spielen. Entscheidend ist aber, dass die geltenden moralischen Normen häufig auf bestimmte Personenkreise (Familie, Clan, Ethnie, Loge, GolfpartnerInnen) beschränkt bleiben, während gegenüber Außenstehenden ein strikt eigennütziges, amoralisches (d. h. von keinen ethischen Überlegungen beeinträchtigtes) Handeln an den Tag gelegt wird.

Unmoral schadet häufig auch der Wirtschaft

Es ist in diesem Zusammenhang vielleicht interessant – bestimmt aber kein Zufall –, dass bei der Entstehung des Kapitalismus als eigenständiges Wirtschaftssystem gerade gesellschaftliche Außenseiter eine besondere Rolle gespielt haben sollen. Fremde, Juden, Einwanderer, religiöse Sekten, das frühe Bürgertum – sie alle waren von der Moral der Mehrheit oder der herrschenden Klasse (aber auch von deren Rechten) teilweise ausgenommen (vgl. SOMBART 1987; WEBER 1995). Sie konnten sich damit aber auch einigermaßen moralisch ungehindert auf das „Geschäft“ konzentrieren – und das häufig mit Erfolg. Entweder passte dann die Mehrheit – vertreten durch ihre „moralischen Autoritäten“ – ihre traditionellen Moralvorstellungen den neuen wirtschaftlichen Realitäten an, oder die „Außenseiter“ errangen durch ihren wirtschaftlichen Erfolg auch die nötige Macht, ihre eigene Moral durchzusetzen.

der Kapitalismus entstand abseits bzw. emanzipierte sich von der moralischen Autorität der Kirche

Der französische Historiker Jacques Le Goff hat eindrucksvoll rekonstruiert, wie das kanonische (= kirchenrechtliche) Zinsverbot – ein Hemmschuh für die kapitalistische Entwicklung – immer weiter aufgeweicht wurde, um den neuen wirtschaftlichen Anforderungen im ausgehenden Mittelalter gerecht zu werden. Dem „Wucherer“, dem ebenso geächteten wie notwendigen Geldverleiher, drohte so schließlich – nach Ansicht der Kirchenväter – nicht mehr ewige Verdammnis, sondern nur mehr der Durchgang durchs „Fegefeuer“: „Nur die Hoffnung, der Hölle zu entkommen“, so Le Goff, „erlaubte es dem Wucherer, Wirtschaft und Gesellschaft des 13. Jahrhunderts auf ihrem Weg zum Kapitalismus voranzutreiben.“ (LE GOFF 2008 : 131)

Keine 200 Jahre später war die Habgier, die „avaritia“, als deren Ausdruck die Kirche den Wucher gesehen und verdammt hatte, mancherorts zum Herzstück des Ethos des aufstrebenden Bürgertums geworden. Die ethische Rechtfertigung von Eigennutz und Erwerbsstreben, und die Gleichsetzung des moralisch Guten mit dem wirtschaftlich Nützlichen, wie sie später insbesondere für den Utilitarismus so zentral sein sollten (dazu gleich mehr), taucht z. B. schon in den Briefen und Selbstzeugnissen oberitalienischer Geschäftsmänner der Frührenaissance auf. Die oberitalienischen Stadtstaaten waren eines der frühen Zentren des Humanismus, der bürgerlichen Emanzipation, aber auch des erwachenden Frühkapitalismus. Und so findet sich nicht zufällig dort die damals vermutlich so verbreitete wie revolutionäre Überzeugung, „dass die Habgier für

die Habgier wurde von der Todsünde zur Sekundärtugend, die das Gemeinwohl fördern soll

den Menschen zweifellos nicht nur etwas Natürliches ist, sondern auch etwas Nützliches und Notwendiges“ (BRACCIOLINI 2007 : 169) – sei sie doch, indem sie Reichtum schaffe, geradezu *Voraussetzung* für Barmherzigkeit, aber auch für das Gemeinwohl.

Wirtschaftsethik kratzt am amoralischen Selbstverständnis der Ökonomik

Gesellschaftliche Umbrüche, und dazu gehört auch die neuzeitliche Entwicklung des kapitalistischen Wirtschaftssystems, gehen also immer auch mit Veränderungen des „moralischen Überbaus“ einher. Damit eine neue Wirtschaftsordnung Fuß fassen kann, müssen traditionelle Moralvorstellungen durch neue, „passendere“ ersetzt und diese möglichst allgemein verbreitet, akzeptiert und verinnerlicht werden.

Wenn wir also wieder das Bild von Moral als „soziales Kapital“ aufnehmen, so müssen wir diese Beobachtung vor dem Hintergrund der Wirtschaftsgeschichte noch ergänzen und spezifizieren: Nicht nur tragen bestimmte allgemeine Tugenden und moralische Normen wie Ehrlichkeit, Verlässlichkeit und Vertrauenswürdigkeit ökonomisch betrachtet zur Effektivität und Effizienz einer Wirtschaftsordnung bei. Es gibt darüber hinaus ganz konkrete, inhaltliche Vorstellungen über die *moralische Legitimität* wirtschaftlichen Handelns, die sich in enger Wechselwirkung mit der wirtschaftlichen Realität und realen Machtverhältnissen verändern: „Zinsen“ und „Habgier“ zum Beispiel brauchten jedenfalls eine ganze Weile, um zum selbstverständlichen, wesentlichen und legitimen Bestandteil einer neuen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu werden.

Kapitel II.2 bringt zahlreiche weitere historische und ethnologische Beispiele dafür, dass Vorstellungen vom guten und richtigen Wirtschaften zu anderen Zeiten und an anderen Orten recht verschieden waren, und dass die besondere „Wirtschaftsethik“ des Kapitalismus auch nicht widerstandslos durchgesetzt wurde.

Die deskriptive Wirtschaftsethik – wozu Wirtschaftsgeschichte und -ethnologie ganz wesentlich zählen – kann uns also ein tieferes Verständnis dafür vermitteln, dass Wirtschaft stets in eine moralische Umwelt eingebettet ist, von der sie abhängt und zehrt, die sie aber auch mit verändert – und mit der sie immer auch in Konflikt kommen kann.

Moral spielt also generell eine größere Rolle für wirtschaftliches Handeln, als es die ökonomische Theorie üblicherweise anerkennt: ohne Moral kein effizientes, aber auch kein legitimes Wirtschaften. Die Ergebnisse der deskriptiven Wirtschaftsethik kratzen damit schließlich auch am Selbstverständnis und an den Grundlagen der neo-klassischen Ökonomik selbst.

Nicht zuletzt haben ja auch experimentelle Untersuchungen im Bereich der sogenannten „Verhaltensökonomik“ („behavioral economics“) das gängige ökonomische Menschenbild des moralisch gleichgültigen (= „amoralischen“) „Eigennutzenmaximierers“ in Frage gestellt. Zu den wichtigsten Befunden der verhaltensökonomischen Forschung gehört etwa die sogenannte „Ungleichheitsaversion“: Das „Ultimatum-Spiel“ (vgl. ALVARD 2004), eine experimentelle Anwendung der Spieltheorie, in welcher zwei Spieler sich auf die Teilung eines Geldbetrags einigen müssen – andernfalls bekommen beide nichts –,

jedes
Wirtschaftssystem
hat seinen
„moralischen
Überbau“

Wirtschaftliches
Handeln ist stets in
eine „moralische
Umwelt“ eingebettet

zeigt zum Beispiel, dass Spieler lieber leer ausgehen, als dem anderen einen „unfairen“ Anteil am Kuchen (in der Regel mehr als 70%) zu überlassen.

Moral beeinflusst wirtschaftliches Handeln maßgeblich

Gegen solche experimentellen Studien wurde zwar eingewendet, ihre Ergebnisse seien kulturell bedingt und sie könnten, als empirische Einzelergebnisse, ein theoretisches Modell wie den *homo oeconomicus* nicht falsifizieren. Allerdings weisen die Ergebnisse eben gerade darauf hin, dass kulturelle bzw. moralische Aspekte wirtschaftliches Handeln tatsächlich entscheidend beeinflussen, und dass von dieser Erkenntnis letztlich auch die ökonomische Modellbildung nicht unbeeinflusst bleiben kann.

Ein wesentlicher Befund der deskriptiven Wirtschaftsethik ist damit, dass die heute dominierende wirtschaftsethische Fragestellung, wie der *homo oeconomicus* als egoistischer Nutzenmaximierer mit Seinesgleichen auskommen kann (und soll), selbst auf besonderen Vorannahmen vom wirtschaftlichen Handeln beruht: Diese Annahmen sind keineswegs selbstverständlich oder universell, sondern haben selbst normativen bzw. präskriptiven (= „vorschreibenden“) Charakter. Deskriptive Wirtschaftsethik zeigt dagegen, dass jedes wirtschaftliche Handeln in einem realen moralischen Umfeld steht. Diese Realität kann die Wirtschaftstheorie (Ökonomik) nicht ignorieren (vgl. BOURDIEU 1998).

Neuere Theorieansätze wie die *Neue Institutionenökonomik* verabschieden sich folgerichtig vom Modell des *homo oeconomicus* und untersuchen wirtschaftliches Handeln ganz gezielt in seiner „sozialen Einbettung“ (GRANOVETTER 1994). Für die wirtschaftsethische Diskussion selbst liefert die deskriptive Wirtschaftsethik gleichzeitig reichhaltiges Material für die These einer zunehmenden „sozialen Entbettung“ (POLANYI 1978 [1944], 1968b [1957]) des Wirtschaftssystems: Beobachtet wird eine fortschreitende „Entmoralisierung“ der Wirtschaft bei gleichzeitiger „Ökonomisierung“ immer weiterer Lebensbereiche, wobei auch die herrschende ökonomische Lehrmeinung und ihre Umsetzung in Unternehmensstrategien und „neo-liberale“ Wirtschaftspolitik eine Rolle spielen sollen (siehe Kapitel II.2).

Damit sind wir aber schon bei Fragen der normativen Wirtschaftsethik, der wir uns im nächsten Abschnitt zuwenden. Tabelle 1.1 stellt die drei Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung zunächst schematisch dar und einander gegenüber.

Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung	Gegenstand	Methode	Ziel
deskriptiv	Ökonomie und Moral	empirisch, einzelwissenschaftlich	Verständnis der Bedeutung von Moral in der Wirtschaft
normativ			Begründung & Beurteilung ökon. Handelns
explikativ	Ökonomik und Ethik	logisch, analytisch und kritisch	kritische Analyse und Reflexion wirtschaftsethischer Ansätze

Tabelle 1.1: Die drei Ebenen wirtschaftsethischer Betrachtung

1.1.2 Normative Wirtschaftsethik

Normative Wirtschaftsethik begnügt sich nicht mit der Beschreibung realer Wirtschaftsmoralen und ihrer funktionalen Bedeutung. Sie begründet selbst moralische Prinzipien und Normen, und sie beurteilt und orientiert wirtschaftliches Denken und Handeln danach. Normative Wirtschaftsethik bestimmt also, was moralisch gutes und richtiges wirtschaftliches Denken und Handeln ist bzw. sie formuliert Regeln, wie es bestimmt werden kann. Wenn von Wirtschaftsethik die Rede ist, dann ist also meistens diese normative Wirtschaftsethik gemeint.

normative
Wirtschaftsethik
begründet, beurteilt
und orientiert
wirtschaftliches
Denken und Handeln

Normative Wirtschaftsethik grenzt sich damit nicht nur äußerlich durch ihren Gegenstand – die Wirtschaft, ihre Akteure und ihre Moral – von anderen angewandten oder Bereichs-Ethiken (z. B. politische Ethik, Medizinethik, Medienethik) ab. Sie versucht vielmehr, ihrem Gegenstand inhaltlich gerecht zu werden, indem sie das Besondere an „Wirtschaft“ – im Gegensatz zu anderen Bereichen menschlichen Tuns – bestimmt und zum Ausgangspunkt ethischer Reflexion macht. Sie trifft also bestimmte Vorannahmen darüber,

- was wirtschaftliches Handeln – im Gegensatz zu politischem oder religiösem Handeln etwa – kennzeichnet (z. B. Erwerbsstreben, Nutzenkalkül, effiziente Mittelverwendung oder Bedürfnisbefriedigung) und
- welche Funktion Wirtschaft – im Gegensatz zu Politik oder Religion etwa – in einer Gesellschaft erfüllt (z. B. effiziente Allokation von Ressourcen, Versorgung mit Produkten und Dienstleistungen oder Profitmaximierung).

normative
Wirtschaftsethik trifft
bestimmte
Vorannahmen über
„Wirtschaft“

Die Aufgabe normativer Wirtschaftsethik besteht dann darin, die identifizierten Anforderungen an „Wirtschaftlichkeit“ (wirtschaftlich effektives und effizientes Handeln) mit Anforderungen an „Moralität“ (moralisch gutes und richtiges Handeln) zu verbinden. Wie wir gleich noch sehen werden, kann dies auf unterschiedliche Weise geschehen.

Ökonomik und Wirtschaftsethik sind Schwestern

Auf einen wichtigen Umstand müssen wir zuvor noch hinweisen: Die Grenze zwischen Ökonomik und Wirtschaftsethik ist offen. Normative Wirtschaftsethik beruht zum einen, wie wir eben gesehen haben, selbst auf ökonomischen Annahmen. Sie muss also selbst (wenn auch häufig implizit) ein Vorverständnis davon haben, was „wirtschaftlich rational“ ist oder wozu die Wirtschaft und ihre Institutionen (Unternehmen, Geld, Märkte) „gut“ sind, d. h. welche Funktion sie in einer Gesellschaft haben sollen.

Das sind nun eigentlich Annahmen, Grundbegriffe und Zielbestimmungen, die wir üblicherweise der Ökonomik zuweisen. Aber genau besehen haben sie alle auch eine ethische Dimension: Um „Gewinnmaximierung“ als ökonomisches Prinzip zu rechtfertigen, reicht etwa die Annahme einer „Unbegrenztheit von Bedürfnissen“ alleine nicht aus. Eigennutz als Leitmotiv des Wirtschaftens wird vielmehr damit begründet, dass

er gesamtwirtschaftlich eine bessere und effizientere Versorgung mit materiellen Gütern sicherstellen soll als jede „solidarisch“ motivierte Wirtschaftsform das könnte.

Ökonomik setzt damit zwar üblicherweise keine *moralischen* Motive voraus – ganz im Gegenteil. Die Ziele, die dadurch erreicht werden sollen – Wachstum, Effizienz, Innovation, Wohlstand – lassen sich aber allein wirtschaftlich nicht begründen. Diese Ziele müssen uns *wertvoll* sein, aber solche „Werte“ sind grundsätzlich nicht wissenschaftlich begründbar.² Insofern könnte man sagen: Ökonomik ist implizite Wirtschaftsethik. Was heißt das aber?

Wirtschaftsethik und Ökonomik teilen gewisse, legitimierende Grundannahmen

Viele Ansätze in der BWL oder in der VWL z. B. sind zunächst einmal normativ bzw. präskriptiv zu nennen, insofern sie Regeln für wirtschaftlich richtiges Handeln aufstellen. ManagerInnen *sollen* z. B. diese oder jene Strategie verfolgen, oder Staaten sollen diese oder jene Budget-, Steuer- oder Wettbewerbspolitik verfolgen, damit sie diese oder jene wirtschaftliche Zielgröße erreichen. Solche Empfehlungen, die meist mit dem Argument wirtschaftlicher Rationalität begründet werden, formulieren also „Soll-Sätze“ oder „Werturteile“. Dabei handelt es sich nicht immer gleich um vordergründig moralische Wertungen, aber diese Werturteile beruhen doch häufig auf einer impliziten ethischen Begründung mit Bezug auf irgendwelche „Werte“: Dass eine Wirtschaft allein nach dem Ausstoß und Umsatz materieller „Güter“ bewertet werden soll (gemessen an BIP und Kaufkraft), spiegelt z. B. ganz bestimmte Vorstellungen vom „guten und richtigen Leben“ wider.

in ökonomischen Wertentscheidungen spiegeln sich ethische Prinzipien

Dass dieses „Gute“ quantitativ bemessen wird und die ökologischen und gesellschaftlichen Kosten seiner Erwirtschaftung gewöhnlich nicht berücksichtigt werden, oder dass Fragen der gerechten Verteilung des Erwirtschafteten ausgeblendet werden können, das sind ebenfalls ethische Entscheidungen. Und dass eine nach solchen Vorstellungen bemessene effektive und effiziente Wirtschaft am besten durch ungehindertes Erwerbstreben erreicht würde (unter der Annahme, dass sich so die eigennütigen Egoismen gegenseitig in Schach halten), stellt schließlich eine ethische Begründung der Wettbewerbsökonomie dar.

All das soll nicht etwa auf die Behauptung oder gar auf die Forderung hinauslaufen, eine ernstzunehmende, „sauber“ argumentierende Wirtschaftstheorie müsste doch eigentlich ohne ethische Argumente auskommen. Ganz im Gegenteil. Vielmehr soll damit gesagt und bewusst gemacht werden, dass es weder möglich noch wünschenswert ist, Ökonomik ohne Ethik zu betreiben. Selbst wer im Gegensatz dazu meint, dass Ethik mit Ökonomik nichts zu tun hätte (und eigentlich meint: nichts zu tun haben *sollte*), vertritt eine wirtschaftsethische Auffassung – allerdings eine, welche sich einer ethischen Auseinandersetzung verschließt.

Ökonomik ohne Ethik ist weder möglich noch wünschenswert

Wenn man also schon nicht *nicht* ethisch argumentieren kann, wenn man sich mit

² Der Wertbegriff selbst wurde übrigens aus der Ökonomik in die Ethik übernommen (vgl. WERNER 2002 : 42) und er spielt seither in beiden Disziplinen eine zentrale Rolle. Einen Ansatz zur Vermittlung im Begriff des „geteilten Werts“ stellt der sogenannte „business case“ unternehmerischer Verantwortung dar (vgl. dazu kritisch Kapitel II.3).

Fragen effizienten und effektiven wirtschaftlichen Handelns beschäftigt, dann ist gleichzeitig klar, dass hier *unterschiedliche Wirtschaftsethiken* aufeinandertreffen. Sie lassen sich grob gesagt danach unterscheiden, wie sie Anforderungen an wirtschaftliches und moralisches Handeln miteinander in Einklang bringen möchten. Das ist aber eine Frage der explikativen oder der „meta-theoretischen“ Wirtschaftsethik, der wir uns nun ausführlicher im Folgenden zuwenden.

1.1.3 Explikative Wirtschaftsethik

Explikative Wirtschaftsethik beschreibt, analysiert und vergleicht (explizite und implizite) normative Wirtschaftsethiken hinsichtlich ihrer Annahmen, der Logik ihrer Aussagen und ihrer moralischen und ökonomischen Implikationen für die Wirtschaftspraxis.

explikative
Wirtschaftsethik hat
die normativen
Wirtschaftsethiken
selbst zum
Gegenstand

Explikative Wirtschaftsethik (lat. „explicare“ = entwirren, klarlegen, auseinandersetzen) tritt also gewissermaßen noch einen Schritt *zurück* und wird deshalb auch als „meta-ethische“ oder „meta-theoretische“ Wirtschaftsethik bezeichnet. Ihr geht es also nicht darum, Moral als Phänomen in der Wirtschaft zu beobachten oder selbst moralische Normen zu begründen, sondern offen zu legen, wie das Verhältnis zwischen wirtschaftlichem und moralischem Handeln in unterschiedlichen Wirtschaftsethiken gedacht wird.

Wir möchten im Folgenden eine solche „metatheoretische“ Betrachtung versuchen und werden dazu einige wirtschaftstheoretische und -ethische Ansätze entlang zweier Dimensionen unterscheiden. Damit möchten wir einen ersten, ganz grundsätzlichen Überblick über Möglichkeiten des Nachdenkens über Moral und Wirtschaft geben.

die menschliche
Praxis (bzw. ihre
Verbesserung) ist der
gemeinsame
Gesichtspunkt von
Ethik und Ökonomik

Wir gehen dabei davon aus, dass sich das Verhältnis von Ökonomik und Ethik ganz grundlegend auf der *Ebene menschlicher Praxis* reflektieren lässt. Sie ist der „gemeinsame Gesichtspunkt“ (vgl. PIEPER 1992) von Ökonomik und Ethik. Beide Disziplinen beschäftigen sich mit menschlichem Handeln – die Ökonomik vordergründig mit wirtschaftlichem, die Ethik mit moralischem Handeln. Aber sie beobachten und beschreiben dieses Handeln nicht nur, wie wir gesehen haben, sondern sie machen sich v. a. auch Gedanken darüber, wie die menschliche Praxis vernünftig gestaltet und verbessert werden könnte. Sie versuchen also, Antworten darauf zu geben, wie Menschen handeln sollen.

das zentrale
Spannungsfeld
besteht zwischen der
Nützlichkeit und
Sittlichkeit
menschlichen
Handelns

Ökonomik und Ethik orientieren sich dabei jeweils an Vorstellungen vom „gelingen“ (d. i.: richtigen, guten, glücklichen) Leben. Worin dieses besteht und wie es zu erreichen wäre, darin gehen die Vorstellungen aber schon deutlich auseinander: Vereinfacht gesprochen fasst die Ökonomik das nützliche Handeln als das richtige auf, die Ethik dagegen das sittliche Handeln. Genau an dieser Stelle, nämlich bei der Frage, wie diese Nützlichkeit und Sittlichkeit miteinander und mit Vorstellungen vom gelungenen Leben jeweils vereinbar sind, entzündet sich die wirtschaftsethische Debatte. Ökonomik und Ethik stehen hier also in einem grundsätzlichen Spannungsverhältnis, aber auch in einem *Konkurrenz*verhältnis, was die normative Deutungshoheit guten und richtigen Handelns angeht.

1.2 Vier Grundtypen normativer Wirtschaftsethik

Wir möchten nun aus der „Meta-Perspektive“ der explikativen Wirtschaftsethik unterschiedliche wirtschaftsethische Ansätze darauf hin untersuchen und vergleichen, wie sie dieses Verhältnis von wirtschaftlichem und moralischem Handeln jeweils bestimmen. Wir werden diese Ansätze nach den folgenden beiden Dimensionen unterscheiden,³

- ob sie wirtschaftliches und moralisches Handeln als voneinander getrennte (bzw. getrennt zu untersuchende) *Klassen von Handlungen* auffassen oder lediglich als zwei eng miteinander verwobene *Aspekte einer Handlung*: Soll man also Moral und Wirtschaft feinsäuberlich getrennt (als unterschiedliche „Welten“, „Subsysteme“, Rationalitäten) oder gar als Gegensatz betrachten und bestenfalls aufeinander „anwenden“? Oder soll man Wirtschaftlichkeit und Moralität als Aspekte menschlichen Handelns und menschlicher Vernunft auffassen, die untrennbar zusammengehören?
- ob sie bei der Begründung von Normen und der Beurteilung wirtschaftlichen Handelns der Ökonomik oder der Ethik bzw. einem umfassenderen Zielsystem den Vorrang einräumen: Welche ist die *Ausgangsdizziplin*, und entscheiden letztlich Sittlichkeit oder Nützlichkeit über die Geltung einer Norm und die wirtschaftsethische Bewertung einer Handlung oder einer Wirtschaftsordnung?

in welcher Beziehung stehen ökonomisches und moralisches Handeln, und ist Ökonomik oder Ethik „Ausgangsdiziplin“

	Ausgangspunkt Ethik	Ausgangspunkt Ökonomik
Moral und Wirtschaft als Einheit	A) INTEGRATION „moralische Ökonomik“ <ul style="list-style-type: none"> • aristotelische Ökonomik • Ökonomie für den Menschen • Anspruchsgruppenansatz • Nachhaltige Entwicklung • Integrative Wirtschaftsethik • Gemeinwohl-Ökonomie 	B) IDENTIFIKATION „Nützlichkeithetik“ <ul style="list-style-type: none"> • klassischer Utilitarismus • klassische Wohlfahrtsökonomik • strategische Unternehmensethik
Moral und Wirtschaft als zwei „Welten“	D) INTERVENTION „angewandte Wirtschaftsethik“ <ul style="list-style-type: none"> • gemischte pluralistische Ethik 	C) IMPLEMENTIERUNG „ökonomische Ethik“ <ul style="list-style-type: none"> • klassische Ökonomik • Neo-Klassik & Neo-Liberalismus • Systemtheorie • Governanceethik • Moralökonomik

Tabelle 1.2: Vier Grundtypen der Wirtschaftsethik

³ Die folgende Systematik ist angelehnt an PIEPER 1992, die allerdings nur drei Typen von Antworten vorstellt.

Wenn wir für jede dieser Dimensionen oder Merkmale zwei konträre Ausprägungen definieren, dann lässt sich aus deren Kombination jene „Vier-Felder-Tafel der Wirtschaftsethik“ konstruieren (siehe Tabelle 1.2). Sie enthält vier grundlegende Typen von Antworten auf die Frage nach dem Verhältnis von Ethik und Ökonomik.

1.2.1 Das Integrationsmodell der „moralischen Ökonomik“ [A]

wirtschaftliches
Handeln wird immer
im Hinblick auf seine
umfassende
„Lebensdienlichkeit“
beurteilt

Beginnen wir im linken oberen Feld, das mit „moralischer Ökonomik“ überschrieben ist. Der Ausdruck soll signalisieren, dass Wirtschaft und das Nachdenken darüber hier (noch) in einem unteilbaren Zusammenhang (jenem der Vernunft, des gelungenen Lebens, der Nachhaltigkeit, der Wohlfahrt etwa) stehen. Das heißt, dass es aus dieser Sicht kein Handeln gibt, das allein „wirtschaftlich“ zu nennen und zu beurteilen wäre. Was in einer Wettbewerbsökonomie gewöhnlich als „Erfolg“ gewertet wird – wie z. B. die Verdrängung oder Übernahme der Konkurrenz, eine Gewinnssteigerung durch Externalisierung von Kosten oder eine arbeitsplatzsparende „Rationalisierung“ – muss sich hier also *immer auch* nach anderen normativen Gesichtspunkten rechtfertigen.

Die „Wirtschaftlichkeit“ einer Handlung ist hier also immer nur *ein* relevanter Teilaspekt neben anderen. Effizienz, Erwerb und Nützlichkeit können so gesehen niemals Selbstzweck wirtschaftlichen Handelns sein. Ökonomische Rationalität und Rationalisierung sind hier allein Mittel zum ökonomischen (d. h. sparsam kalkuierten) Erreichen von Zielen, die niemals allein wirtschaftlich, sondern in einem umfassenden Lebenszusammenhang vernünftig begründet sein sollen. Wirtschaft soll aus dieser Sicht kurz gesagt im Dienst des Lebens stehen, „lebensdienlich“ sein.

Die aristotelische Ökonomik. Primat der Polis

Eine klassische Formulierung eines solchen Typs von Wirtschaftsethik findet sich beim griechischen Philosophen Aristoteles (384-322 v. Chr.). Die aristotelische Position (vgl. im Folgenden ARISTOTELES 1985, 1995; PIEPER 1992; POLANYI 1968a [1957]; VOGL 2010) wird auch häufig als eine „ursprüngliche“ Formulierung von Wirtschaftsethik interpretiert, die einer Gesellschaftsordnung entspricht, in welcher der Wirtschaft eine „dienende“ Funktion im Rahmen des politischen Gemeinwesens, der Polis, zukommt. „Wirtschaft“ bedeutete zu Lebzeiten des Aristoteles – wie noch viele Jahrhunderte später – vorwiegend „Hauswirtschaft“, nicht „Marktwirtschaft“. Die Produktion für einen Markt und Lohnarbeit waren die rare Ausnahme.⁴

Diese Tatsache spiegelt sich in Aristoteles' Wirtschaftsethik wider: Er versteht unter der Ökonomik (οἰκονομική) die „Kunst der Hausverwaltung“ (οἶκος = Hausgemeinschaft; νόμος = Gesetz), die an der Sicherung der materiellen Bedürfnisse, des Wohlstands und der Autarkie des Gemeinwesens orientiert ist.

⁴ Sklaverei dagegen war ein bedeutender Wirtschaftsfaktor und wurde auch von Aristoteles als „natürliche“ und für das „gelungene Leben“ der vernunftbegabten Philosophen notwendige Einrichtung gerechtfertigt.

Ökonomik ist für Aristoteles die „natürliche Erwerbskunst“, die ihre Ziele und ihren Sinn aus dieser Einbettung in eine politische und moralische Ordnung bezieht. Davon unterscheidet Aristoteles die seines Erachtens „widernatürliche Erwerbskunst“ der Chrematistik (χρηματιστική), der „Kunst des Gelderwerbs“ (χρῆμα = Geld, Besitz, Gut). „Widernatürlich“ erscheint ihm dieses „Krämertum“⁵, weil es die unbegrenzte Anhäufung von Geld als Selbstzweck anstrebe und in dieser Eindimensionalität die politische und moralische Ordnung der Polis gefährde.

Aristoteles unterscheidet eine lebensdienliche Hauswirtschaft vom unproduktiven Gelderwerb als Selbstzweck

Aristoteles' Wirtschaftsethik reflektiert und legitimiert die noch weitgehende Einbettung der Wirtschaft in die Gesellschaft seiner Zeit – Anzeichen einer „Entbettung“ der Erwerbskunst mit der Geldwirtschaft (vgl. POLANYI 1968a [1957]) und, damit zusammenhängend, eines drohenden „Ruins der pólis“ (VOGL 2010 : 124) erkennt er aber bereits, und er verurteilt sie deutlich (vgl. näher Kap. II.3). Aristoteles' Meinung zur *Chrematistik*, zum „unfruchtbaren“ Geld und somit auch seine Zinskritik hatten – über die breite Rezeption aristotelischen Denkens im islamischen und christlichen Mittelalter – auch großen Einfluss auf das religiös geprägte Denken über Wirtschaft jener Zeit (vgl. LE GOFF 2008). Und wahrscheinlich hatten seine Auffassungen auch aufschiebende Wirkung auf die Entwicklung des Kapitalismus, der ja genau auf jenen Voraussetzungen beruht, welche Aristoteles als „widernatürlich“ bezeichnet: die faktische „Entbettung“ der Wirtschaft aus dem moralischen Grundgerüst der Gesellschaft mit dem Erwerbsprinzip als Grundmotiv und dem Geld als ihr Medium.

aristotelisches Denken findet sich vom Zinsverbot bis zur Kritik an einer verselbstständigten, „widernatürlichen“ Ökonomie bis heute

Möglicherweise finden sich Reste aristotelischen Denkens auch noch in der gerade in Krisenzeiten immer wieder populären Gegenüberstellung einer „natürlichen, Gebrauchswerte schaffenden Realwirtschaft“ auf der einen Seite und einer „widernatürlichen, Geld „raffenden“ Finanzwirtschaft“ auf der anderen Seite. Diese Unterscheidung bezieht sich aber schon auf eine völlig andere Wirtschaftsordnung als noch zu Aristoteles' Zeiten, und sie übersieht einen wichtigen Punkt. Unsere heutige Wirtschaftsform ist eine kapitalistische Marktwirtschaft, deren Funktionsweise definitionsgemäß in der Akkumulation von privatem Kapital, und nicht in der Produktion von Gebrauchswerten oder der Bedarfsdeckung eines menschlichen Gemeinwesens besteht. Das Leitziel einer solchen Wirtschaftsordnung – *einschließlich* der sog. „Realwirtschaft“ – besteht also letztlich definitionsgemäß in der Vermehrung von Geld. Es ist in diesem Kontext ökonomisch irrational oder schlichtweg sinnlos, aus 100 Euro zum Beispiel wiederum 100 Euro zu machen.

Zeitgemäße Wirtschaftsethiken können an dieser Realität nicht vorbei. Sie können also – im Gegensatz zu Aristoteles – nicht von einer faktischen „Einbettung“ der Wirtschaft und einer ihr entsprechenden Ungeteiltheit der praktischen Philosophie unter Einschluss der Ökonomik ausgehen. Sie können auch nicht negieren, dass das selbstzweckhafte und unbegrenzte Streben nach Geld, die aristotelische Chrematistik, das

⁵ Das deutsche Wort „Krämer“ lässt sich auf diese altgriechische Wurzel zurück führen und erfuhr – insbesondere durch Werner Sombart (vgl. SOMBART 1987) – eine ähnlich negative Färbung (vgl. dazu noch im Folgenden).

Leitmotiv einer kapitalistischen Marktwirtschaft geworden ist.⁶

Wirtschaftsethik erschöpft sich aber nicht, wie wir gesehen haben, in der Beschreibung und Analyse des Tatsächlichen, des *Status quo* (lat., „derzeitiger Zustand“). Sie hat auch die Aufgabe, die bestehende Wirtschaft und Ökonomik kritisch zu beobachten und zu beurteilen und ihr auch – gewissermaßen als utopisches Ideal – einen normativen Gegenentwurf gegenüber zu stellen, wie Wirtschaft vernünftiger gestaltet werden könnte.

Es gibt durchaus prominente wirtschaftsethische Ansätze, welche die bestehende Wirtschaftsordnung und die dominante Wirtschaftstheorie teilweise radikal in Frage stellen. Sie knüpfen dabei an das Konzept eines im ganzen „gelungenen Lebens“ an und führen Begriffe wie „Fairness“, „Wohlfahrt“, „Gemeinwohl“ oder „Nachhaltigkeit“ in die Diskussion ein.

Die Ökonomie für den Menschen. Selbstbestimmte Wohlfahrt

Zu diesen Ansätzen gehört etwa das Programm einer „Ökonomie für den Menschen“ des Nobelpreisträgers Amartya Sen (*1933) (vgl. im Folgenden SEN 2000). Sen gilt als Vertreter der „Wohlfahrtsökonomik“, einer dezidiert „normativen Ökonomik“, und der Theorie der „sozialen Wahl“.

Sen versteht unter „Wohlfahrt“ wesentlich Befähigung und Berechtigung zu einem umfassend gelungenen Leben

Im Gegensatz zur klassischen Wohlfahrtsökonomik fasst Sen den Begriff der „Wohlfahrt“ oder des Lebensstandards allerdings weiter. Er reduziert ihn nicht auf das Erreichen bestimmter „Nutzniveaus“ (die Erfüllung individueller Präferenzen), sondern fasst darunter ganz wesentlich die „Befähigung“ („capability“) und auch das *Recht* auf die Erfüllung elementarer, objektiv „wertvoller“ Lebensfunktionen („functionings“, wie z. B. Hunger vermeiden, am sozialen Leben teilnehmen, Selbstachtung entwickeln). Mit diesem Fokus auf die Erweiterung der Möglichkeiten, auf die Ermöglichung und das Recht auf ein gelungenes Leben führt Sen eine *qualitative* Betrachtung der Lebensqualität ein, welche aussagekräftiger zu sein verspricht als etwa das Bruttosozialprodukt als Maßstab für Wohlfahrt.⁷

Gerechtigkeit muss mehr sein als „Pareto-Effizienz“ und in einer „sozialen Wahl“ ermittelt werden

Sen knüpft daran auch eine Kritik der Gerechtigkeitsidee der klassischen Wohlfahrtsökonomik. Nach dieser klassischen Vorstellung gilt eine Volkswirtschaft solange als „gerecht“, als die Erhöhung des Nutzenniveaus des einen nicht zur Verringerung des Nutzenniveaus eines anderen führt. Das besagt das Prinzip der sogenannten „Pareto-Effizienz“.⁸ Nachdem damit aber auch große Ungleichheit oder sogar das Versagen grundlegender

⁶ Der deutsche Soziologe Max Weber hat in seiner klassischen Studie zur protestantischen Wirtschaftsethik den „Geist des Kapitalismus“ analog gedeutet: Ethisch gerechtfertigt werde wirtschaftliches Handeln demnach durch seinen Erfolg, als Zeichen der „Auserwähltheit“. Die Re-Akkumulation von Kapital (und nicht die Anhäufung von Reichtümern) erscheint somit als Selbstzweck wirtschaftlichen Handelns. (vgl. WEBER 1995 : 333ff)

⁷ Sen gilt damit auch als Begründer des sogenannten „Befähigungsansatzes“ („Capability Approach“), der insbesondere in der Entwicklungsökonomik bedeutsam wurde.

⁸ Technisch ausgedrückt: Eine Alternative gilt als „Pareto-optimal“ („effizient“), wenn niemand (in seiner/ihrer Präferenzordnung) eine andere Alternative strikt bevorzugt.

Bedürfnisse gerechtfertigt werden können (solange nur niemand noch schlechter gestellt wird), spricht sich Sen für eine Erweiterung dieser Gerechtigkeitsvorstellungen in der Ökonomik aus. Seine Theorie der „sozialen Wahl“ beschäftigt sich zentral mit der Frage, wie ein kollektiver, demokratischer Entscheidungsprozeß zu einer verbindlichen Entscheidung über genau diese Fragen der „Wohlfahrt“ und der sozialen Gerechtigkeit kommen könnte.⁹

Sen bezieht sich dabei auch zentral auf die „Theorie der Gerechtigkeit“ des Sozialphilosophen John Rawls (1921-2002). Rawls' Konzept einer prozeduralen oder Verfahrensgerechtigkeit als „Fairness“ (vgl. RAWLS 1977) kommt am besten im Bild des „Schleiers des Nichtwissens“ („veil of ignorance“) zum Ausdruck: In diesem Gedankenexperiment sollen sich Menschen über die Prinzipien einer gesellschaftlichen Ordnung einigen. Sie wissen aber nicht, welchen Status (arm oder reich, mächtig oder ohnmächtig, privilegiert oder diskriminiert, schwarz, gelb, rot oder weiß) sie in dieser Gesellschaft einnehmen. Selbst wenn sie kein Interesse an Gerechtigkeit, sondern nur an ihrem eigenen Vorteil hätten, würden sie sich somit klugerweise für eine Verfassung dieser Gesellschaft entscheiden, welche die Schwächsten bevorzugt – denn sie selbst könnten ja zu dieser Gruppe gehören. Während also nach dem Pareto-Prinzip eine Wirtschaftsordnung als „gerecht“ gilt, die wenigstens niemanden schlechter stellt, impliziert das sogenannte „Maximin-Prinzip“ der Rawlsschen Theorie genau das Gegenteil: Eine gerechte Wirtschaftsordnung soll gerade die Position der am schlechtesten Gestellten (das „Minimum“) verbessern – so will es nach Rawls selbst der *homo oeconomicus*.¹⁰

anstelle von „Pareto-Effizienz“ tritt in Rawls' Konzept der „Fairness“ das „Maximin-Prinzip“

Der Stakeholder-Ansatz. Dialogische Wertschöpfung

Wie Sen bezieht sich auch R. Edward Freeman (*1951) in seinem „Stakeholder Approach“ zentral auf die Rawlssche Idee der Verfahrensgerechtigkeit (vgl. im Folgenden FREEMAN 2004, 2005). Freemans „Anspruchsgruppenansatz“ versteht sich als Alternative zur Auffassung, ein Unternehmen bzw. sein Management sei letztlich allein den EigentümerInnen (den „Shareholders“) gegenüber verantwortlich. Dazu hält er ein radikales Umdenken über den gesellschaftlichen Zweck des Unternehmens, also darüber, *welche Werte für wen* geschaffen werden sollen, für unumgänglich. Die Wertschöpfungsaktivität eines Unternehmens wird damit zum Gegenstand einer Wertediskussion, in welche idealerweise alle „Anspruchsgruppen“¹¹ in dialogischer, gleichberechtigter Weise

das Unternehmen wird zum Ort und zum Gegenstand einer Wertediskussion

⁹ Den Ausgangspunkt seiner Beschäftigung bildet das sogenannte „Unmöglichkeitens“- oder „Arrow-Theorem“ (benannt nach Kenneth Arrow (*1921)), welches besagt, dass kein demokratischer Entscheidungsprozeß unter strategisch rationalen Akteuren zu einem Pareto-effizienten Ergebnis führt. Das sogenannte „Gibbard-Satterthwaite-Theorem“ spezifiziert näher, dass Akteure, wenn immer zwischen mehr als zwei Alternativen entschieden werden soll, einen Anreiz haben, ihre wahren Präferenzen zu verheimlichen, um das Ergebnis zu ihren Gunsten zu manipulieren.

¹⁰ Rawls' Theorie verlangt also ausdrücklich keine moralischen Präferenzen oder eine deontologische Ethik (siehe Kap. I). Allerdings kann dagegen eingewendet werden, dass sich die unwissenden Akteure nicht für die Maximierung des minimalen, sondern des Durchschnittnutzens entscheiden würden.

¹¹ Das sind alle, die ein legitimes Interesse an den Aktivitäten des Unternehmens haben, weil sie davon betroffen sind, z. B. InvestorInnen, Beschäftigte, AnrainerInnen, KundInnen und LieferantInnen.

eingebunden sind. Nach dem Modell der Rawlsschen Verfahrensgerechtigkeit soll auf diese Weise eine Unternehmensverfassung ausformuliert und verbindlich beschlossen werden, welche eine moralisch legitime Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten garantieren soll.

die gleichberechtigte
Berücksichtigung
legitimer Ansprüche
als erfolgreiche
Strategie

Freemans „Anspruchsgruppenansatz“ will damit die betriebliche Wertschöpfung gewissermaßen „resozialisieren“, d. h. wieder in ihren gesellschaftlichen Kontext einbetten. Genau genommen handelt es sich dabei um einen *unternehmensethischen* Ansatz: Freeman will also auf betrieblicher Ebene – unter Einbeziehung der Stakeholder – eine „neue Geschichte“ vom Unternehmen und seinem Ort in der Gesellschaft etablieren. Noch genauer gesagt handelt es sich dabei – trotz aller Anklänge an eine deontologische Ethik, konkret an Kant (siehe dazu Kapitel I) – um einen *unternehmensstrategischen* Ansatz: Das Management handelt wirtschaftlich klug (aber auch moralisch richtig), wenn es das Unternehmen in seinem gesellschaftlichen Umfeld sieht und einen Interessensausgleich mit den Anspruchsgruppen sucht. Den Stakeholdern selbst geht es im Grunde auch nicht um die moralische Legitimität ihrer Ansprüche, sondern vielmehr um deren *Durchsetzung*.

Das vorgeschlagene Verfahren („Dialog“) und die Zielsetzung („Interessenausgleich“) des Anspruchsgruppenansatzes zeigen aber – wie bei Sen – die klare Stoßrichtung, die Wirtschaftsordnung und die Ökonomik selbst auf einer ethisch fundierten, nicht allein nutzentheoretischen Vorstellung von „Wertschöpfung“ neu zu denken – somit sind sie diesem ersten Grundtypus einer moralischen Ökonomik zuzuordnen.

Der Imperativ der Nachhaltigkeit. Gerechte Zukunftssicherung

Auch das Konzept der nachhaltigen Entwicklung als normatives, mehrdimensionales Integrationsmodell ist diesem Typus von Wirtschaftsethik zuzuordnen. Genauer gesagt liefert es den normativen Bezugspunkt für das unternehmensethische Konzept betrieblicher Nachhaltigkeit („Corporate Sustainability“).

menschliche
Zivilisation ist immer
wieder an natürliche
Grenzen gestoßen

Das Problem dauerhaften Fortlebens in begrenzten Naturräumen hat die Menschheit seit ihrer Sesshaftwerdung begleitet – es ist eine Begleiterscheinung menschlicher Zivilisation (vgl. etwa DIAMOND 2010). Eine ausdrückliche, intellektuelle und tätige Auseinandersetzung mit dieser Problematik lässt sich indes nur einige Jahrhunderte in die (europäische) Kulturgeschichte zurück verfolgen (vgl. grundlegend GROBER 2010): Als göttlicher Auftrag zur „Bewahrung der Schöpfung“ begegnet uns der „Wortkörper“ der Nachhaltigkeit in den mittelalterlichen Klöstern, als Gebot rationierter Bewirtschaftung angesichts der unstillbaren „Gier nach Holz“ in den frühkapitalistischen Handelszentren. Holz war und blieb für lange Zeit – als bedeutendster Energieträger, Baustoff, Zellstoff – die tragende Säule der materiellen Kultur.

Es wundert also nicht, dass der Diskurs der „Nachhaltigkeit“ zunächst und für lange Zeit auf die Forstwirtschaft beschränkt blieb und sich dort allmählich als Leitidee einer langfristig tragfähigen Bewirtschaftung der Wälder etablierte. Gemeinhin wird Hans

Carl von Carlowitz (1645-1714) „Anweisung zur wilden Baumzucht“ („*Sylvicultura oeconomica*“) von 1713 als „Geburtsurkunde“ des modernen Nachhaltigkeitsbegriffs zitiert – und daraus der berühmt gewordene Imperativ, „daß es eine kontinuierliche beständige und *nachhaltende* Nutzung gebe / weil es eine unentbehrliche Sache ist / ohne welche das Land in seinem Esse nicht bleiben mag.“ (zit. nach GROBER 2010 : 116)

Nachhaltigkeit wurde erst nach und nach auf den Begriff gebracht

Ironischerweise *entschärfte* sich diese ursprüngliche, forstwirtschaftliche Nachhaltigkeitsproblematik ausgerechnet mit dem Anbruch des fossilen Zeitalters – Öl und Kohle sollten zunächst nur die schlimmste Holzknappheit mildern und die „Nachhaltigkeitslücke“ schließen: „Eine verblüffende Entdeckung: Die Nutzung fossiler Brennstoffe war anfänglich nur eine Strategie, um die Wälder zu schonen.“ (ebd. : 182) Mit der neuen Verfügbarkeit scheinbar unerschöpflicher unterirdischer Lagerstätten – „Ressourcen“ – verlor die „Nachhaltigkeit“ aber nicht nur ihre Dringlichkeit.

Der Epochenbruch vom solaren zum fossilen Zeitalter zog geradezu paradigmatische semantische Verschiebungen nach sich: An die Stelle von „Gaben“ traten „Ressourcen“, an die Stelle des ökologischen, zyklisch gedachten Wachstumsbegriffs trat die Vorstellung eines linearen, schier unendlichen Wachstums, das im Geldfetisch des neu entfesselten Kapitalismus seine kongeniale Entsprechung fand.

Der Paradigmenwechsel erfasste schließlich – ausgedünnt zur Vorstellung langfristig maximalen Reinertrag abwerfender Baummonokulturen – die forstwirtschaftliche Nachhaltigkeitsdebatte selbst. Damit, so der preussische Förster Bernhard Borggreve in einer sehr hellsichtigen, zeitgenössischen Kritik, lasse sich indes „auch die ausgeprägteste Raubwirtschaft euphemistisch als eine nachhaltige bezeichnen und verteidigen.“ (zit. nach GROBER 2010 : 177)

mit dem fossilen Zeitalter erreichte die Problematik der Nachhaltigkeit globale Ausmaße

So wie sie mit dem Beginn des fossilen Zeitalters langsam verebbt und ausgedünnt war, kehrte die Debatte um Nachhaltigkeit mit dem absehbaren *Ende* des fossilen Zeitalters, und nun im Weltmaßstab, wieder auf die Tagesordnung zurück. Mit dem sogenannten „Brundtlandt-Bericht“ von 1987, der bis heute – über die UNO-Weltgipfel von Rio 1992 und Johannesburg 2002 – wenigstens namentlich Referenzpunkt für das dominante Nachhaltigkeitsverständnis geblieben ist, wurde indes „konzeptionell der Abschied vom Naturschutz besiegelt: [N]icht mehr Naturressourcen sind da nachhaltig zu entwickeln, sondern Gesellschaften mitsamt ihrer Wirtschaft.“ (EBLINGHAUS/STICKLER 1996 : 50)

Es geht bei nachhaltiger Entwicklung also nicht mehr allein um Naturschutz, sondern um „Entwicklungsschutz“. „Entwicklung“ ist aber ein mehrdimensionales Konzept. Es umfasst ökonomische Anforderungen (etwa Versorgung mit materiellen Gütern, Sicherung von Grundbedürfnissen und Entwicklungsmöglichkeiten) genauso wie ökologische (v. a. Zugang zu natürlichen Ressourcen) und soziale (wie soziale Gerechtigkeit und Teilhabechancen). Mit dieser Verschränkung von „Nachhaltigkeit“ und „Entwicklung“ im Konzept der nachhaltigen Entwicklung (wie es zum Beispiel im populären „Drei-Säulen-Modell“ zum Ausdruck kommt) ist somit der Anspruch verbunden, diese ökonomischen, ökologischen und sozialen Aspekte gleichrangig und in Abhängigkeit voneinander, integriert nachhaltig zu entwickeln (vgl. näher Kap. IV.2).

als normatives Ideal erfordert Nachhaltigkeit die gleichrangige Integration außerökonomischer Werte und Ziele

Auch hier spielt also wiederum der Begriff der *Integration* eine zentrale Rolle: Von einer nachhaltigen Entwicklung kann demnach nur die Rede sein, wenn keiner dieser Aspekte auf Kosten des anderen „maximiert“ wird. Die Aspekte sind – vergleichbar dem Verhältnis von Ökonomik, Ethik und Politik in Aristoteles’ praktischer Philosophie – *analog*, d. h. verschieden, nicht austauschbar und unverzichtbar. Nicht nachhaltig ist demnach beispielsweise eine Wirtschaftsweise, welche kurzfristig profitabel ist, aber auf der Ausbeutung natürlicher und sozialer Ressourcen beruht. Nicht nachhaltig ist aber auch eine Wirtschaftsweise, welche zum Schutz natürlicher Ressourcen grundlegende Bedürfnisse, Entwicklungschancen oder Teilhaberechte verwehrt.

Nachhaltige Entwicklung ist also ein normatives Leitbild: Die zentralen Fragen, die damit aufgeworfen werden – v. a. vielfältige Fragen sozialer intra- und intergenerativer Gerechtigkeit,¹² aber auch schon die Frage, was überhaupt in den einzelnen Dimensionen jeweils „nachhaltig“ ist – sind erfahrungswissenschaftlich nicht zu beantworten. Wissenschaft kann hier bestenfalls Belastungsgrenzen oder drohende Irreversibilitäten, daneben auch Ziel- oder Interessenkonflikte aufweisen und insofern den Entscheidungsprozess beratend begleiten. Was „nachhaltig“ sein soll, muss vielmehr Gegenstand eines echt demokratischen Entscheidungsprozesses sein, der die „prinzipielle Gleichrangigkeit der Dimensionen und [der] sie vertretenden Akteure [...] eine fundamentale Diskursvoraussetzung“ anerkennt (BRANDL 2002 : 15).

was „nachhaltig“ ist,
entscheidet auch die
Art und Weise, wie
darüber entschieden
wird

Es gibt durchaus Ansätze, diese Vorstellung von „Nachhaltigkeit“ im betrieblichen Alltag zu integrieren. Praxisnahe Konzepte wie die sogenannte „dreifache Bilanz“ („triple bottom line“), „Nachhaltigkeitsberichterstattung“ und der betriebliche Anspruchsgruppen- oder Stakeholder-Dialog gehören gerade bei großen Unternehmen mittlerweile zum guten Ton. In der Praxis wird die regulative Idee einer integrierten „betrieblichen Nachhaltigkeit“ allerdings häufig durch eine strategisch verengte Lesart ersetzt, welche „Win-Wins“ zwischen den einzelnen Aspekten der Nachhaltigkeit nur in Abhängigkeit von ihrer Nützlichkeit bzw. vom „langfristigen Erfolg“ für das Unternehmen wahrnimmt. Meist sind die Praxis und auch praxisnahe Konzepte der *Corporate Sustainability* – im Kontext einer strategischen Unternehmensethik – also eher dem zweiten Grundtypus der Wirtschaftsethik zuzuordnen (siehe dort).

Die Integrative Wirtschaftsethik. Lebensdienliche Vernunft

Die von Peter Ulrich (vgl. als Überblick ULRICH 2005) ausgearbeitete „Integrative Wirtschaftsethik“ gehört aktuell zu den radikalsten vernunftethisch begründeten Alternativentwürfen zu einer amoralischen Ökonomik. Die Forderung einer *Re-Integration ökonomischer und moralischer Vernunft*, welche für die hier zuerst besprochenen Ansätze einer „moralischen Ökonomik“ typisch ist, kommt hier bereits im Namen zum Ausdruck.

¹² *Intragenerative* Gerechtigkeit betrifft die Gerechtigkeit innerhalb (= lat. *intra*) einer Generation, also hier und heute. Mit *intergenerativer* Gerechtigkeit (lat. *inter* = zwischen) ist die Vorstellung verbunden, dass unser heutiger Lebensstil nicht auf Kosten künftiger Generationen und deren Lebens- und Entwicklungschancen gehen soll.

Die Integrative Wirtschaftsethik unterscheidet dabei drei „Stufen“ wirtschaftsethischer Reflexion: die Kritik des „Ökonomismus“, die Bestimmung „sozialökonomischer Rationalität“ und die Identifikation der „Orte“ der Moral des Wirtschaftens.

Als „Ökonomismus“ wird von Ulrich die Vorstellung einer „wertfreien“ ökonomischen Rationalität als reiner „Sachlogik“ kritisiert, die wirtschaftliche Entscheidungen allein mit dem Argument der Effizienz oder der wirtschaftlichen Notwendigkeit rechtfertigen möchte. Ein solches „Sachzwangsdenken“ komme einem „Denkzwang“ und „Reflexionsstopp“ gleich. Fragen nach Sinn und Recht wirtschaftlichen Handelns würden damit systematisch ausgeblendet.

Wirtschaft soll nicht Selbstzweck, sondern Mittel im Dienst des guten und gerechten Lebens sein

Stattdessen fordert die Integrative Wirtschaftsethik eine grundlagenkritische Auseinandersetzung über genau diese Fragen zur Bestimmung einer „lebensdienlichen Ökonomie“. „Sinn“ und „Legitimität“ wirtschaftlicher Entscheidungen und Institutionen müssten vor den ethischen Leitbildern eines „guten Lebens“ und „gerechten Zusammenlebens“ moralisch verantwortet werden.¹³ Ziel sei die „Integration“ der Anforderungen ökonomischer Rationalität und moralischer Vernunft in einer ungeteilten „sozialökonomischen Rationalität“. Effizienz soll nicht Selbstzweck wirtschaftlichen Handelns sein, sondern – wie schon bei Aristoteles – *Mittel* im Dienst des Lebens.

Die dritte Ebene wirtschaftsethischer Reflexion benennt schließlich die „Orte“ der Wirtschaftsmoral in der Gesellschaft: die „WirtschaftsbürgerInnen“, die Unternehmen und die Ordnungspolitik. Den *WirtschaftsbürgerInnen* – also den Menschen in ihrer Rolle als StaatsbürgerInnen, KonsumentInnen, InvestorInnen und ProduzentInnen – wird dabei zugemutet, sich aktiv an politischen Prozessen zu beteiligen und sich auch bei der Verfolgung privater Interessen um soziale und ökologische Belange zu sorgen. Den *Unternehmen* weist die Integrative Wirtschaftsethik eine zweistufige Verantwortung zu: *Marktbezogen* soll ihre Geschäftsethik durch eine sinnvolle Wertschöpfungs idee und geeignete Maßnahmen (überprüfbare Selbstbindung, Integritätsmanagementsysteme usw.) zur Verbesserung des menschlichen Lebens beitragen. *Gesellschaftsbezogen* sollen sie durch gelebte „ordnungspolitische Mitverantwortung“ (etwa durch Branchenverbände oder gemeinwohldienliches Lobbying) dabei mithelfen, dass sich sozialökonomische Rationalität auch realisieren lässt (vgl. ULRICH 2005 : 152). Die *Ordnungspolitik* als dritter Ort der Moral umfasst nach Ulrich Aufgaben der „Vitalpolitik“ und der „Wettbewerbspolitik“. Die vorgelagerte Vitalpolitik solle den Wettbewerb als Steuerungssystem nach ethischen Gesichtspunkten der Lebensdienlichkeit ausrichten und begrenzen. Erst in diesem Zielsystem könne eine Wettbewerbspolitik der offenen Märkte und des fairen Wettbewerbs wirksam werden. Markteffizienz und Wettbewerb dürften nicht oberste ordnungspolitische Gestaltungskriterien sein (vgl. ULRICH 2005 : 172)

Unternehmen tragen auch Verantwortung für Integrität anreizende Rahmenbedingungen

¹³Die Idee des „guten Lebens“ umfasst etwa „Sinnfragen“ nach einer erstrebenswerten Zukunft, der Nutzung von Produktivitätsfortschritten oder nach den Werten, die gesellschaftlich geschaffen werden sollen. Die Idee des „gerechten Zusammenlebens“ umfasst etwa „Legitimitätsfragen“ nach der Verteilung der erwirtschafteten Werte, des Nutzens und der Kosten einer ökonomischen „Rationalisierung“, und nach der Schaffung einer gerechten und gerechtigkeitsförderlichen (Welt-)Wirtschaftsordnung (vgl. ULRICH 2005: 28f).

Die Integrative Wirtschaftsethik bringt mit der Forderung nach einer diskursethischen Reintegration ökonomischer Rationalität und moralischer Vernunft zur „sozial-ökonomischen Rationalität“ einen zentralen Gedanken des „Integrationsmodells“ der Wirtschaftsethik zum Ausdruck.

Die Gemeinwohl-Ökonomie. Demokratisches Glücksstreben

Die federführend vom österreichischen *Attac*-Aktivisten Christian Felber entworfene „Gemeinwohl-Ökonomie“ (vgl. im Folgenden FELBER 2008, 2012) ist die aktuell wohl populärste Formulierung einer „moralischen Ökonomik“.¹⁴ Das Modell versteht sich als umfassende (ökonomische, sozial- und verhaltenswissenschaftliche) Prämissenkritik des Kapitalismus und als „konkrete Systemalternative“. Diese wird nicht nur begründet und gefordert, sondern sie soll in realen Entwürfen mit initiiert werden: Dazu zählen etwa eine „Gemeinwohlmatrix“ zur umfassenden Bewertung von Unternehmen oder das Modell einer „Demokratischen Bank“ als Schlüsselinstitution des angestrebten „Wirtschaftsmodells mit Zukunft“. Umfassend „gelingende Beziehungen“ sind das Ziel, „echte“ Demokratie und rechtliche Anreize das Mittel zur Reintegration bzw. zur „Umpolung“ der Wirtschaft auf kooperatives, „demokratisches Gemeinwohlstreben“.

Zentraler Referenzpunkt und „höchstes Ziel“ der „Gemeinwohl-Ökonomie“ ist das „Gemeinwohl“. Wie wir gleich sehen werden (siehe „Identitätsmodell [B]“), ist die Orientierung am „Gemeinwohl“ an sich keine Besonderheit der moralischen Ökonomik. Das ethische Leitbild des „größten Glücks der größten Zahl“ dient etwa ebenso den „nützlichkeithethischen“ Ansätzen als Leitstern. Bei genauerem Hinsehen gibt es aber zwei wesentliche Unterschiede: Die „Gemeinwohl“-Vorstellung in diesem Modell erschöpft sich nicht in wirtschaftlich kalkulierbarem Nutzen, sie steht – wie die anderen Leitbegriffe des „Integrationsmodells“ – für ein im ganzen geglücktes Leben, in dem wirtschaftliche und ethische Vernunft und Werte *analog* gelten sollen. Zweitens soll dieses „Gemeinwohl“ nicht „blind“ über individuelle, strategische Nutzenentscheidungen am Markt, sondern in einem *vorgelagerten* demokratischen Prozess ermittelt werden. Damit ist auch angesprochen, dass der demokratische „Souverän“ (als Repräsentant des *volonté de tous*) nicht absolut über das Gemeinwohl bestimmt, sondern seinerseits an Beschränkungen wie z. B. ethische Grundprinzipien oder den Minderheitenschutz gebunden ist.

Die demokratische, *gemeinwohlorientierte* Entscheidung ist also dem wirtschaftlichen Handeln *vorgelagert*. Für die Gemeinwohl-Ökonomie stellt sich damit – im Gegensatz etwa zu wohlfahrtsökonomischen Ansätzen – nicht das Problem, unter welchen Bedingungen sich eigennützige Akteure auf ihr „Gemeinwohl“ (oder wenigstens auf Regeln zu seiner Erlangung) eignen können. Sie beruft sich auf „mehrheitsfähige Werte“, die – allen Reden vom „Wertpluralismus“ zum Trotz – einhellig als Voraussetzungen für „gelingende Beziehungen“ gelten sollen, wie Vertrauen, Kooperation, Wertschätzung,

¹⁴ Zumindest gilt das für den deutschen Sprachraum, wo die Bücher mittlerweile Bestseller sind. 2011 erschien auch eine französische Ausgabe der „Gemeinwohl-Ökonomie“.

das „Gemeinwohl“
wird in einem
vorgelagerten
demokratischen
Prozess ermittelt

Demokratie, Solidarität. Diese und andere moralischen „Leitsterne“ einer Gesellschaft sollten in einem demokratischen Prozess ermittelt und – von einem gewählten „Wirtschaftskonvent“ – als Ausdruck des „Gemeinwohls“ in der Verfassung verankert werden.

Die *Dominanz von Konkurrenz und Gewinnstreben* in der Wirtschaft erscheint in diesem Licht als „Wert-Widerspruch“. In der Wirtschaft gelten Werte, die unserem sonstigen moralischen Empfinden und unseren Vorstellungen von einem guten Leben diametral entgegengesetzt sind, und die für die systemischen „Auswüchse“ dieser Wirtschaftsweise verantwortlich gemacht werden. Die „Gemeinwohl-Ökonomie“ soll diesen „Wert-Widerspruch“ aufheben und wirtschaftliches Handeln an denselben Werten orientieren, wie sie für unser alltägliches Zusammenleben bestimmend sind. Dafür soll – auf Basis der Gemeinwohl-Ziele im Verfassungsrang – eine rechtliche Rahmenordnung sorgen, die „gemeinwohldienliche“ Unternehmen durch unterschiedliche Anreize – bis zur Befreiung von Steuern, Zöllen und anderen Abgaben – belohnt und fördert, „gemeinwohlschädliche“ Unternehmen dagegen bestraft.

der „Wert-Widerspruch“ zwischen Wirtschaft und Moral soll aufgehoben werden

Gewinnstreben und Konkurrenz in der Wirtschaft sollte damit „umgepolt“ werden auf *Gemeinwohlstreben und Kooperation*. Die Finanzbilanz eines Unternehmens würde durch entsprechende Anreizsysteme zur „Nebenbilanz“, Gewinn vom Selbstzweck zum bloßen Mittel der Förderung des Gemeinwohls, „Wachstum“ vom „Sachzwang“ zum Instrument für Unternehmen, ihre „optimale Größe“ zu erreichen. „Gute Zahlen“ allein würden sich für Unternehmen unter diesen Bedingungen nicht mehr auszahlen. Wirtschaftlicher „Erfolg“ würde vielmehr im Licht gesellschaftlichen Gemeinwohls bewertet.

Gewinnstreben und Konkurrenz sollen „umgepolt“ werden auf Gemeinwohlstreben und Kooperation

Letztlich soll damit die Wirtschaft in den Lebenszusammenhang reintegriert, „resozialisiert“ werden. Die „Gemeinwohl-Ökonomie“ soll den faktischen „Wert-Widerspruch“ aufheben, die „ethische Lücke“ zwischen wirtschaftlichen und moralischen Werten überbrücken. Sie soll die Menschen damit auch von wirtschaftlichen „Sachzwängen“ ebenso entlasten wie von moralischer Überforderung. Sie fordert dazu keinen „neuen Menschen“ – auch wenn zum Forderungsprogramm „Gemeinwohl-Ökonomie“ die Einführung gemeinwohlförderlicher Unterrichtsinhalte in den Schulen zählt.¹⁵ Die Menschen sollen nur in einem ernstzunehmenden demokratischen Prozess ihren Werten – ihren Vorstellungen von einem glücklichen Leben – Ausdruck verleihen können, und diese Vorstellungen vom „Gemeinwohl“ im Verfassungsrang sollen über gesetzliche Anreize dafür sorgen, dass es wirtschaftlich „rational“ ist, moralisch zu agieren.

Festzuhalten ist – v. a. zur Abgrenzung vom gleich anschließend diskutierten Modell –, dass diese Forderung nach einem „Win-Win“ von Wirtschaftlichkeit und Sittlichkeit eine *ethische* Forderung ist. Darin drückt sich aber kein „Primat“ der Ethik aus, sondern die Ungeteiltheit menschlicher Praxis und der Vorstellung eines als ganzem glücklichen Lebens.

das Integrationsmodell begreift Ethik und Ökonomik als analog, das Identitätsmodell – wie der Name schon sagt – als identisch

¹⁵ Darüber hinaus wird gefordert u. a. die Beschränkung von Einkommens- und Vermögensungleichheiten, die Resozialisierung von Großunternehmen und die Schaffung von „Demokratischen Allmenden“ in den Bereichen der Grundversorgung und „Daseinsvorsorge“, darunter allen voran die „Demokratische Bank“.

1.2.2 Das Identitätsmodell der „Nützlichkeitsethik“ [B]

Auch der zweite Grundtypus der Wirtschaftsethik nach unserem Schema geht von einem ungeteilten Verhältnis wirtschaftlichen und moralischen Handelns aus. Soll heißen: Kein Handeln ist wirtschaftlich richtig, wenn es moralisch falsch ist. Soweit besteht noch kein Unterschied zum ersten Grundtypus, der moralischen Ökonomik. Allerdings gilt für die „Nützlichkeitsethik“ auch der Umkehrschluss: Kein Handeln ist moralisch richtig, wenn es wirtschaftlich falsch ist. Nächstenliebe – um ein drastisches Beispiel zu wählen – wäre demzufolge unmoralisch, wenn sie sich nicht auszahlt.

Während also die moralische Ökonomik, wie wir gesehen haben, von einer ungeteilten, *analogen* Betrachtung ausgeht, wonach ökonomische Rationalität nicht für sich gelten, sondern in einer umfassenden Vorstellung von Glück, Nachhaltigkeit oder Vernunft aufgehoben sein soll, sind die Gebote der Moralität und Wirtschaftlichkeit in der Nützlichkeitsethik tatsächlich *identisch*. Darauf bezieht sich der Ausdruck „Identitätsmodell“: Er bedeutet, dass zwischen wirtschaftlichen und moralischen Handlungen aus Sicht der Nützlichkeitsethik kein Unterschied, keine Differenz besteht – *sie sind ein und dasselbe*. Ökonomik ist also zwar in beiden Fällen Wirtschaftsethik: Der moralischen Ökonomik geht es aber darum, Ökonomik ethisch zu begründen, der Nützlichkeitsethik darum, Ethik ökonomisch zu begründen.

Der klassische Utilitarismus. Allgemeine Nützlichkeitsethik

Im klassischen Utilitarismus Jeremy Benthams (1748-1832) kommen die Grundzüge dieser „Nützlichkeitsethik“ vielleicht am deutlichsten zum Ausdruck (vgl. im Folgenden HÖFFE 1975; PIEPER 1992; NASHER 2008). Der Utilitarismus lässt sich zunächst allgemein als eine „konsequenzialistische“ oder „Folgenethik“ beschreiben, d. h. er bewertet Handlungen nicht nach ihren Motiven, sondern allein nach ihren (absehbaren) Folgen. Die „Nützlichkeitsethik“ steht damit – zusammen mit den im Anschluss diskutierten Ansätzen einer „ökonomischen Ethik“ (siehe 1.2.3) – ideengeschichtlich für eine „paradigmatische Wende“ im Nachdenken über Moral. Das macht sie nicht nur historisch betrachtet zu einer revolutionären Kraft im Bruch mit tradierten, christlichen Moralvorstellungen (siehe 1.1.1). Die Rehabilitation des Strebens nach Glück, das hier zum Ausgangspunkt der Ethik gemacht wird, beansprucht gegenüber kategorischen, „gesinnungsethischen“ Ansätzen auch für sich, ethische Handlungsanweisungen in einer post-autoritären Gesellschaft realistischer und dadurch auch effektiver begründen zu können (vgl. NASHER 2008 : 12f).

Im Zentrum utilitaristischer Ethik stehen also nicht die Motive menschlichen Handelns, sondern seine realen Konsequenzen. Diese Handlungsfolgen werden im Utilitarismus wiederum danach beurteilt, ob sie – in der berühmten Formulierung des irischen Philosophen und Ökonomen Francis Hutcheson (1694–1746) – geeignet sind, das „größte Glück der größten Zahl“ zu befördern: „Ziel allen Handelns ist das Glück: *soviel Glück für so viele Menschen wie möglich*.“ (NASHER 2008 : 11) Bentham konzentrierte Hut-

chesons Formel schließlich auf das individuelle Glücksstreben, was als das „maximum happiness“-Prinzip bekannt geworden ist. Der Utilitarismus ist damit – wie u. a. auch die aristotelische Ethik – „eudämonistisch“ (altgr. εὐδαιμονία = Glückseligkeit), d. h. das Gute einer Handlung besteht in ihrem tatsächlichen Beitrag zu einem geglückten Leben.¹⁶

Der Utilitarismus hat indes eine ganz besondere Auffassung vom Glück (siehe auch Kapitel I).¹⁷ Grundsätzlich wird „Glück“ hier – wie der Name schon sagt – als Funktion von „Nutzen“ (lat. *utilitas*) aufgefasst. Es handelt sich also zunächst einmal um eine *eindimensionale* Glücksvorstellung, die sich vom Nutzen einer Handlung ableitet. Der Glücksbegriff des klassischen Utilitarismus ist darüber hinaus *hedonistisch* (altgr. ἡδονή = Lust), d. h. es geht dabei (grundsätzlich) um das individuelle, subjektive, sinnlich erfahrbare Wohlbefinden (und das Vermeiden von Leid und Schmerz), nicht um eine objektive Norm oder Idee. Und er ist schließlich *quantitativ*, d. h. er beschreibt eine Menge, welche sich messen, kalkulieren, maximieren, vergleichen und letztlich auch aufsummieren und akkumulieren lässt.

„Glück“ im Utilitarismus ist eindimensional, hedonistisch und quantitativ, d. h. es lässt sich zu einem subjektiven „Gesamtnutzen“ aggregieren

Das moralisch Gute einer Handlung bemisst sich dann daran, ob sie geeignet ist, diesen aggregierten „Gesamtnutzen“ zu maximieren. Das *größte Glück der größten Zahl* wird so zum idealen Ausdruck für ein qualitativ, moralisch Gutes, und das Prinzip der Nutzenmaximierung zum Ausdruck von Moralität schlechthin. „Je mehr wirtschaftlich kalkulierbarer Nutzen, desto mehr Moral.“ (PIEPER 1992 : 91)¹⁸

Im Utilitarismus Benthams fallen Ökonomik und Ethik also im Idealfall zusammen: Das Moralische ist hier das Nützliche, *das Wirtschaftliche*. Intuitiv dürfte diese besondere Ethik – in popularisierter Form – Zeitgeist und Selbstverständnis des aufstrebenden, aufgeklärten Bürgertums des angehenden 19. Jahrhunderts ganz gut getroffen haben.¹⁹

der Utilitarismus spiegelt das Selbstverständnis des aufstrebenden Wirtschaftsbürgertums

¹⁶ Bei Aristoteles bedeutet Glück indes einen Moment „qualitativer Erfüllung“ (PIEPER 1992 : 90), wenn eine Handlung *zugleich* moralischen, politischen und ökonomischen Ansprüchen gerecht wird (siehe auch vorne 1.2.1). In ähnlicher Weise definiert Kants deontologische Ethik das „höchste Gut“ als Übereinstimmung des subjektiv Nützlichen mit dem objektiv Sittlichen – das Streben nach Glückseligkeit allein kann demnach nie Grundmotiv einer Ethik sein (vgl. GÖBEL 2006).

¹⁷ Genaugenommen gehen die Auffassungen vom Glück auch unter Utilitaristen auseinander: Bentham gilt landläufig als typischer Vertreter eines *subjektiven und quantitativen* Glücksbegriffs, was in seinem demonstrativ anti-elitären Bekenntnis zu einfachen Sinnesfreuden („pushpin is as good as poetry“) und in der Vorstellung eines „hedonic calculus“ zum Ausdruck kommt (vgl. NASHER 2008 : 19, 49f). Mill gilt dagegen als beredter Vertreter eines *objektiven und qualitativen* Glücksbegriffs: Demnach seien kultivierte Vergnügungen nicht nur höherwertig; sie würden von den Menschen – so sie sie erfahren durften – auch tatsächlich einfachen Sinnesfreuden vorgezogen: „[I]t is better to be a human being dissatisfied than a pig satisfied“ (vgl. ebd. : 52).

¹⁸ Diese Pointe wird der Weiterentwicklung und Ausdifferenzierung des Utilitarismus als Moralphilosophie womöglich nicht gerecht – auch wenn hier weiterhin vieles offen ist: etwa ob die vermeintlich realistische Annahme eines universellen Hedonismus den Schluss auf ein Gebot der Nutzenmaximierung zulässt; ob die Bewertung individueller Glücksvorstellungen nicht auf eine implizite Gesinnungsethik hinausläuft; wie – sofern man die Menge legitimer Präferenzen doch nicht über Gebühr einschränken möchte – durch egoistische Motive das Streben nach allgemeinem Glück abzuleiten, geschweige denn zu garantieren sei; und ob – so das gelingen sollte – dabei nicht letztlich wiederum das Individuelle dem kollektiven Wohl geopfert wird (vgl. NASHER 2008 : 61ff).

¹⁹ Interessant ist hier auch der Gleichklang mit dem besitzbürgerlichen Selbstverständnis in den frühkapitalistischen Zentren Norditaliens (siehe auch vorne 1.1.1 und allgemein Kapitel II.3). So findet sich

Der Utilitarismus steht dabei nicht nur für den verbreiteten Glauben an Vernunft und Wissenschaft, an die Gestaltbarkeit und den moralischen Fortschritt der menschlichen Gesellschaft, sowie an die materiellen Segnungen freier wirtschaftlicher Betätigung. Er steht auch – insbesondere bei Bentham – für eine radikale Kritik an der feudalen Ordnung, etwa in der konsequenten Forderung nach Rechtsgleichheit und allgemeinem und gleichem Wahlrecht (und z. B. auch für Tierrechte).

Gleichzeitig lieferte der Utilitarismus indes die passende ethische Rechtfertigung für eine ungekannte Freiheit im wirtschaftlichen Handeln, die gerade bei Bentham mit einer teilweise geradezu totalitär anmutenden, repressiven „Sicherheitspolitik“ in anderen gesellschaftlichen Bereichen kontrastiert (vgl. exemplarisch FOUCAULT 1994 : 251ff).

Utilitarismus als
ökonomische „Hinter-
grundideologie“

Utilitaristisches Denken findet sich heute meist nur noch versteckt, aber dafür umso subtiler (und teils auch roher) in den Hintergrundannahmen der gängigen Wirtschaftslehre wieder. Die Vorstellungen von grenzenlosem Wachstum, grenzenlosen Bedürfnissen und grenzenlosem Glück, auf denen die utilitaristische Gleichsetzung von Ökonomik und Ethik beruht, sind zwar mittlerweile an ihre natürlichen Grenzen gestoßen. Wir wissen heute, dass eine Wirtschaftsordnung, die auf diesen Prinzipien beruht, weder nachhaltig „beglückend“, noch auf alle Menschen und zukünftige Generationen verallgemeinerbar ist.

Der Ökonom Kenneth E. Boulding (1910-1993), in den 1960er Jahren auch umweltpolitischer Berater der Kennedy-Administration, verpackte diese Einsicht schon 1966 in einen unzeitgemäßen, aber heute umso aktuelleren Seitenhieb gegen die eigene Disziplin: „Economists in particular ... have failed to come to grips with the ultimate consequences of the transition from the open to the closed earth.“ (BOULDING 1966 : 3)²⁰

Boulding skizzierte dabei zugleich die Grundzüge einer neudimensionierten *Economics of the Coming Spaceship Earth* (so der Titel des eben zitierten Artikels). Die Metapher des „Raumschiffs Erde“ sollte – ironischerweise zusammen mit den Apollo-Missionen, die Ende der 1960er erstmals einen *Blick zurück* auf die Erde, als einsamem, lebendigem Planeten in einem toten Universum erlaubten – zum Leitbild für die gerade erwachende Umweltbewegung und für die notwendige „Umkehr“ zur nachhaltigen „Erddpolitik“ werden (vgl. GROBER 2010 : 218ff).

Die ökonomische Orthodoxie blieb von solchen Einsichten bislang weitgehend unberührt. Implizit „nützlichkeithethische“ Argumente aus dem 19. Jahrhundert, wie wir sie eben kennengelernt haben, bilden immer noch die Basis der historischen Rechtfertigung

dort bereits die damals vermutlich so verbreitete wie revolutionäre Apologetik, „dass die Habgier für den Menschen zweifellos nicht nur etwas Natürliches ist, sondern auch etwas Nützliches und Notwendiges“ (BRACCIOLINI 2007 : 169) – sei sie doch, indem sie Reichtum schaffe, geradezu *Voraussetzung* für Barmherzigkeit („caritas“), aber auch für das Gemeinwohl.

²⁰ Boulding wird noch eine synonyme, aber ungleich polemischere Spitze gegen die Kurzsichtigkeit der ökonomischen Orthodoxie zugeschrieben: „Anyone who believes exponential growth can go on forever in a finite world is either a madman or an economist.“ Obwohl dieser Satz mittlerweile als populäres Motto so manchen Artikel eröffnet und so manche Glosse inspiriert hat, lässt er sich – wie so oft bei vermeintlichen *Bonmots* berühmter Ökonomen – zumindest in Bouldings Werken nirgendwo finden, und wird auch nicht zitiert.

des Kapitalismus als Wirtschaftssystem, welches uns ein ungeahntes Maß an materiellem Wohlstand beschert hat – und dieses auch weiterhin verspricht.

Die unhinterfragte Fixierung ökonomischen Denkens auf wirtschaftliches Wachstum und seine Gleichsetzung mit der Steigerung von gesellschaftlichem Wohlstand (gemessen am BIP) und Konsum könnte man ebenso als Ausdruck verkürzter utilitaristischer Vorstellungen von Lebensglück und Lebensqualität bezeichnen. Der Utilitarismus mag in dieser Form selbst Ausdruck einer umfassenderen, „materialistisch“ geprägten Geisteshaltung sein – er bietet dieser jedenfalls eine besonders beredete ethische Rechtfertigung.

ein materialistisch verkürzter Utilitarismus liefert die Hintergründideologie des herrschenden Wirtschaftsystems

Indes hat es – wie bereits anhand Amartya Sens Ansatz sichtbar wurde (siehe 1.2.1) – auch innerhalb der etablierten Wirtschaftswissenschaften seriöse Bestrebungen gegeben, auf utilitaristischen Prämissen eine anspruchsvolle normative Ökonomik zu errichten.

Die Wohlfahrtsökonomik. Kluge Selbstbindung

Eine explizit ethische und theoretische Kontinuität des Utilitarismus zeigt sich in der „Wohlfahrtsökonomik“ (vgl. etwa ARROW 1963; AXELROD 1984). Ein gewisser Gleichklang zwischen der klassischen utilitaristischen Forderung nach dem „größten Glück der größten Zahl“ und dem Konzept der „Pareto-Effizienz“ ist unschwer zu erkennen (siehe dazu kritisch vorne S. 14): In beiden Fällen ist die Richtschnur, den Nutzen aller am wirtschaftlichen Austausch Beteiligten zu erhöhen.

Die Wohlfahrtsökonomik geht dabei aber von der Vorstellung ab, dass sich die einzelnen Nutzenniveaus messen, miteinander vergleichen und schließlich zu einem „Gesamtnutzen“ aggregieren ließen, den es zu maximieren gelte. Sie stellt sich nur die Frage, unter welchen *Bedingungen* es logisch möglich ist (und unter welchen nicht), dass Eigennutzmaximierer miteinander kooperieren und somit das für beide Seiten bestmögliche Ergebnis erzielen. Überspitzt könnte man sagen, es geht um die Frage, ob (genauer: *wann*) es rational ist, moralisch zu sein. Die Spieltheorie kennt ja eine ganze Reihe von Fällen, in welchen strikt eigennütziges, strategisches Verhalten entweder zu suboptimalen Ergebnissen für alle Beteiligten führt (Stichwort „Gefangenen-Dilemma“) oder aber einen Anreiz dafür liefert, sich auf Kosten der anderen Vorteile zu verschaffen (Stichwort „Trittbrettfahrerproblematik“). In der Wohlfahrtsökonomik, konkret in der „Theorie der sozialen Wahl“ kommen deshalb auch *vertragstheoretische* Überlegungen ins Spiel: Die Frage dabei lautet, auf welche individuellen Freiheitsrechte rationale AkteurInnen freiwillig verzichten, wenn damit ein auf Dauer besseres Ergebnis für beide Seiten erzielt werden kann. Es geht also darum, auf Basis von rationalem Konsens verbindliche Regeln zu definieren, damit Wirtschaftlichkeit und Moralität im Ergebnis zusammenfallen. Das ist die Grundproblematik des sogenannten „Regelutilitarismus“.

welchen Regeln würden sich kluge Eigennutzenmaximierer freiwillig unterwerfen wollen?

Die strategische Unternehmensethik. Aufgeklärtes Kalkül

Eine aktuelle Spielart utilitaristischen Denkens im Mainstream der Betriebswirtschaftslehre bildet schließlich die strategische Unternehmensethik. Wir werden uns in einem

eigenen Kapitel noch eingehend mit diesem Ansatz beschäftigen (siehe II.3). Er steht in engem Zusammenhang mit der Verbreitung der praxisnahen unternehmensethischen Konzepte der *Corporate Sustainability* und der *Corporate Social Responsibility*. Sein zentrales Argument ist der sogenannte „business case“ (vgl. PORTER/KRAMER 2002, 2006; SEITZ 2001). Gesellschaftlich verantwortlich bzw. moralisch ist ein Handeln demnach dann, wenn es aus „Geschäftskalkül“ geschieht, also wirtschaftlich ist. Dazu zählt zum Beispiel, Arbeitsbedingungen zu verbessern, in der Überzeugung, dass dadurch Motivation, Produktivität und Qualität verbessert werden. Oder es wird argumentiert, dass die Schonung natürlicher Ressourcen auch Einsparungspotenzial birgt. Auch der Aufbau neuer Märkte wird als Bereich strategischer Unternehmensethik aufgefasst.

Zentral ist dabei die Vorstellung eines „geteilten Nutzens“, welcher etwa in Begriffen wie „Synergie“, „Win-Win“ oder „Öko-Effizienz“ zum Ausdruck kommt. Anders als im Integrationsmodell betrieblicher Nachhaltigkeit (siehe S. 16) bildet hier also der Aspekt der (langfristigen) Wirtschaftlichkeit die Ziel- und Leitdimension, welche letztlich über die „Nachhaltigkeit“ entscheiden soll. Hinter dem „business case“ steht also die grundlegende Vorstellung, dass sich Moral „auszahlt“ – dass aber auch nur moralisch ist, was sich auszahlt: Handeln aus guter Gesinnung allein wird hier als – auf Dauer – moralisch ineffektiv und insofern auch als wenig glaubwürdig oder sogar als *unmoralisch* angesehen, weil sie den gesellschaftlichen Gesamtnutzen mindere. „[H]ypocrisy is virtuous when it serves the bottom line. Moral virtue is immoral when it does not.“ (BAKAN 2005 : 34)

Die Annahme eines grundlegenden Gleichklangs von Wirtschaftlichkeit und Moralität gilt dabei aus Sicht der VertreterInnen dieser Position – im Gegensatz zu „Social Choice“-TheoretikerInnen – nicht nur als intuitiv einleuchtend, sondern auch als wissenschaftlich durch zahlreiche Studien belegt (zur Kritik dieser Annahmen und dieser Position generell siehe II.3). Entsprechend wird der „business case“-Ansatz in seiner implizit utilitaristischen Konzeption von seinen VertreterInnen auch häufig als „Paradigmenwechsel“ gegenüber solchen wirtschaftsethischen Ansätzen bezeichnet, welche von einem Gegensatz bzw. von einer grundlegenden Trennung von Ökonomik und Ethik ausgehen. Diesen Ansätzen wenden wir uns nun im Folgenden zu.

1.2.3 Das Implementierungsmodell der „ökonomischen Ethik“ [C]

Mit diesem Grundtypus verabschieden wir uns nun von jenen Modellen (A und B), welche wirtschaftliches und moralisches Handeln *ungeteilt* als Aspekte ein und derselben Handlungsstruktur auffassen. Die Spielarten einer „ökonomischen Ethik“, mit denen wir uns als nächstes beschäftigen wollen, gehen dagegen davon aus, dass Wirtschaft und Moral zwei völlig unterschiedliche Denk- und Handlungssysteme darstellen. Wirtschaftliches Handeln kann demnach grundsätzlich unabhängig von ethischen Überlegungen konzipiert, beurteilt und gerechtfertigt werden. Das heißt erstens, dass (anders als in Typ B) Wirtschaft keine moralischen Werte schafft, und zweitens (anders als in Typ A),

der „geteilte Nutzen“
soll Wirtschaftsethik
zum „business case“
machen – alles
andere wäre
langfristig sogar
unmoralisch

dass moralische Werte in der Wirtschaft auch keine Rolle spielen sollen.²¹ Wirtschaft und Moral sind sozusagen „zwei Paar Schuhe“, und im Bereich bzw. im „gesellschaftlichen Subsystem“ der Ökonomie zählt nur die Wirtschaftlichkeit einer Handlung – selbst wenn diese, nach externen ethischen Maßstäben, unmoralisch sein sollte.

Wirtschaft und Moral gelten hier als „zwei Paar Schuhe“, wovon – im Subsystem Wirtschaft – erstere zum Arbeiten, letztere nur zum Tanzen taugen

Grundsätzlich fallen unter diesen Grundtypus all jene (impliziten) Wirtschaftsethiken, welche auf einer ökonomischen Werttheorie beruhen, die ganz ohne Rückgriff auf Moral oder Ethik auskommen möchte: Dazu zählen etwa die klassische Nationalökonomie und darauf aufbauende Ansätze, aber auch der Marxismus oder die sogenannte „physiokratische Schule“ (vgl. PIEPER 1992 : 91ff.) Wir werden uns im Folgenden auf die „liberalen“ Spielarten (also die „Klassik“ und darauf basierende wirtschaftsethische Ansätze) beschränken und danach – aufbauend auf der soziologischen Systemtheorie – noch zwei aktuelle wirtschaftsethische Ansätze vorstellen, welche sich zentral mit der Frage beschäftigen, wie sich so etwas wie Moral innerhalb des ökonomischen Subsystems – also unter *homines oeconomici* – implementieren lässt.

Die ökonomische Klassik. Ethik des Wettbewerbs

Die klassische Nationalökonomie wird heute v. a. mit den Namen Adam Smith (1723-1790) und David Ricardo (1772-1823) verbunden. Sie wird häufig zusammen mit utilitaristischen Ansätzen dem „Wirtschaftsliberalismus“ zugerechnet. Die Klassik unterscheidet sich vom Utilitarismus allerdings – wirtschaftsethisch betrachtet – in einem wesentlichen Punkt: Sie betrachtet wirtschaftliches (d. h. wirtschaftlich richtiges) Handeln nicht umstandslos als moralisch (weil nützlich), sondern vielmehr als *amoralisch* – d. h. als moralisch nicht von Belang. Dem erwirtschafteten Nutzen wird also nicht wie im Utilitarismus ein moralischer Wert beigemessen, sondern lediglich ein rein ökonomischer Wert. Er ist das Ziel der egoistischen Eigeninteressen der wirtschaftlichen AkteurInnen.

anders als im Utilitarismus gilt wirtschaftliches Handeln als amoralisch

Zwischen Eigennutz und Gemeinwohl besteht also in der klassischen Theorie eine Kluft. Adam Smiths Werk spiegelt diesen Dualismus zwischen ökonomischem und moralischem Handeln geradezu programmatisch wider. Smith war ja – damals durchaus üblich, heute meist vergessen – nicht nur Ökonom, sondern auch Moralphilosoph.

Sein ethisches Hauptwerk „The Theory of Moral Sentiments“ (1759) (vgl. SMITH 1977) geht etwa von der Beobachtung aus, dass für die moralische Beurteilung eines Handelns eben nicht seine eventuelle Nützlichkeit (wie der Utilitarismus meint), sondern die Rechtmäßigkeit seiner Motive den Ausschlag gibt. Moralität setzt demnach also die Überwindung der Eigenliebe, des Eigennutzes voraus. Sie gründet im wechselseitigen Erkennen und Anerkennen der Ähnlichkeit moralischer Empfindungen (dem „Mitgefühl“) und in der Verallgemeinerung dieser kollektiven Vorstellungen in der fik-

²¹ Ein konkretes Beispiel: Wenn meine Firma Autos baut, so handle ich damit – nach dieser Ansicht – nicht moralisch (etwa weil ich durch die Erhöhung der individuellen Mobilität das allgemeine Wohl fördern würde), andererseits kann ich aber auch nicht moralisch beurteilt werden (etwa weil ich aufgrund der dadurch verursachten Schäden das allgemeine Wohl mindern würde).

tiven moralischen Instanz eines „unparteiischen Beobachters“. Auf der Autorität dieser Instanz gründen schließlich die verbindlichen moralischen Regeln einer Gesellschaft, die es dem Einzelnen gebieten und auch erlauben, moralisch zu handeln.

Adam Smiths Werk spiegelt die Sicht zweier „Welten“, die auf „Eigenliebe“ (Wirtschaft) und „Menschenliebe“ (Moral) beruhen

In seinem ökonomischen Hauptwerk „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ (1776) (vgl. SMITH 2003) benennt Smith dagegen die „Eigenliebe“ als legitimes Grundmotiv wirtschaftlichen Handelns. Häufig zitiert wird dazu das folgende einfache Bild:

„Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“ (SMITH 2003 : 17)

Während Smiths Ethik also auf der „Menschenliebe“ beruht, gründet er die Ökonomik auf die „Eigenliebe“. Diese Kluft ist ohne eine übergeordnete moralische Instanz aber nicht zu überwinden. Zum einen gilt natürlich die Rechtsordnung als moralischer Minimalkonsens einer Gesellschaft auch für wirtschaftliches Handeln – gleichzeitig verbürgt sie den Schutz des Privateigentums und die freie wirtschaftliche Betätigung. Dass aber egoistisches Erwerbsstreben – innerhalb dieser minimalen Rahmenordnung – nicht nur zur individuellen Bereicherung, sondern darüber hinaus zu allgemeinem Wohlstand (bzw. wenigstens zur zufriedenstellenden Versorgung mit Fleisch, Bier und Brot) führt, erklärt sich Smith letztlich durch das wundersame Wirken einer „unsichtbaren Hand“ („invisible hand“): Sie führe die egoistischen Kräfte gewissermaßen hinterrücks zu einem harmonischen Ganzen zusammen.

die „unsichtbare Hand“ des Wettbewerbs soll diese Kluft überbrücken, die Egoismen zur Förderung des Gemeinwohls aufheben

In dieser metaphysischen Annahme einer „unsichtbaren Hand“ steckt letztlich auch die „implizite Ethik“ der liberalen Theorie des Wettbewerbs: „Der Wettbewerb beschränkt das individuelle Gewinn- oder Nutzenstreben durch die List, die egoistischen Motivationen einfach gegeneinander wirken zu lassen.“ (BRODBECK 2003 : 14) Es ist eine Wirtschaftsethik, die ohne individuelle moralische Motive auszukommen meint – gewissermaßen eine „Ethik ohne Moral“. Der „Ort“ dieser Moral liegt außerhalb des wirtschaftlichen Handelns – in der sittlichen und gesetzlichen Rahmenordnung des „freien Marktes“ -, während für das wirtschaftliche Handeln selbst allein der Imperativ der egoistischen Nutzenmaximierung gilt.

Das neo-klassische Verdikt. Prinzipalinteressen

Ein beredtes Beispiel für dieses Modell der „Arbeitsteilung“ zwischen Moral und Wirtschaft ist auch die Position des neo-klassischen bzw. neo-liberalen Ökonomen Milton S. Friedman (1912-2006). Von Friedman stammt die provokante, für die neo-liberale Wirtschaftsethik lange Zeit programmatische These „The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits“ (vgl. FRIEDMAN 1970). Friedman antwortete damit auf zeitgenössische Forderungen, Unternehmen sollten vermehrt ihrer gesellschaftlichen Verant-

wortung nachkommen – und zwar dadurch, dass sie sich an gesellschaftlich erwünschten bzw. moralischen Zielen ausrichten: etwa durch Spenden oder durch Engagement in ihrem sozialen Umfeld.

Friedmans Verdikt gegen moralische Verantwortung ist das Programm der neoliberalen Wirtschaftsethik

Friedman argumentiert dagegen zunächst, dass ManagerInnen allein ihren Kapital- und ArbeitgeberInnen und deren Interesse an einer Maximierung ihrer Einlagen gegenüber verantwortlich seien, und dass sie darüber hinaus weder über die Kompetenz, noch über das politische Mandat verfügen, für allgemeine Belange einzutreten. ManagerInnen seien also nur Angestellte, und keine PolitikerInnen: Sie seien den Interessen ihrer „Prinzipale“ verpflichtet, nicht dem Gemeinwohl. Ganz grundlegend aber sieht Friedman durch die Forderung nach gesellschaftlicher Unternehmensverantwortung die Grundfesten der „freien Gesellschaft“ selbst bedroht. Die „freie Gesellschaft“, das ist für Friedman die liberale Marktgesellschaft, und diese beruht entscheidend auf der Voraussetzung, dass wirtschaftliches Handeln nicht nach seinen Motiven und schon gar nicht nach seinem Beitrag zur Lösung allgemeiner gesellschaftlicher Probleme beurteilt wird, sondern allein nach seinem (fiktiven) Beitrag zur effizienten Steigerung des gesellschaftlichen Gesamtnutzens. Das Prinzip der Ökonomie ist für Friedman – wie schon für Smith – die Eigenliebe, nicht die Menschenliebe. Alles andere – so Friedman – wäre „Sozialismus“.

in der neoklassischen „Arbeitsteilung“ zwischen Wirtschaft und Politik ist allein letztere für „kollektive Ziele“ zuständig

Für die Formulierung und Durchsetzung kollektiver Ziele hat nach Friedman – wenn es schon sein muss – allein der Staat zu sorgen, der den „politischen Mechanismus“ verkörpert. Ein Verwischen der Systemgrenzen zwischen Markt und Staat führe immer zu Unfreiheit und Ineffizienz: Entweder durch das Übergreifen ökonomisch irrationaler moralischer („sozialistischer“) Prinzipien auf den Markt (wozu er auch die Forderung nach gesellschaftlicher Unternehmensverantwortung zählt) oder aber durch das Übergreifen egoistischer Einzelinteressen auf den Staat (etwa durch *individuelles* Lobbying und Korruption, welche zur Bildung von Monopolen führen). Beides würde das Wirken des „Marktmechanismus“ empfindlich stören. Überspitzt gesagt könnte man also sagen: Friedmans Konzeption einer „social responsibility of business“ ist eher ein Plädoyer für eine Verantwortung *der* Gesellschaft *für* Wirtschaft und Unternehmen.

für die ökonomische Ethik spielt die „Moralität“ der Motive keine Rolle, Eigennutz wäre allerdings effizienter

Die ökonomische Ethik beruht demnach also – wie die Nützlichkeithetik – zunächst einmal auf der Entkoppelung von Motiven und Folgen einer Handlung. Ob Menschen aus Eigennutz oder Solidarität handeln, tut ethisch gesehen nichts zur Sache. Was zählt, ist allein der Gesamtnutzen und dessen Maximierung – und Eigennutz wäre dazu besser geeignet als Solidarität. Mit der ökonomischen Ethik zerbricht aber endgültig die ursprüngliche Einheit ökonomischen und ethischen Denkens, wie sie etwa im klassischen Utilitarismus noch gegeben ist. Das Nutzenprinzip selbst wird moralisch neutralisiert, und mit ihm der gesamte Bereich der Wirtschaft.

Die soziologische Systemtheorie. Exogene Irritationen

Diese Entkoppelung von Wirtschaft und Moral – parallel zu jener von Handlungsfolge und -motiv – wird in kritischer Absicht auch als „Zwei-Welten-These“ bezeichnet. Kritisiert wird dabei die Trennung menschlichen Handelns in Bereiche, für welche jeweils entweder die Ökonomik oder die Ethik zuständig sein sollen. Dieser Dualismus beruht dabei aber nicht unbedingt auf der Annahme völlig unverbundener „Seinsbereiche“, sondern sie spiegelt einfach unterschiedliche *Sichtweisen* oder Fragestellungen wider, welche Ökonomik und Ethik als Disziplinen jeweils konstituieren sollen. Die Ökonomik als spezialisierte Disziplin im Kanon der Wissenschaften interessiert sich zum Beispiel nur für das „Wirtschaftliche“ an der Wirtschaft – für Moral gilt sie als nicht zuständig.

Ethik und Ökonomik
konstituieren Moral
und Wirtschaft als
unterschiedliche
Geltungsbereiche

Die Unterscheidung ist also keine „ontologische“ – sie spiegelt keine objektiv und immer schon vorgegebene Trennung des Wirtschaftlichen und des Moralischen wider. Sie ist vielmehr „konstruktivistisch“: Es gibt unterschiedliche Beobachtungen und Beschreibungen, welche eine vorrangige, *autoritative* Geltung für einen bestimmten Ausschnitt der gesellschaftlichen Wirklichkeit beanspruchen. In einer modernen, funktional ausdifferenzierten Gesellschaft gibt es fast für jeden dieser Bereiche eine „Reflexionswissenschaft“ oder eine „Expertin“, welche einen solchen vorrangigen Geltungsanspruch erhebt. Wenn zum Beispiel die Katze krank ist, gehen wir zum Tierarzt. Wenn wir etwas über Wirtschaft erfahren wollen, dann werden wir zuallererst eine Ökonomin fragen, und nicht etwa eine Philosophin oder einen Pfarrer.

die Ökonomik
beobachtet nicht nur,
sondern sie definiert
und realisiert
„Wirtschaft“
gleichermaßen

Die Ökonomik als wissenschaftliche Disziplin *konstituiert* also ihren Gegenstand, d. h. sie bestimmt – durch ihre autoritative Beschreibung – ganz wesentlich die Art und Weise, wie „Wirtschaft“ in einer Gesellschaft wahrgenommen wird. Wir glauben den ÖkonomInnen, wie eine Wirtschaft oder ein Unternehmen funktioniert, und entsprechend versuchen wir uns zu verhalten. Die „Konstruktion“ von Wirtschaft durch die Ökonomik wirkt sich also selbst auf die wirtschaftliche Wirklichkeit aus, indem sie normative Handlungsanweisungen zur Gestaltung der Wirtschaft oder zur Führung eines Unternehmens gibt (vgl. auch CHIAPELLO 2009; VOGL 2010 : 104ff). Man könnte sagen, die ökonomische Theorie *verwirklicht* sich und konstituiert damit selbst ihren Gegenstand „Wirtschaft“ als eigenständiges Funktionssystem in der Gesellschaft. Kritisch betrachtet ließe sich daraus folgern, die moderne Wirtschaftstheorie und das an sie angeschlossene juristische und technologische Instrumentarium der Finanzmärkte seien letztlich dazu da, den „Gottesbeweis“ ihrer eigenen „Oikodizee“ anzutreten (vgl. VOGL 2010; WERLHOF 2010).

Wirtschaft und Moral
sind bloß gleich-
rangige autonome
Subsysteme einer
ausdifferenzierten
Gesellschaft

Niklas Luhmann (1927-1998), ein wichtiger Vertreter der soziologischen Systemtheorie, kommt auf Basis dieser Beobachtung zu der Auffassung, dass die Rede von „Wirtschaftsethik“ grundsätzlich keinen Sinn mache (vgl. im Folgenden LUHMANN 1988, 1993). Sie verleugne einfach eine faktische, wenngleich historisch gewachsene Ausdifferenzierung der modernen Gesellschaft in „autonome Subsysteme“, welche sich durch spezifische Funktionsmechanismen beschreiben und dadurch gleichzeitig von ihrer ge-

sellschaftlichen Umwelt abgrenzen lassen. Wenn Wirtschaft zum Beispiel nicht mehr – in der abstrakten Diktion der Systemtheorie – durch den „binären Code“ von „Zahlung“ und „Nichtzahlung“ beschrieben werden könnte, dann würde sie einfach aufhören, Wirtschaft zu sein – sie wäre dann irgendetwas anderes, aber nicht die Wirtschaft als autonomes Subsystem einer modernen Gesellschaft, wie wir sie heute kennen.

Für Luhmann sind solche gesellschaftlichen Subsysteme nämlich auch „autopoietisch“ (altgriech. αὐτός = „selbst“ und ποιέιν = „schaffen“), d. h. sie reproduzieren sich durch diese Beschreibung und Abgrenzung von ihrer gesellschaftlichen Umwelt selbst. Moral auf der anderen Seite würde sich durch den binären Code „gut“ und „schlecht“ beschreiben lassen. Sie ist und bleibt in dieser Beschreibung aber (nur mehr) ein gesellschaftliches Subsystem von vielen. „Wirtschaftsethik als Ethik“ hält Luhmann insofern für einen Mythos, weil sie die moderne gesellschaftliche Wirklichkeit einfach negiere. Sie sei de facto krankhafte „Appellitis“ oder ein willkommener Vorwand für Unternehmen, sich durch verbale und oberflächliche Zugeständnisse gegenüber der Gesellschaft zu legitimieren.

Die soziologische Systemtheorie beschreibt Wirtschaft aber doch auch als Subsystem *der Gesellschaft*, d. h. Wirtschaft steht sozusagen „unter Beobachtung“ durch ihre gesellschaftliche Umwelt, und sie kann deren Werte – moralische Werte z. B. – nicht grundsätzlich ignorieren. Ob, inwieweit und v. a. wie Moral aber Berücksichtigung findet, entscheide sich allein *innerhalb* des Wirtschaftssystems. Das moralisch „Gute“ oder „Schlechte“ muss in irgendeiner Weise in eine ökonomische „Zahlung“ oder „Nichtzahlung“ übersetzt werden, um ökonomisch beschreibbar und wirksam zu werden. Vereinfacht gesagt: Moral muss sich auszahlen, ansonsten bleibt sie in der Wirtschaft ohne Wirkung. Diese Sichtweise ist für die aktuelle soziologische und wirtschaftsethische Auseinandersetzung (innerhalb dieses Grundtypus) bestimmend und charakteristisch.

Die Grenze zwischen Wirtschaft und Moral ist demnach also auf alle Fälle nicht wasserdicht. Die Verbindung zwischen diesen beiden Subsystemen stellt sich nach dieser Ansicht v. a. über den Konsum her, in dem – im Gegensatz zur profitorientierten Produktion – noch „Privatmotive“ wie zum Beispiel Moral wirksam werden könnten. In der Wirtschaftssoziologie ist daraus unlängst etwa die Beobachtung einer „Moralisierung der Märkte“ (vgl. STEHR 2007) abgeleitet worden. Sie besagt, dass aufgrund wachsenden Einkommens und Wissens (auch über „unmoralisches“ Wirtschaften) „das Marktverhalten in modernen Gesellschaften nicht mehr vorrangig von den Eigeninteressen der Marktteilnehmer bestimmt und dieser Wandlungsprozess schließlich zu einem sich selbst aktualisierenden und verstärkenden Prozess wird.“ (STEHR 2007 : 63)

Dahinter steckt also die These, dass es – angesichts einer Reihe von Entwicklungen – zu einer kulturell-moralischen „Rückbettung“ der Wirtschaft in die Gesellschaft kommen kann, dass sich wirtschaftliches Handeln also zunehmend nicht mehr ohne Berücksichtigung im weitesten Sinne „moralischer“ Motive beschreiben lässt. Auch wenn die Rede von Wirtschaftsethik oder „gesellschaftlicher Verantwortung“ also – wie Luhmann, aber auch Friedman kritisierten – noch häufig ein Mythos oder Lippenbekenntnis sein sollte,

Wirtschaft kann Moral nur in ihrem eigenen „Code“ verarbeiten, d. h. sie kostet oder zahlt sich aus

der Konsum fungiert als Mittler zwischen den Welten der Wirtschaft und der Moral

so werden Unternehmen immer häufiger beim Wort genommen und damit „vom Reden zum Handeln“ gezwungen (vgl. HISS 2005). Mythen haben es so an sich, dass sie sich – als Beschreibungen der Wirklichkeit, ähnlich wie wissenschaftliche Theorien – in irgendeiner Weise immer *auswirken*. Auf Dauer kann es sein, dass Lippenbekenntnisse zur Moral oder konkret z. B. zur *Corporate Social Responsibility* einen Prozess in Gang setzen, an dessen Ende bestimmte moralische Grundsätze von Unternehmen zu kulturellen Selbstverständlichkeiten geworden sind.

Governanceethik. Anreizgestützte Selbstbindung

Die soziologische Systemtheorie ist aber nicht nur skeptisch, was die Implementierung moralischer Normen in die Wirtschaft angeht. Sie hat neben der wirtschaftssoziologischen Forschung auch die wirtschaftsethische Theoriebildung selbst befruchtet. Und dort macht man sich durchaus Gedanken darüber, wie Moral im Subsystem der Ökonomie bzw. in konkreten Entscheidungssituationen *implementiert* werden könnte.

Die sogenannte „Governanceethik“ (vgl. im Folgenden WIELAND 1999, 2001) geht z. B. ebenso von der Voraussetzung aus, dass es – angesichts der funktionalen Differenzierung moderner Gesellschaften – kein Primat der Ethik in Entscheidungssituationen geben könne. Gleichzeitig geht sie aber – wie die neuere Wirtschaftssoziologie – auch von der Vorstellung ab, dass sich wirtschaftliches Handeln angemessen allein durch den binären Code (Nicht-/Zahlung) des ökonomischen Subsystems (d. h. als rein zweckrationales, eigennütziges Handeln) beschreiben ließe. Die Governanceethik geht vielmehr davon aus, dass vielfältige Anforderungen gesellschaftlicher Subsysteme (wie Wirtschaft, Technik, Moral, Recht) bei wirtschaftlichen Handlungen jeweils gleichzeitig eine Rolle spielen. Ein Unternehmen wird somit als „polylinguales“ (=mehrsprachiges) Organisationssystem beschrieben, in dem es normativ darum geht, nicht eine dieser Entscheidungslogiken durchzusetzen, sondern die vielfältigen Ansprüche möglichst gleichrangig und gleichzeitig zu realisieren. Darin besteht der Sinn und das Ziel von „Governance“ als Lenkungsstruktur eines Unternehmens.

Das Bild einer simultanen Berücksichtigung dieser Ansprüche durch *Governance* erinnert vielleicht an das post-aristotelische Integrationsmodell (Typ A). Die Governanceethik nimmt ihren Ausgangspunkt aber gerade bei der modernen, hoch differenzierten Gesellschaft im Kontext der Globalisierung, in der ein allgemein verbindlicher Ordnungsrahmen – wie ihn etwa die griechische *Polis* noch hatte – weitgehend fehlt. Damit würde den Unternehmen selbst eine zunehmend wichtige gesellschaftliche Steuerungsaufgabe zukommen. Die Governanceethik fokussiert deshalb auch auf die Ebene der Unternehmensorganisation – sie ist somit ein unternehmensethischer Ansatz.

Mit *Governance* sind also Steuerungs- und Kontrollstrukturen im Unternehmen gemeint, die es erlauben sollen, u. a. auch die „moralische Dimension“ einer Transaktion zu realisieren. Die Governanceethik geht dabei zwar nicht so weit (wie die „Moralökonomik“ im Anschluss), moralische Werte ökonomisch *begründen* zu wollen. Sie sieht aber

gleichrangige
Entscheidungslogiken
(wie Wirtschaftlichkeit
oder Moralität)
sollen in der
betrieblichen
Lenkungsstruktur
aufgehoben sein

ebenso eine bedeutende Rolle (u. a.) der Ökonomik in der *Anwendung* von Moral, d. h. wenn es darum geht, entsprechende „moralische Anreizstrukturen“ zu schaffen, welche erwünschtes, regelkonformes Verhalten der wirtschaftlichen Akteure fördern. Die Governanceethik räumt deshalb in der Praxis einem systematischen „Wertemanagement“ in Organisationen einen großen Stellenwert ein. Der dazu erstellte Grundwertekatalog oder Verhaltenskodex eines Unternehmens soll organisationsintern Identität und externen Erwartungssicherheit gewährleisten. Durch eine Institutionalisierung in Verträgen, Projekten, Berichten und Audits sollen diese Grundwerte schließlich in der Organisationsstruktur und -kultur verbindlich verankert werden.

Governance soll durch entspr. Anreize auch die „moralische Dimension“ auf Unternehmensebene implementieren helfen

Die Governanceethik als unternehmensethischer Ansatz fokussiert (und verengt) den Blick also darauf, wie „Moral“ innerhalb des Unternehmens durch die Schaffung entsprechender Anreizstrukturen implementiert werden könnte. In der Praxis kommt sie damit dem „Anwendungsmodell“ (Typ D) schon sehr nahe. Die „Moralökonomik“, der wir uns im Folgenden in etwas mehr Details zuwenden, lenkt den Blick vom Unternehmen wieder auf die gesamtwirtschaftliche Rahmenordnung und erhebt dabei sogar den Anspruch, moralische Werte ökonomisch zu *begründen*.

Die Moralökonomik. Rahmenethik

Die Moralökonomik möchte moralische Fragen ökonomisch lösen. Sie will „Ethik mit ökonomischer Methode“ (HOMANN 1999 : 332) sein, d. h. sie geht davon aus, dass man Individuen die Möglichkeit geben muss, unter den gegebenen (Markt-)Bedingungen im Einklang mit ihren eigenen Interessen moralisch zu handeln.

Karl Homann ist einer der wichtigsten Vertreter der ökonomischen Ethik (vgl. im Folgenden HOMANN/BLOME-DREES 1992; HOMANN 1999). Er möchte zeigen, wie man durch ökonomische Anreizgestaltung moralisch richtiges Handeln bewirken kann. Das Menschenmodell dahinter ist also wiederum der *homo oeconomicus*: Er verhält sich nur dann gemäß moralischen Normen, wenn er dadurch seinen individuellen Nutzen maximieren kann. Dieses Menschenbild wird nicht aufgegeben, sondern vorausgesetzt. Der Moralökonomik geht es somit nicht darum, die Wirtschaftsmenschen aus innerem Antrieb – etwa durch Appelle an ihre sittliche Vernunft – zu mehr Moral zu „erziehen“, sondern durch entsprechende ökonomische Anreize: Es geht sozusagen darum, den *homo oeconomicus* zum „Gutmenschen“ zu *konditionieren*.

die Moralökonomik empfiehlt eine Verhaltenstherapie für den *homo oeconomicus*

Die Moralökonomik setzt damit bei den Rahmenbedingungen des Wirtschaftens an. Es geht ihr darum, die „Spielregeln“ so zu ändern, dass sich die einzelnen Wirtschaftsakteure nicht um die „Moral“ ihrer Handlungen kümmern müssen. Bei individuellen (oder korporativen) wirtschaftlichen Entscheidungen *sollen* moralische Erwägungen gar keine Rolle spielen – v. a. deshalb, weil sie (*als solche*) mit wirtschaftlichen Nachteilen verbunden wären. Ihren „Ort“ hat die Moral somit ausschließlich in der Rahmenordnung. Sie ist der Ort wirtschaftsethischer Reflexion, Normierung und Sanktion. Es geht somit um die Moralität der *Spielregeln*, nicht jene der *Spielzüge*. Die Aufgabe der Rahmenordnung

– und mithin der *Politik* – bestehe also darin, moralisches und wirtschaftliches Handeln möglichst vereinbar zu gestalten. Individualmoral wird in diesem Ansatz überflüssig, weil die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen so auszugestaltet sind, dass sich moralisches Handeln auszahlt, und Unmoral kostet.

Gegen den moralökonomischen Ansatz lässt sich in erster Linie wohl der Einwand formulieren, dass Moral *tatsächlich* eine Rolle im Wirtschaftsleben spielt – die Governanceethik, aber auch die Weiterentwicklung der ökonomischen Systemtheorie versuchen diesem Umstand – im Rahmen dieses Modells – Rechnung zu tragen. Zumindest lässt sich somit die „Rahmenordnung“ nicht allein auf gesatztes Recht einschränken, sondern müsste andere „soziotrope“ (von äußeren Urteilen abhängige) Normen als verhaltenswirksam systematisch mit einschließen.

Darüber hinaus klaffen in jeder Rahmenordnung Lücken, in denen sich – so gesehen – „moralfreie Räume“ auftun würden: Gesetze (aber auch konventionelle moralische Normen) hinken der Realität immer einen Schritt hinterher, sie sind „defizitär“: Eiskalt rechnende Wirtschaftsmenschen würden solche Lücken kaltlächelnd ausnützen. Vor allem aber: Warum sollte sich der *homo oeconomicus* nicht auch gegenüber den *Spielregeln selbst* als Nutzenmaximierer verhalten? Sein Kalkül könnte beispielsweise ergeben, dass ein Gesetzesverstoß mehr einbringt als ihn die (m.o.w. wahrscheinliche) Strafe kosten würde.²² Gesetzestreue darf schließlich nicht zur Rechtfertigung unmoralischen Verhaltens werden. Legalität und Legitimität sind grundsätzlich zu unterscheiden. Besonders gilt das in Ländern, in denen gesetzliche Standards häufig nicht ausreichend sind, um grundlegende Menschenrechte zu sichern oder grobe Schäden an der natürlichen Umwelt zu verhindern. Moral ist deshalb nicht nur gefragt, wenn Gesetzesverstöße nicht – oder nur unzureichend – sanktioniert werden, sondern auch, wenn Gesetze nach moralischen Maßstäben „defizitär“ sind. Hier ließe sich – in den Worten Peter Ulrichs (siehe vorne S.18) – eine „ordnungspolitische Mitverantwortung“ einfordern, um sicherzustellen, dass die Rahmenordnung tatsächlich die erwünschte Integration von ökonomischer und moralischer Vernunft erlaubt. „Implementiert“ werden müsste diese „Win-Win“-Situation aber erst durch „moralische UnternehmerInnen“ – in der Wirtschaft wie in der Politik.

Spielregeln können
aber nicht alles
abdecken, selbst
unmoralisch sein,
oder es kann sich
auszahlen, sie zu
brechen

1.2.4 Das Interventionsmodell der „angewandten Ethik“ [D]

Als letzten Grundtypus möchten wir nun das sogenannte „Interventions-“ oder „Anwendungsmodell“ (vgl. GÖBEL 2006 : 63ff.) der Wirtschaftsethik vorstellen. In einem unspezifischen Sinn ist natürlich jede Wirtschaftsethik „angewandte Ethik“, weil sie sich auf wirtschaftliches Handeln bezieht und hier konkret praktisch werden soll. In einem schon spezifischeren, zirkulären Sinn „angewandte Ethik“ ist das vorgenannte „Imple-

²² Ein klassisch gewordenes Beispiel für so ein Kalkül ist der „Fall Pinto“: Der amerikanische Automobilhersteller Ford hatte bei der Markteinführung seines Modells *Pinto*, dessen Tank einen Konstruktionsfehler aufwies, die wahrscheinlichen Kosten zu erwartender Schadenersatzklagen mit denen einer Modelladaptierung gegengerechnet: Man kam zum Schluss, dass es sich für Ford auszahlen würde, die Opfer an Leben und Gesundheit *in Kauf zu nehmen*.

mentierungsmodell“: Die Moralökonomik z. B. will ja ausdrücklich ökonomisches Denken auf die Ethik anwenden, um diese „anreizkompatibel“ implementierbar, also wiederum auf die Wirtschaft anwendbar zu machen. Weil Wirtschaftsethik aber – in den bislang kennengelernten Ansätzen – zentral in den Prinzipien von Institutionen und Ordnungen „angewendet“ werden soll, reklamiert sie für sich hier eher den Rang einer „politischen Philosophie“ auf einer Stufe mit der Rechtsethik oder der Demokratieethik.

Das „Interventionsmodell“, das wir hier abschließend besprechen, versteht sich noch spezifischer als eine „angewandte Ethik“: Sie versteht sich als eine „Bereichsethik“ unter anderen – wie z. B. Sport-, Tier- oder Wissenschaftsethik – und tritt als einzelwissenschaftliche Disziplin der Ökonomik sozusagen „auf Augenhöhe“ gegenüber. Sie soll eine „Ethik für die Wirtschaft“ sein, was impliziert, dass im Konfliktfall die Moral Vorrang vor wirtschaftlichen Erwägungen hat. Das „Interventionsmodell“ geht damit ausdrücklich von einem „Primat der Ethik“ aus. Darüber hinaus will sie den wirtschaftlichen Akteuren im Alltag Anleitung und Unterstützung geben, wie sie moralische Prinzipien und Werte im beruflichen Alltag konkret umsetzen können und sollen.

Ethik soll im Konfliktfall – von außen – „intervenieren“ und Anleitung für moralisch richtiges Handeln geben

Wie die ökonomische Ethik, die wir soeben besprochen haben, beruht auch das „Interventionsmodell“ zunächst auf einer Trennung von wirtschaftlichem und moralischem Handeln. Moral spielt demnach also in der Wirtschaft grundsätzlich einmal keine Rolle. Der Ort der Moral wird auch hier außerhalb der Wirtschaft gesehen – allerdings nicht allein in der sittlichen und rechtlichen Rahmenordnung, sondern auch gewissermaßen in den wirtschaftlichen Akteuren selbst, die zugleich auch als „ethisch denkende Menschen“ konzipiert werden. Für die angewandte Ethik stehen also nicht vorrangig Zumutbarkeit und Anreize moralischen Handelns zur Debatte – auch wenn diese Fragen der „Anwendbarkeit“ durchaus wichtig erscheinen und dabei z. B. auch der Moralökonomik ein wichtiger Platz als „Methodenlehre“ eingeräumt wird. Die angewandte Wirtschaftsethik entscheidet sich bei Konflikten und Dilemmata zwischen Wirtschaftlichkeit und Moralität aber grundsätzlich für die Ethik als Ausgangspunkt und Maßstab der Bewertung jeder wirtschaftlichen Handlung.

Moral soll über die Akteure in die Wirtschaft „hineingetragen“ werden

Was man dem Interventionsmodell zum Vorwurf gemacht hat – dass es nur die negativen Folgen einer ökonomisch halbierten Rationalität nachsorgend „repariere“, die grundsätzliche Problematik dabei aber verkenne und verdecke – halten sich seine VertreterInnen zuweilen sogar zugute.

„Hier und heute muss die Ethik „von außen“, kanalisierend, reparierend, korrigierend, begrenzend und wegweisend gegen die möglichen moralisch unerwünschten Folgen ökonomischer Rationalität in Stellung gebracht werden, weil ethische und ökonomische Rationalität nicht (immer) übereinstimmen.“
(GÖBEL 2006 : 75)

Angewandte Ethik nimmt demnach also die reale Trennung zwischen Wirtschaft und Moral zum Ausgangspunkt. Sie geht nicht davon aus, dass dieses gespaltene Verhältnis geändert werden kann oder soll. Sie möchte die Folgen dieser Situation mildern

und geht dabei von einem grundsätzlichen Primat des „Guten“ und „sittlich Richtigen“ aus. Um dieses gegen das „Wirtschaftliche“ in Stellung zu bringen, sollen allgemeine, abstrakte ethische Prinzipien (soziale Gerechtigkeit, Freiheit, Menschenrechte, Menschenwürde, Solidarität, Leistungsangemessenheit) und Vorstellungen vom „guten“ oder „geglückten Leben“ für reale Handlungsbereiche und Situationen eingefordert und konkretisiert werden. Das Interventionsmodell gründet damit typischerweise auf einer „gemischten pluralistischen Ethik, welche die Maßstäbe des guten Handelns nicht aus einem einzigen Prinzip begründet, sondern verschiedene ethische Grundsätze . . . vereint“ (LENK/MARING 1992 : 17). Entsprechend bedient sich das Interventionsmodell auch aus den Prinzipien und praktischen Instrumentarien der anderen Ansätze: Diskursethische Zugänge einer prozeduralen Ethik – konkret Anspruchsgruppdialoge oder Wertediskussionen – bieten sich hierzu genauso an wie das Instrumentarium der Governanceethik oder die spieltheoretischen Modelle der Moralökonomik oder der Wohlfahrtsökonomik.

Auf der praktischen Ebene kann man die meisten der bestehenden Instrumente des betrieblichen Ethik- oder Verantwortungsmanagements dem Anwendungsmodell zurechnen. Zu diesen zählen etwa

- Umwelt- und Sozialmanagementstandards, welche die Erfüllung i.w.S. moralischer Kriterien durch Unternehmen oder Produktionsstätten sicherstellen sollen (z. B. SA8000, ISO14000/EMAS)
- sozial-ökologische Gütesiegel für Produkte (z. B. Bio, Fairtrade und viele weitere branchenspezifische Siegel)
- Richtlinien für die „Nachhaltigkeitsberichterstattung“ (v. a. jene der *Global Reporting Initiative – GRI*)
- sozial-ökologische Beschaffungsrichtlinien von Unternehmen und öffentlichen Haushalten
- Richtlinien für Anspruchsgruppdialoge oder Wertediskussionen, sogenannte „Prozessstandards“ (z. B. AA1000)
- betriebliche und branchenweite Verhaltenskodizes (z. B. die *Business Social Compliance Initiative – BSCI*, *Extractive Industries Transparency Initiative – EITI*)

Diese Ethik-, Sozial- und Umweltstandards stellen jeweils Ansätze dar, die ökonomische Vernunft zu begrenzen – und mit ihr auch damit verbundene negative gesellschaftliche Auswirkungen. Sie stellen sich nicht vorrangig die Frage, wie eine spezifische Wirtschafts- oder Unternehmensethik *begründet* werden könnte. Sie gehen vielmehr von als allgemein gültig vorausgesetzten ethischen Prinzipien und von konkreten, oft akuten gesellschaftlichen Problemlagen aus. Sie versuchen damit, moralische Probleme in der Wirtschaft konkret sichtbar und somit auch lösbar zu machen. Sie möchten Unternehmen – im Sinne einer erweiterten Rechenschaftspflicht – „zur Verantwortung (er)ziehen“.

um Moral zur Geltung zu bringen, bedient sich die angewandte Ethik aus dem Fundus ethischer Theorien

in der Praxis wird „Integritätsmanagement“ angewandt, um die ökonomische Vernunft zu begrenzen

Was diese praktischen Ansätze lediglich voraussetzen, sind laufende öffentliche „Selbstverständigungsdiskurse“ darüber, dass und in welcher Form Moral auch für die Wirtschaft gelten soll. Es braucht also eine wache und kritische Öffentlichkeit, welche Unternehmen und Wirtschaftspolitik nach ihrem tatsächlichen Beitrag zu einer besseren Gesellschaft moralisch beurteilt. Im Grunde bezieht sich das Interventionsmodell damit auf die Summe jener „Legitimationsvorstellungen ... im Rahmen eines volkstümlichen Konsens darüber, was [...] im Wirtschaftsleben ...] legitim und was illegitim sei“ (THOMPSON 1980 : 69f.) – das ist es, was grundsätzlich den Bereich der „moralischen Ökonomie“ einer Gesellschaft ausmacht, dem wir uns im nächsten Kapitel aus einer breiten historischen und ethnologischen Perspektive nähern werden.

die angewandte Ethik geht „pragmatisch“ von konkreten Problemen und der „moralischen Ökonomie“ aus

Kontrollfragen

- Was kennzeichnet die deskriptive Wirtschaftsethik? Welche Bedeutung spielt Moral in der Wirtschaft?
- Was kennzeichnet die normative Wirtschaftsethik? Inwiefern kann man in diesem Sinne auch die Ökonomik als implizite Wirtschaftsethik beschreiben?
- Was kennzeichnet die explikative Wirtschaftsethik? Warum kann man ihre Betrachtungsweise auch als meta-theoretisch oder -ethisch bezeichnen?
- Was bedeutet es, Wirtschaft und Moral als unterschiedliche „Klassen“ von Handlungen zu beschreiben? Was wird unter der „Zwei-Welten-These“ verstanden?
- Was bedeutet es, Wirtschaft und Moral als unterschiedliche „Aspekte“ von Handlungen zu beschreiben? Was kann man sich unter einer ungeteilten „praktischen Philosophie“ vorstellen?
- Was sind die charakteristischen Merkmale des „Integrationsmodells“? Veranschaulichen Sie diese anhand eines typischen Ansatzes. Was bezeichnet der Begriff der „Integration“ in diesem Zusammenhang?
- Was sind die charakteristischen Merkmale des „Identitätsmodells“? Veranschaulichen Sie diese anhand eines typischen Ansatzes. Was bezeichnet der Begriff der „Identität“ in diesem Zusammenhang?
- Was sind die charakteristischen Merkmale des „Implementierungsmodells“? Veranschaulichen Sie diese anhand eines typischen Ansatzes. Was bezeichnet der Begriff der „Implementierung“ in diesem Zusammenhang?
- Was sind die charakteristischen Merkmale des „Anwendungsmodells“? Was bezeichnet der Begriff der „Intervention“ in diesem Zusammenhang?

Reflexionsfragen

- Welches der wirtschaftsethischen Modelle erscheint Ihnen am angemessensten und warum? Welche Probleme könnten damit verbunden sein?
- Welches Modell bietet Ihnen Orientierung, wie Sie sich als WirtschaftsbürgerIn verhalten sollen?
- Sehen Sie einen kleinsten gemeinsamen Nenner in den unterschiedlichen wirtschaftsethischen Ansätzen? Worin könnte dieser bestehen?

Literaturverzeichnis

- ALVARD, M. (2004): The Ultimatum Game, Fairness, and Cooperation among Big Game Hunters, in: HENRICH, J. U. A. (Hrsg.), Foundations of Human Sociality: Ethnography and Experiments in 15 Small-Scale Societies , S. 413–435, Oxford.
- ARISTOTELES (1985): Nikomachische Ethik, Hamburg.
- ARISTOTELES (1995): Philosophische Schriften in sechs Bänden, Band 4: Politik , Hamburg.
- ARROW, K. J. (1963): Social Choice and Individual Values, Yale.
- AXELROD, R. M. (1984): The Evolution of Cooperation, New York.
- BAKAN, J. (2005): The Corporation. The Pathological Pursuit of Profit and Power, London.
- BARBER, B. (1983): The Logic and Limits of Trust, New Brunswick, N.J.
- BOULDING, K. E. (1966): The Economics of the Coming Spaceship Earth, in: JARRET, H. (Hrsg.), Environmental Quality in a Growing World, S. 3–14, Baltimore.
- BOURDIEU, P. (1998): Das ökonomische Feld, in: ders.: Der Einzelne und sein Eigenheim, S. 162–204, Hamburg.
- BRACCIOLINI, P. (2007): Habgier als Tugend [Dialogus de avaritia, 1429], in: EBBERSMEYER, S./KESSLER, E./SCHMEISSER, M. (Hrsg.), Ethik des Nützlichen. Texte zur Moralphilosophie im italienischen Humanismus, S. 146–169, Paderborn.
- BRANDL, S. (2002): Konzepte sozialer Nachhaltigkeit im deutschen Diskurs, in: RITT, T. (Hrsg.), Soziale Nachhaltigkeit: Von der Umweltpolitik zur Nachhaltigkeit?, S. 11–32, Wien.
- BRODBECK, K.-H. (2003): Ethische Spielregeln für den Wettbewerb, in: praxis perspektiven, 6, S. 13–18.
- CHIAPELLO, (2009): Die Konstruktion der Wirtschaft durch das Rechnungswesen, in: DIAZ-BONE, R./KRELL, G. (Hrsg.), Diskurs und Ökonomie, S. 125–149, Wiesbaden.
- DIAMOND, J. (2010): Kollaps. Warum Gesellschaften überleben oder untergehen, Frankfurt am Main.
- EBLINGHAUS, H./STICKLER, A. (1996): Nachhaltigkeit und Macht. Zur Kritik von Sustainable Development, Frankfurt am Main.
- FELBER, C. (2008): Neue Werte für die Wirtschaft. Eine Alternative zu Kommunismus und Kapitalismus, Wien.
- FELBER, C. (2012): Die Gemeinwohl-Ökonomie. Eine demokratische Alternative wächst , Wien.
- FOUCAULT, M. (1994): Überwachen und Strafen. Die Geburt des Gefängnisses, Frankfurt am Main.
- FREEMAN, R. E. (2004): The Stakeholder Approach Revisited, in: zfwu , 5(3), S. 228–254.

- FREEMAN, R. E. (2005): A Stakeholder Theory of the Modern Corporation, in: HARTMAN, L. P. (Hrsg.), *Perspectives in Business Ethics*, S. 112–122, New York.
- FRIEDMAN, M. S. (1970): The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, in: *New York Times Magazine*. 13 September, S. 32.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York.
- FUKUYAMA, F. (2000): Social Capital and Civil Society, in: IMF Working Paper No. WP/00/74, April 1.
- GAMBETTA, D. (1988): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, New York - Oxford.
- GRANOVETTER, M. (1994): Business Groups, in: SMELSER, N./SWEDBERG, R. (Hrsg.), *Handbook of Economic Sociology*, S. 453–475, Princeton.
- GROBER, U. (2010): *Die Entdeckung der Nachhaltigkeit. Kulturgeschichte eines Begriffs*, München.
- GÖBEL, E. (2006): *Unternehmensethik. Grundlagen und praktische Umsetzung*, Stuttgart.
- HISS, S. B. (2005): Durch Reden zum Handeln?! Zur Rolle freiwilliger Unternehmensinitiativen bei der Verbreitung von Sozialstandards, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 6(2), S. 215–230.
- HOMANN, K. (1999): Relevanz der Ökonomik für die Implementierung ethischer Zielsetzungen, in: KORFF, W./ET AL. (Hrsg.), *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 1, Gütersloh.
- HOMANN, K./BLOME-DREES, F. (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen.
- HÖFFE, O. (1975): *Einführung in die utilitaristische Ethik. Klassische und zeitgenössische Texte*, München.
- LE GOFF, J. (2008): *Wucherzins und Höllenqualen. Ökonomie und Religion im Mittelalter*, Stuttgart.
- LENK, H./MARING, M. (1992): Einführung. Wirtschaftsethik - ein Widerspruch in sich selbst?, in: LENK, H./MARING, M. (Hrsg.), *Wirtschaft und Ethik*, S. 7–30, Stuttgart.
- LUHMANN, N. (1988): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Kap. Die Wirtschaft der Gesellschaft als autopoietisches System, S. 43–90, Frankfurt am Main.
- LUHMANN, N. (1993): *Die Moral der Gesellschaft*, Kap. Wirtschaftsethik - als Ethik?, S. 196–208, Frankfurt am Main.
- NASHER, J. (2008): *Die Moral des Glücks. Eine Einführung in den Utilitarismus*, Berlin.
- PIEPER, A. (1992): Ethik und Ökonomie. Historische und systematische Aspekte ihrer Beziehung, in: BIEVERT, B. E. A. (Hrsg.), *Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns*, S. 86–101, Frankfurt am Main.
- POLANYI, K. (1968a [1957]): Aristotle Discovers the Economy, in: DALTON, G. (Hrsg.), *Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi*, S. 78–115, Garden City.
- POLANYI, K. (1968b [1957]): The Economy as Instituted Process, in: DALTON, G. (Hrsg.), *Primitive, Archaic, and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi*, S. 139–174, New York.
- POLANYI, K. (1978 [1944]): *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Frankfurt am Main.
- PORTER, M. E./KRAMER, M. R. (2002): The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy, in: *Harvard Business Review*, (December), S. 5–16.

- PORTER, M. E./KRAMER, M. R. (2006): Strategy and Society. The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility, in: Harvard Business Review, (December), S. 1–15.
- RAWLS, J. (1977): Gerechtigkeit als Fairness, Freiburg im Breisgau.
- SEITZ, B. (2001): A Corporate Citizen's Strategy, in: HABISCH, A. (Hrsg.), Corporate citizenship as investing in social capital, S. 128–136.
- SEN, A. (2000): Ökonomie für den Menschen. Wege zur Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, München - Wien.
- SMITH, A. (1977): Theorie der ethischen Gefühle, Hamburg.
- SMITH, A. (2003): Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, München.
- SOMBART, W. (1987): Der moderne Kapitalismus: historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart, Bd. 1.
- STEHR, N. (2007): Die Moralisierung der Märkte: eine Gesellschaftstheorie, Frankfurt am Main.
- THOMPSON, E. P. (1980): Plebeische Kultur und moralische Ökonomie. Aufsätze zur englischen Sozialgeschichte des 18. und 19. Jahrhunderts, Kap. Die „moralische Ökonomie“ der englischen Unterschichten im 18. Jahrhundert, S. 67–130, Frankfurt - Berlin - Wien.
- ULRICH, P. (2005): Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung, Freiburg - Basel - Wien.
- VOGL, J. (2010): Das Gespenst des Kapitals, Zürich.
- WEBER, M. (1995): Schriften zur Soziologie, Stuttgart.
- WERLHOF, C. v. (2010): West-End. Das Scheitern der Moderne als „kapitalistisches Patriarchat“ und die Logik der Alternativen, Köln.
- WERNER, F. (2002): Vom Wert der Werte - die Tauglichkeit des Wertbegriffs als Orientierung gebende Kategorie menschlicher Lebensführung. Eine Studie aus evangelischer Perspektive, Münster.
- WIELAND, J. (1999): Die Ethik der Governance, Marburg.
- WIELAND, J. (2001): Eine Theorie der Governanceethik, in: zfwu, 2(1), S. 8–33.
- WILKINSON, R. G./PICKETT, K. (2009): Gleichheit ist Glück. Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind, Berlin.