

Nutzinger, Hans G. (Ed.)

Book

Wirtschaftsethische Perspektiven III. Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze

Schriften des Vereins für Socialpolitik, No. 228/III

Provided in Cooperation with:

Verein für Socialpolitik / German Economic Association

Suggested Citation: Nutzinger, Hans G. (Ed.) (1996) : Wirtschaftsethische Perspektiven III. Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze, Schriften des Vereins für Socialpolitik, No. 228/III, ISBN 978-3-428-48616-8, Duncker & Humblot, Berlin, <https://doi.org/10.3790/978-3-428-48616-8>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/285696>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.de>

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 228/III

Wirtschaftsethische Perspektiven III

Unternehmensethik, Verteilungsprobleme,
methodische Ansätze

Von

Volker Arnold, Johannes Hackmann, Margit Osterloh,
Hans-Balz Peter, Michael Schramm, Jean-Paul Thommen,
Peter Ulrich, Hans-Peter Weikard

Herausgegeben von

Hans G. Nutzinger



Duncker & Humblot · Berlin

Schriften des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 228/III

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 228/III

**Wirtschaftsethische
Perspektiven III**



Duncker & Humblot · Berlin

Wirtschaftsethische Perspektiven III

**Unternehmensethik, Verteilungsprobleme,
methodische Ansätze**

Von

**Volker Arnold, Johannes Hackmann, Margit Osterloh,
Hans-Balz Peter, Michael Schramm, Jean-Paul Thommen,
Peter Ulrich, Hans-Peter Weikard**

Herausgegeben von

Hans G. Nutzinger



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Wirtschaftsethische Perspektiven – Berlin : Duncker und Humblot.

(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften ; N. F., Bd. 228)

NE: Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften: Schriften des Vereins . . .

3. Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze / von Volker Arnold . . . Hrsg. von Hans G. Nutzinger. – 1996
ISBN 3-428-08616-3

NE: Nutzinger, Hans G. [Hrsg.]; Arnold, Volker

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten

© 1996 Duncker & Humblot GmbH, Berlin


Fremddatenübernahme und Druck:

Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0505-2777

ISBN 3-428-08616-3

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 

Vorwort

Von *Hans G. Nutzinger*, Kassel

Der vorliegende Band enthält die überarbeiteten Beiträge der Sitzung des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ im *Verein für Socialpolitik*, die vom 9. bis 11. März 1995 in Bern stattgefunden hat. Mein Dank gilt den Autorinnen und Autoren, die ihre Beiträge in relativ kurzer Zeit für den Druck fertiggestellt haben, und Frau Heike Frank (Verlag Duncker & Humblot) sowie Frau Elke Kalden (Universität Gh Kassel) für ihre tatkräftige Unterstützung bei der Vorbereitung und Herstellung des Druckmanuskripts.

Die Aufsätze des vorliegenden Bandes umfassen ein breites Spektrum methodischer und anwendungsbezogener Fragestellungen, wobei Probleme der Unternehmensethik einen besonders markanten Schwerpunkt bilden. Aber auch methodische Grundfragen, wie die Möglichkeit der Gewinnung von Kriterien für die Wirtschaftsethik oder die moralphilosophische Bedeutung des *homo-oeconomicus*-Ansatzes von Gary S. Becker, werden ausführlich erörtert. Schließlich werden auch Fragen der Einkommensumverteilung und der Verteilungsgerechtigkeit sowohl in ökonomischer als auch in wirtschaftsethischer Perspektive beleuchtet.

Der Band beginnt mit einer sehr grundsätzlichen „Suche“ von Hans-Balz Peter (Institut für Sozialethik des SEK, Bern) nach „Kriterien für die Wirtschaftsethik“, einem angesichts der „normativen Enthaltsamkeit“ zeitgenössischer Wirtschaftsethik einerseits und hoher handlungsorientierender Erwartungen und Ansprüche der „Praxis“ an die Wirtschaftsethik andererseits äußerst schwierigen und zugleich wichtigen Unterfangen. In diesem Zusammenhang untersucht Peter die wirtschaftsethischen Ansätze von Karl Homann und von Peter Ulrich, um damit eine theologisch-ethische Perspektive vorzubereiten, wie sie insbesondere Arthur Rich in seiner grundlegenden *Wirtschaftsethik* (1991) entwickelt hat. Rich kommt, ausgehend von der christlichen „fundamentalen Erfahrungsgewißheit“ einer Humanität aus Glauben, Hoffnung und Liebe, die ihrerseits nicht logisch begründbar ist, zu prinzipiellen Kriterien der Humanität, die sich schließlich auf einer dritten Ebene zu sozialetischen Maximen konkretisieren können. Auf diesem dreistufigen Modell aufbauend, entwickelt Hans-Balz Peter eine Reihe kriterialer Gesichtspunkte im Sinne von regulativen Ideen, die er als Interpretation des „Normenfundus“ aus der Erfahrung der Menschheitsgeschichte versteht. Zentral sind dabei die Ideen der Geschöpflichkeit, der Freiheit, der Verantwortung, der Folgen und Alternativkosten, der Ehrfurcht vor dem Leben, der Gerechtigkeit, der Teilhabe / Partizi-

pation, der Entwicklung und der Solidarität. Daß die Konkretisierung dieser allgemeinen Leitbegriffe und insbesondere ihre Anwendung auf konkrete Handlungssituationen erhebliche Schwierigkeiten hervorrufen und trotz genereller Akzeptanz der zugrundeliegenden Normen und Werte vielfältigen Dissens und Meinungsstreit bewirken, ist natürlich offenkundig; zugleich aber wird so der Gefahr entgegengetreten, daß Ethik zur reinen, zweckfreien Erkenntnis, zum bloßen Gedankenspiel verkommt und damit ihren eigentlichen Sinn verfehlen muß.

Der zweite Beitrag von Hans-Peter Weikard (Universität Potsdam) unterzieht die faktisch vorgenommene „Privatisierung volkseigenen Bodens in den neuen Bundesländern“ einer grundsätzlichen rechts- und sozialphilosophischen Betrachtung. Er stützt sich dabei zentral auf die liberale Eigentumstheorie, die im Anschluß an die grundlegenden Ideen von John Locke in jüngerer Zeit vor allem von Robert Nozick in dessen Monographie „Anarchy, State and Utopia“ aufgegriffen und weiterentwickelt worden ist. Weikards Analyse ist nun vor allem der Frage gewidmet, ob sich die faktische Bodenprivatisierungspolitik in der ehemaligen DDR als „gerecht“ im Sinne dieser liberalen Theorie rekonstruieren läßt. In dieser Perspektive untersucht Weikard auch das Bundesverfassungsgerichtsurteil vom 23. 4. 1991 zur Rechtmäßigkeit von Enteignungen im Zuge der Bodenreform in den Jahren 1945 bis 1949 und charakterisiert diese Entscheidung als einen Kompromiß „zwischen Kollektivzielen, die eine Umverteilung erfordern, und dem Schutz individuellen Eigentums“ mit der Konsequenz, daß auf eine Restitution zwar verzichtet, aber zugleich ein Ausgleich für den Einkommensverlust verlangt wurde. Weikards Reflexion einer faktisch stattgefundenen (Nicht-)Privatisierungspolitik veranschaulicht die Bedeutung der in der Ökonomik gemeinhin vernachlässigten Gerechtigkeits- und Verteilungsfragen und auch deren Zusammenwirken mit den üblicherweise isoliert betrachteten allokativen Wirkungen, im vorliegenden Fall auf die Nutzung von Grund und Boden.

Der Zusammenhang von Verteilungs- und Allokationsfragen wird auch in dem anschließenden Beitrag von Volker Arnold (FernUniversität Hagen) über „Einkommensumverteilung – ein Weg zur Stabilisierung marktwirtschaftlicher Systeme?“ thematisiert. Arnold untersucht anhand eines überschaubaren Modells die Notwendigkeit staatlicher Transfers zur Vermeidung „sozialer Schäden“ als Folge von Armut und zeigt, daß trotz bestehenden Eigeninteresses der „Besserverdienenden“ an der Vermeidung derartiger „sozialer Armutsschäden“ im allgemeinen nicht die Erwartung berechtigt ist, die entsprechenden Transfers würden auf freiwilliger Basis erfolgen, so daß sich staatliches Handeln erübrige. Bei der staatlichen Organisation solcher Transfers ist es allerdings erforderlich, die entsprechenden Beschlüsse auf zwei verschiedenen Ebenen – nämlich der konstitutionellen und der parlamentarischen – fällen zu lassen, um instabile Abstimmungsgleichgewichte zu verhindern. Der historische Hintergrund der Modellüberlegungen ist die Bismarcksche Sozialreform, die ja nicht primär durch Gerechtigkeitsüberlegungen bestimmt war, sondern durch das Bestreben, das gesellschaftliche System durch Vermeidung von Armutsschäden zu stabilisieren. Dabei spielten nicht nur die erwarteten positiven und

auch negativen Konsequenzen von Einkommensumverteilung eine Rolle, sondern auch die ihrerseits mit Vor- und Nachteilen verbundenen Möglichkeiten staatlicher Repression, wie sie in der Kaiserlichen Botschaft von 1881 explizit erwähnt wurden.

Grundsätzliche Überlegungen zur „Verteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht“ entwickelt sodann Johannes Hackmann (Universität der Bundeswehr Hamburg), indem er einerseits auf die Bedeutung distributiver Fragen auch im Hinblick auf allokativer Wirkungen hinweist und zum anderen die vorherrschende utilitaristische Sicht in bezug auf die Verteilungsprobleme als unzureichend charakterisiert. Als Alternative zu dieser bislang dominanten Nutzenorientierung schlägt Hackmann das Konzept der „ökonomischen Verfügungsmacht“ als Gleichheitsmaßstab vor, wobei diese als Lebenseinkommen aufgefaßt wird. In dieser Perspektive erscheint das Einkommen einer Periode als Zuwachs an ökonomischer Verfügungsmacht in dem betreffenden Zeitraum. Dabei soll freie ökonomische Verfügungsmacht als Gleichheitsmaßstab der Besteuerung nicht nur bedeuten, daß gleiche Verfügungsmacht verschiedener Menschen prinzipiell gleich hoch besteuert werden soll, sondern darüber hinaus soll sie auch einen Maßstab vertikaler Verteilungsgerechtigkeit darstellen, und zwar derart, daß die Steuererhebung eine gleichmäßigere Verteilung der ökonomischen Verfügungsmacht begünstigt. Johannes Hackmann zeigt schließlich einige Konsequenzen für die Konzipierung einer gerechtigkeitsorientierten Steuerlastverteilung auf, die sich aus der Orientierung an der ökonomischen Verfügungsmacht ergeben, und kommt u.a. zu dem Ergebnis, daß es zahlreiche bisher nicht ausgeschöpfte Steuerquellen gibt, die einerseits unter dem Gesichtspunkt der Gleichbehandlung zu erfassen wären, und deren Erfassung es andererseits erlauben würde, eine auch in allokativer Hinsicht wünschenswerte Senkung der steuerlichen Belastung von Arbeit und Produktivkapital vorzunehmen. Sicherlich sind die hier vorgetragenen Vorüberlegungen weiterer Konkretion bedürftig und strittiger Auseinandersetzung zugänglich, sie zeigen aber zugleich, daß die systematische Einbringung von Gerechtigkeitskriterien in die Verteilungs- und Besteuerungsdebatte auch unter Effizienzgesichtspunkten bedeutungsvoll sein kann.

Die Reihe der unternehmensethischen Beiträge beginnt mit Peter Ulrichs (Hochschule St. Gallen) „Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems“ – nämlich der Beziehung zwischen „Unternehmensethik und ‚Gewinnprinzip““. Ausgehend von der These, daß sich am Verhältnis zwischen ethischen Ansprüchen an die Unternehmen und dem betriebswirtschaftlichen „Gewinnprinzip“ die unterschiedlichen Auffassungen über die Möglichkeiten, die Notwendigkeit und die konkrete Konzeption von Unternehmensethik scheiden, setzt sich Peter Ulrich mit vier systematischen Bedeutungsvarianten der betriebswirtschaftlichen Gewinnorientierung auseinander, die nach den Kriterien personale Handlungsorientierung / systemischer Funktionsmechanismus einerseits sowie empirische These / normatives Postulat andererseits gegliedert werden. Die systematische Konsequenz dieser Überlegungen ist nun das Postulat, „daß nicht nur die un-

ternehmerischen ‚Sachziele‘ also die Strategien und Mittel, mit denen ‚Geld gemacht‘ wird, sondern auch das (nicht wert- und interessenneutrale) einfache ‚Formalziel‘, mithin das Gewinnstreben als solches, stets als Gegenstand einer *durchgängigen* (nicht nur situativen) und *vorbehaltlosen* selbstkritischen Reflexion seitens der Unternehmensführung zu begreifen sind“. Damit plädiert er sowohl in Abgrenzung zu Homann et al. als auch zu Steinmann/Löhr für eine integrative Unternehmensethik, die sich als einen permanenten Prozeß unbedingter kritischer Reflexion und Gestaltung tragfähiger normativer Bedingungen der Möglichkeit lebenspraktisch wertvollen unternehmerischen Wirtschaftens versteht.

Dies bedeutet natürlich für die wirtschaftliche Praxis, daß sie ihrerseits angewiesen ist auf republikanisch gesinnte „Wirtschaftsbürger“, die aus Gemeinsinn grundsätzlich bereit sind, den ethischen Prinzipien der *res publica* den systematischen Vorrang vor ihren wirtschaftlichen Sonderinteressen einzuräumen. Ganz offenkundig mißtraut Ulrich grundsätzlich Adam Smith’ *System der natürlichen Freiheit* und setzt der von der liberalen Theorie zumindest als Referenzfall angenommenen Harmonie individueller und kollektiver Interessen eine von vornherein zweistufige Unternehmensethik entgegen, die nicht nur systemische Sachzwänge kritisch hinterfragt, wenn sie in unternehmensethische Dilemmasituationen führen, sondern darüber hinaus auch die Unternehmen und die Unternehmer in die ordnungspolitische Mitverantwortung einbezieht. Dieser Beitrag zeigt deutlich, wie eine bestimmte Vision von Wirtschaft und Gesellschaft und die aus ihr resultierenden normativen Grundentscheidungen fundamentale Konsequenzen für die ethische Beurteilung unternehmerischen Gewinnstrebens haben können.

In seinen „Betrachtungen zum Verhältnis zwischen Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik“ untersucht Jean-Paul Thommen (Hochschule St. Gallen) dieses Beziehungsfeld zunächst in dogmenhistorischer Perspektive (Eugen Schmalenbach, Wilhelm Rieger, Heinrich Nicklisch, Erich Gutenberg, Edmund Heinen und Hans Ulrich) und gelangt zu dem Ergebnis, daß erst der systemtheoretische Ansatz Hans Ulrichs zumindest die Möglichkeit des Einbezugs von Ethik geschaffen habe. In Anlehnung an diesen Autor charakterisiert Thommen die Betriebswirtschaftslehre anhand der Kriterien Problemstellung, Problembetrachtung, Wissenschaftsziel, Werturteile, Implementierung und Evaluation der Problemlösungen als angewandte Wissenschaft und verlangt von der Unternehmensethik, daß sie als angewandte Wissenschaft ebenfalls diesen Kriterien genügen müsse. Demzufolge kritisiert er an der bisherigen Unternehmensethik, sie habe sich zu sehr mit der Begründung ethischer Kriterien beschäftigt und den Implementierungsaspekt weitgehend vernachlässigt, während er umgekehrt von der Betriebswirtschaftslehre wieder eine vermehrte Auseinandersetzung mit ihren normativen Grundlagen fordert, damit sie zu einem „vernünftigen (wirtschaftlichen) Leben“ beitragen kann. Die von Thommen geforderte praxisorientierte Unternehmensethik nimmt die Glaubwürdigkeit der Unternehmung zum Ausgangspunkt und unterscheidet drei Dimensionen unternehmerischer Verantwortung (Rollen-, Fähigkeits- und Kausale Verantwortung), die er in engem Wechselbezug sieht. Hier wird aber zugleich deut-

lich, daß die Begründung ethischer Kriterien und der Anwendungsbezug von Unternehmensethik in einer engeren Wechselbeziehung stehen, als es Thommens kontrastierende Gegenüberstellung beider Aspekte zunächst vermuten lassen könnte.

Im letzten Beitrag dieses Themenkreises „Vom Nirwana-Ansatz zum überlappenden Konsens: Konzepte der Unternehmensethik im Vergleich“ unternimmt Margit Osterloh (Universität Zürich) zunächst einen Vergleich der unternehmensethischen Konzeptionen von Steinmann/Löhr, Ulrich und Homann, um daran anschließend verschiedene offene Fragen und Ansätze zu ihrer Beantwortung herauszuarbeiten. Hinsichtlich der Normenbegründung geht sie von einem Primat der (kognitivistischen) Ethik über die Ökonomik aus, während sie im Hinblick auf die Normenumsetzung dokumentiert, daß sowohl der „ideale Diskurs“ bei Peter Ulrich wie die „ideale Rahmenordnung“ bei Karl Homann im Grunde Nirwana-Positionen darstellen, die eher zu argumentativen Verschiebungen der Problemlage als zu einer zureichenden Erfassung realer Probleme führen. Deshalb sei „neben der normativen Grundlage *auch* ein empirisches Fundament jenseits von Nirwana-Positionen jeden Zuschnitts“ nötig. Anhand ihrer Ausführungen zu intrinsischer und extrinsischer Motivation, zu ethischen Branchenstandards, zur betriebswirtschaftlichen Innovationsforschung und zum Verhältnis von Unternehmens- und Konsumentenethik sieht Margit Osterloh dieses Fundament vor allem in der realen Existenz einer faktischen Bürgermoral im Sinne eines überlappenden Konsenses und gelangt damit zu einer ganz ähnlichen Überlegung, wie sie einleitend bereits Hans-Balz Peter mit seinem Verweis auf einen überlieferten „Normenfundus“ skizziert hatte.

Der abschließende Beitrag von Michael Schramm (Universität Würzburg) widmet sich der Frage, ob Gary S. Beckers ökonomischer Ansatz ein Taschenspielertrick sei. In seinen „Sozialethischen Überlegungen zum ‚ökonomischen Imperialismus‘“ charakterisiert der Autor zunächst den „economic approach“ bei Gary S. Becker und setzt sich mit den verschiedenen Kritiktypen an Gary S. Beckers ökonomischer Perspektive auseinander. Schramm weist alle von ihm referierten Einwände gegen diesen Ansatz zurück und hält insbesondere die häufig vorgetragene Kritik am verkürzten „Menschenbild“ des „homo oeconomicus“ für ein Mißverständnis, da dieses Modellkonstrukt keine empirisch-anthropologische Aussage sei, sondern eine methodisch notwendige Annahme, die ihrerseits keiner besonderen Begründung bedürfe. Da sich nach dem Ansatz von Gary S. Becker individuelles Verhalten über Änderungen der Restriktionen (nicht etwa der Präferenzen) beeinflussen läßt, ist Schramm zufolge das methodische Instrumentarium dieses Ansatzes für die Theoriestrategie einer modernen Sozialethik von fundamentaler Bedeutung, denn unter den Bedingungen systemischer Funktionszusammenhänge müssen moralische Gehalte funktional (ökonomisch) rekonstruiert werden, um ihre konkreten Realisierungschancen nicht zu verspielen. Die christliche Sozialethik versteht er im Sinne von Gary S. Becker als „Moralkapital“ der modernen Gesellschaft, die in einen interdisziplinären Dialog mit der modernen Ökonomik als „Situationsanalyse“ einzutreten habe. Es stellt sich hierbei allerdings die Frage, ob

diese Sicht christlicher Sozialethik nicht etwa im Hinblick darauf verkürzt ist, daß auch moralische Gesinnungen von Menschen zur internen Restriktion von Akteuren werden können, so daß der Verzicht auf ein „Menschenbild“ und die scharfe Trennung von Präferenzen und Restriktionen in der sozialen Realität wohl doch nicht durchgängig durchzuhalten sein werden.

Die Beiträge des vorliegenden Bandes umfassen ein weites Spektrum an Fragestellungen mit den Schwerpunkten Unternehmensethik, Verteilungsprobleme und methodische Grundsatzüberlegungen. Sie liefern so erneut einen anschaulichen Eindruck davon, daß entgegen manch kritischer Vermutung in jüngster Zeit ethische Fragen über einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren unvermindert sowohl in der wirtschaftlichen Praxis wie in der ökonomischen Theoriebildung an Bedeutung und an Interesse gewonnen haben.¹ Darüber hinaus wird deutlich, daß der zunächst nicht einfache Dialog zwischen „Volkswirten“, „Betriebswirten“, „Theologen“ und „Philosophen“ zunehmend offener und fruchtbarer wird. Die hier publizierten Beiträge nehmen auch Anregungen und Ergebnisse aus den Erörterungen des Ausschusses auf, und sie vermitteln einen Einblick in typische Schwerpunkte der gegenwärtigen vielfältigen Bemühungen im Beziehungsfeld von „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“. Wir hoffen, daß sie darüber hinaus auch Anregungen für weitere Forschungen auf diesem Gebiet geben.

¹ In diesem Zeitraum hat zunächst der temporäre, seit 1989 ständige Ausschuß „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ im „Verein für Socialpolitik“ seine Arbeit in bisher sechs Bänden dokumentiert:

Enderle, Georges (Hrsg.): Ethik und Wirtschaftswissenschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 147, Berlin 1985;

Hesse, Helmut (Hrsg.): Wirtschaftswissenschaft und Ethik. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 171, Berlin 1988, 2. Aufl. 1989;

Homann, Karl (Hrsg.): Aktuelle Probleme der Wirtschaftsethik. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 211, Berlin 1992;

Homann, Karl (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven des Drogenproblems. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 217, Berlin 1992;

Homann, Karl (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven I: Theorie, Ordnungsfragen, Internationale Institutionen. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. 228/I, Berlin 1994.

Nutzinger, Hans G. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven II: Unternehmen und Organisationen, Philosophische Begründungen, Individuelle und kollektive Rationalität. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. 228/II, Berlin 1994.

Inhaltsverzeichnis

Auf der Suche nach Kriterien für die Wirtschaftsethik	
Von <i>Hans-Balz Peter</i> , Bern	13
Privatisierung volkseigenen Bodens in den neuen Bundesländern – eine rechtsphilosophische Perspektive	
Von <i>Hans-Peter Weikard</i> , Potsdam	61
Einkommensumverteilung – ein Weg zur Stabilisierung marktwirtschaftlicher Systeme?	
Von <i>Volker Arnold</i> , Hagen	75
Verteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht: Vorüberlegungen zu einer Steuerverteilungslehre	
Von <i>Johannes Hackmann</i> , Hamburg	95
Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“: Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems	
Von <i>Peter Ulrich</i> , St. Gallen	137
Betrachtungen zum Verhältnis zwischen Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik	
Von <i>Jean-Paul Thommen</i> , St. Gallen	173
Vom Nirwana-Ansatz zum überlappenden Konsens: Konzepte der Unternehmensethik im Vergleich	
Von <i>Margit Osterloh</i> , Zürich	203
Ist Gary S. Beckers ‚ökonomischer Ansatz‘ ein Taschenspielertrick? Sozialethische Überlegungen zum ‚ökonomischen Imperialismus‘	
Von <i>Michael Schramm</i> , Erfurt	231

Auf der Suche nach Kriterien für die Wirtschaftsethik

Von Hans-Balz Peter, Bern*

1. Einleitung

Genauso zurückhaltend wie der Titel lautet, ist der Beitrag gedacht: suchend und nicht lehrend¹. Denn vielleicht ist das Anliegen, das ich mit diesem Beitrag verfolge, „unmöglich“ – vielleicht „gibt es“ keine Kriterien für wirtschaftsethische Urteilsfindung – ja vielleicht, und das müßte für einen Wirtschaftsethiker schmerzlich sein, „gibt es“ die Möglichkeit der Wirtschaftsethik gar nicht². Das Anliegen ist entstanden aus eigenen Erfahrungen der letzten Jahre: Immer breiter wird Wirtschaftsethik anerkannt, immer umfangreicher ist die Produktion – aber immer weniger kriteriale oder normative Aussagen sind in diesen Schriften zu finden. Immer weniger „materiale“, immer mehr methodische oder „formale“ Ethik scheint betrieben zu werden – mit der Gefahr, daß sie mehr für die Community der Ethiker betrieben und daß mehr für diese geschrieben wird als zur Bewältigung konkreter ethischer Probleme der wirtschaftspolitischen oder unternehmungspolitischen Praxis. Nicht als Anklage möchte ich diese Bemerkung verstanden wissen, nicht als Kritik an einzelnen Autoren; ich meine vielmehr – und möchte dies in diesem Rahmen wenigstens exemplarisch aufzeigen –, daß ein gewisser Mangel an konstruktivem Umgang mit der normativen Seite der (Wirtschafts-)Ethik, eine Scheu vor kriterialer Fragestellung, die meisten Autoren betrifft, ich will mich davon keineswegs ausnehmen. Meine Frage ist: Kann man diese „normative Abstinenz“ überwinden, ohne in eine neue hierarchische Dominanz-Ethik zu verfallen, die ich kei-

* Für kritische Hinweise und Kommentare anlässlich der Diskussion über eine frühere Fassung an der Tagung des Ausschusses Wirtschaftswissenschaft und Ethik in Bern danke ich meiner Kollegin, meinen Kollegen herzlich.

¹ Vielleicht sollte der Status der Ethik ohnehin suchend, ‚forschend‘ sein statt ‚dozierend‘, wie dies Kant einmal für die Philosophie formulierte; s. seine *Nachricht von der Einrichtung seiner Vorlesungen* ... (1765), in Kant 1983, 2, 909.

² Ich würde nicht soweit gehen wie Hutter 1994, 32 mit seiner Antwort auf die Frage, ob Wirtschaftsethik überhaupt brauche: Diese „ähnelte... der Frage, ob eine Ameise sechs Beine oder ob eine Sonate drei Sätze braucht – sie hat sie eben“. Ob Wirtschaftsethik als ethische Betrachtung des wirtschaftlichen Handelns *möglich* sei, ist nicht das Problem, wie Herms 1988, 134 herausstellt, sondern *ob* sie *unmöglich* oder *notwendig* sei. Insoweit sich Wirtschaft aus menschlichem Handeln – unmittelbar oder mittelbar in Institutionen verkörpert – konstituiert, halte ich die Zuordnung ethischer Reflexion in der Tat für notwendig.

nesfalls für erstrebenswert halte; läßt sich eine Ethik entfalten, die, ohne dogmatisch zu sein, dennoch Verbindlichkeit hervorzubringen imstande ist, d. h. Zustimmung zu Sätzen als Regeln des Handelns erreichen kann; Regeln, die – um es wieder mit Kant zu sagen – unmittelbar einem nicht weiter zergliederbaren moralischen Zweck dienen, also nicht bloß ein Mittel, mithin *bedingt* sind durch einen anderen Zweck (z. B. Interessen)³?

2. Der Weg der zeitgenössischen Wirtschaftsethik in die normative Enthaltbarkeit

Zur Motivierung meines Anliegens sei mir ein persönlicher Blick zurück in ‚meine‘ Anfänge der Wirtschaftsethik gestattet. Vor rund 30 Jahren begann ich, mich damit kritisch auseinanderzusetzen, einerseits als Studierender mit Fragen von der Ökonomie her an die – damals in sozio-politischen Fragen trotz „Barmen“ und des Traumas des Faschismus – weitgehend inaktive Kirche⁴. Andererseits bekam ich kurz darauf praktischen und konstruktiven Kontakt zum Neubeginn der (evangelischen) Wirtschaftsethik als Mitarbeiter von *Arthur Rich*, Gründer des ersten deutschsprachigen Instituts für Sozialethik an der Universität Zürich. *Rich* entfaltete ab 1964 (*Rich* 1964) seinen wirtschaftsethischen Ansatz als *Sozialethik*, d. h. als theologisch verortete ethische Theorie, die systematisch über das private Handeln hinaus die sittliche Verantwortung für *institutionen- und strukturbezogenes* Handeln zum Hauptthema macht. Die Summa seines ethischen Schaffens hat der interdisziplinär wirkende, 1992 verstorbene Theologe im grundlegenden Werk „Wirtschaftsethik“ (1. Aufl. 1984) vorgelegt⁵.

Damals kam den theologischen Ansätzen der Wirtschafts- und Sozialethik noch gewissermaßen eine Monopolstellung zu, nicht freiwillig oder angestrebt, sondern unfreiwillig: Noch gab es kaum ein anderes ethisches Interesse an der Wirtschaft. Sowohl die Philosophie wie die Wirtschaftswissenschaft waren entweder desinteressiert oder sperrig. Dennoch ging es der theologisch verankerten Wirtschaftsethik nicht mehr, wie dies vielleicht einer Ethik noch aus der ersten Jahrhunderthälfte nachgesagt werden kann⁶, um „Beherrschung“ der Wirtschaft durch Ethik („ethi-

³ Vgl. *Kant* 1983/1774, *Untersuchung über die Deutlichkeit der Grundsätze der natürlichen Theologie und der Moral*, in *Kant* 1983, 2, bes. 770 ff.

⁴ *Peter* 1965; zur Kirchengeschichte vgl. etwa *Heidenbrok/Przybylski/Segbers* (Hg.) 1991. „Barmen“ steht für die „Theologische Erklärung der Bekenntnissynode der DEK“ von 1934 in Barmen, mit der die Bekennende Kirche gegründet, in 6 bekennenden Thesen die Irrlehre der Deutschen Christen (Reichskirche) zurückgewiesen und eine Unmittelbarkeit des christlichen Gehorsams unter dem Wort Gottes bezeugt wird; vgl. *Wolf* 1970.

⁵ *Rich* 1991; *Rich* 1990; vgl. *Peter* 1990; *Peter* 1993a. Zur Entwicklung seiner Sozialethik s. *Rich* 1993.

⁶ *Wünsch* 1927; *Stübinger* 1994.

scher Imperialismus“) bzw. der Ethik durch Theologie – im Gegenteil. Der Ansatz von *Rich* ist für mich ein besonders sorgfältiger Versuch, die beiden „Dimensionen“ des Wirtschaftens, nämlich die funktional-ökonomische Dimension – der allerdings auch kein Anspruch eines „ökonomischen Imperialismus“ zukommt⁷ – als das *Faktische* mit der ethischen Perspektive bzw. dem *Normativen*, also mit begründeten Geltungsansprüchen, in eine konstruktive *Beziehung* zu setzen.

Jede kritische Ethik – d. h. jede mit dem Erreichten, weil das Vollkommene noch voraus ist, unzufriedene und von Hoffnung angetriebene Ethik – wird ihre Vorbehalte gegen das Ökonomische und die Ökonomie ebensowenig aufgeben können wie die Ökonomie ihre um Werturteilsfreiheit bemühte Methodik: Gerade weil sich die Ökonomie mit den „Fakten“ des Ökonomischen – und in Absicht wie Rechtfertigung ausschließlich mit dem Faktischen – befaßt, wird sie von der Ethik für reduktionistisch gehalten werden müssen, für partial im Verhältnis zum Anspruch, ein „Studium der Menschheit in ihren alltäglichen Lebensformen“ zu sein, „von den Menschen, wie sie leben, sich bewegen und denken“⁸. Deshalb schwebt mir nach wie vor als Aufgabe der Wirtschaftsethik vor, eine vernunftmäßig kommunizierbare (argumentierbare) Grundlegung und Entfaltung von normativen Gesichtspunkten zu finden, welche in der Ökonomie – d. h. in der Wirtschaft als Lebensbereich zunächst, aber in der Folge „integrativ“ oder in „dialektischer Spannung“ auch in der Ökonomie als ‚moralischer Wissenschaft‘⁹ von dieser selbst – Geltung beanspruchen kann und von den Akteuren zu berücksichtigen ist.

Mit dem Ausdruck ‚Grundlegung und Entfaltung‘ will ich die Begriffe ‚Begründung‘ oder gar ‚Letztbegründung‘ für eine Wirtschaftsethik bewußt vermeiden und damit dem – m.E. unergiebigem, den Kern der Auseinandersetzung nicht treffenden – Streit um Kognitivismus und Non-Kognitivismus ausweichen. Ich halte diese Auseinandersetzung für eine denkerische Sackgasse, weil auch die kognitivistische Position – ebenso die diskursethische von *Apel* 1990b – ‚zuletzt‘ bei extrem abstrakten allgemeinen (Letzt-)Prinzipien ankommen muß, die zwar absolut konkretisierungsbedürftig sind, um normative Kraft zu entfalten, also eigentlich erst in der Konkretisierung zu handlungsleitenden Normen (Regeln) werden könnten, aus

⁷ Von ‚ökonomischem Imperialismus‘ spricht als einer der ersten der – Ökonom – *Boulding* 1973 in seiner Präsidialansprache vor der American Economic Association (1968). Ob der Vorwurf des Imperialismus heute berechtigter ist, nachdem sich ein bedeutender Strang der – allerdings entsprechend weit definierten – Ökonomie unter der Führung von G.S. *Becker* 1993 als allgemeine Theorie zur Erklärung menschlichen Verhaltens etabliert, darüber kann gestritten werden; vgl. etwa *Nutzinger* 1994b, der zwei Arten des Imperialismus unterscheidet, und *Nutzinger* 1995 sowie insbesondere *Schramm* 1996 (in diesem Band).

⁸ *Marshall* 1964, I, i, 1, dt. zitiert bei *Phelps* 1973, 31.

⁹ *Boulding* 1973, abgedr. *Boulding* 1981, 66 ff., und zwar moralisch erstens, weil sie sich nie von der (vorherrschenden, gedachten, postulierten) Moral einer Gruppe, deren wirtschaftliches Verhalten untersucht werden soll, abheben kann, und zweitens als Wissenschaft, deren Erkenntnis auf Erklärung von Gesetzmäßigkeiten zum Ziele ihrer Beherrschung, letztlich der Verbesserung des Loses der Menschen ausgerichtet ist – man könnte insofern sagen: dem klassischen Programm der Aufklärung folgt.

denen aber dennoch keine Normen logisch *abgeleitet* werden können. Denn die konkrete Norm ist nicht zu gewinnen ohne Hinzutun nicht nur von faktischem Wissen, sondern auch von ethischer Reflexion und sittlicher Entscheidung. Die normativ-regulative Kraft solcher Prinzipien ist – jenseits der argumentativ verhandelbaren oder evident einsichtigen Normen – mithin äußerst schwach, so daß durch die Behauptung der kognitivistischen Position für die ethische (sittliche) Praxis nicht mehr gewonnen scheint als die formale Geschlossenheit des ethischen Systems.

Wenn anderseits der Non-Kognitivismus als Position behauptet wird, so liegt in dieser Behauptung wieder ein System vor, das über seine Begründbarkeit hinausreicht. Denn wenn wir zwar ‚zuletzt‘ nicht wissen und begründen können (wenn es doch hinter dem letzten keinen weiteren Grund mehr geben darf), können wir doch eine ganze Menge über Werte und Normen, über deren Logik und Relationen wissen. Die Menschen urteilen nicht nur dauernd moralisch, und zwar im zwischenmenschlichen Bereich ebenso wie im institutionellen¹⁰. Menschen haben zu allen Zeiten um ‚Moral‘ gewußt, und zwar auf dem Hintergrund einer individuellen und gesellschaftlichen ‚Selbstverständlichkeit‘, auch wenn diese faktisch anerkannte Geltung von Normen *nie alle* Glieder der Gesellschaft umfaßte. Die Moralität wird gerade durch diesen Umstand und die dadurch evozierte Auseinandersetzung belegt und wurde durch sie gelebt. Auch auf – wissenschaftlich – schwankendem ‚Letztgrund‘ können somit recht stabil, mittels der erprobten ethischen, moralphilosophischen Bausteine, verlässliche, intersubjektiv nachvollziehbare und – bei anerkanntem Motiv – also auch hinreichend begründbare ethische Urteile ‚aufgebaut‘ werden. Es gibt mithin nicht (nur) zwei distinkte Stränge ethischen Denkens, den kognitivistischen, der notwendig irgendwie metaphysisch verankert sein muß und in einer deontologischen Fixierung mündet, und den nonkognitivistischen, der als solcher nie eine verlässlichere Basis (Begründung) kennen kann als jene, die sich aus den von der normgebenden Person produzierten Interessen ergibt. Wenn Ethik nicht als Ausdruck statischer Prinzipien und Begriffe verstanden wird, sondern als fundamentale ethische Reflexion und Urteilsbildung und damit als menschliche Dynamik sittlicher Orientierung, dann kann die Anforderung an eine nur statisch beschreibbare Letztbegründung in einer ‚höchsten Norm‘ (principium, erster Grund) aufgegeben werden, und zwar ohne Verlust für ein durchaus ‚kognitives‘, diskursiv kontrollierbares Denken und Wissen verpflichtetes Vorhaben¹¹, das der Erwägung der normativen Konkretion Richtung gibt. Bei ihrer Abklärung des Zusammenhangs von wirtschaftlichem und moralischem Handeln kommt die Basler Philosophin Pieper 1990, 96 f. zu einem ähnlichen Schluß: „Wir können heute weder davon ausgehen, daß es – wie noch im Polisverband – ein staatlich vorgegebenes, von jedermann fraglos anerkanntes Gut gibt, noch können wir vor den Folgen eines unbeschränkten Liberalismus die Augen verschließen. Wir können aber auch nicht die alte Vorstellung des Guten durch eine neue ersetzen. . . . Was wir tun kön-

¹⁰ Nebst vielen: *Tugendhat* 1994, 11.

¹¹ Im Sinne eines reflektierten und entschieden gewollten Ziels bzw. einer Norm.

nen ... ist dies: unter dem unbedingten Anspruch des Prinzips Freiheit im Sinne von sittlicher Autonomie den Liberalismus auf die Vorstellung eines Guten verpflichtet, das nicht schon ein für allemal vorhanden ist, sondern je und je kommunikativ erzeugt werden muß. ... Es bedarf also immer wieder von neuem der argumentativen Verständigung über Ziele, die als gute Ziele gelten dürfen.“

Je mehr ich mich in den vergangenen Jahren mit Theorie und Praxis – also in der diskursiven Entwicklung – von wirtschaftsethischen Urteilsmodellen befaßt habe, desto unsicherer wurde gerade das normative Feld. Kontestiert wird nun die Möglichkeit einer normativen Wirtschaftsethik nicht allein von arrogant-agnostischen Ökonomen¹², sondern faktisch auch von Wirtschaftswissenschaftlern, die selbst durch Publikationen im Gebiet der Wirtschaftsethik engagiert sind. Ein erster Niederschlag dieses Habitus findet sich im Resultat der intensiven Diskussionen der (damals) „Temporären Arbeitsgruppe Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ im Verein für Socialpolitik¹³.

In der Tat: Fähigkeit oder Mut und Bereitschaft zu „materialen“ Normen scheinen abhanden gekommen zu sein – sie sind einer Hemmung oder Scham¹⁴ vor normativer Festlegung gewichen, die einerseits die Autoren ehrt, weil sie damit Abstand nehmen von einem vormodernen, autoritär moralisierenden Wissenschaftshabitus. Andererseits wird damit das Feld der ethischen Fragen gerade von einer Menschengruppe, die kraft ihrer wissenschaftlichen Kenntnis und Erfahrung Wesentliches in den Ethik-Diskurs einzubringen hätte, nicht besetzt, brach gelassen. Die Zurückhaltung weist sich in der Konsequenz als sittliche Indifferenz aus, die postmoderner Beliebigkeit das Feld räumt. Die Begründungsmöglichkeit und damit die inhaltliche Vertretungsmöglichkeit von Normen scheinen abhanden gekommen. Sich also nach Verabschiedung einer ‚integrierten‘ Gesellschaft und nach der Ausdifferenzierung der sich in abschließend selbstregelnde Subsysteme auflösenden Gesellschaft noch mit der Suche nach Kriterien zu befassen, muß den Argwohn auslösen, hier wolle die Metaphysik wiederhergestellt werden, damit jemand

¹² Etwa in indifferenter Nachfolge von F.v. Hayek, aber auch in einfachem Nachvollzug der Systemtheorie Luhmanns (z. B. Luhmann 1989); vgl. dazu Meran 1991, 22 f.

¹³ Hesse (Hg.) 1988, darin vor allem den kollektiven Versuch einer Systematik und Ortsbestimmung von „Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ Homann/Hesse/Böckle et al. 1988, 9-33.

¹⁴ Scham wäre nicht schlecht; denn sie ist – neben dem Recht (Rechtsgefühl) – die wichtigste moralische Ressource, deren die Menschen, gemäß dem von Protagoras im gleichnamigen Dialog *Platons* berichteten Mythos, notwendig bedürfen; weil sie ihnen aber mangelt und weil daher ein bürgerliches (politisches) Zusammenleben nicht gelingen will, schickt Zeus in höchster Not den Hermes, „Scham und Recht zu bringen, damit diese der Städte Ordnungen und Bande würden“ (Platon, Protagoras, in: *Platon* 1990, 1, 83-217, bes. Ziff. 322c). – Scham ist auch die erste Folge des Erkennens von Gut und Böse, wie es in der zweiten Schöpfungsgeschichte von 1. Mose 2 berichtet wird. In beiden sinnhaft analogen Texten ist die Scham, durchaus unterschieden von (gutem) Willen und individuellen Interessen, gewissermaßen psychische Grundlage von Sittlichkeit (bzw. diese selbst).

wieder das moralische Sagen habe. Wirtschaftsethik zwischen Scylla und Charybdis? *Habermas* benennt dies „das Dilemma, in das sich heute, unter Bedingungen nachmetaphysischen Denkens, jede Ethik, die allgemeine Gültigkeit beansprucht, verstricken muß. Solange sie nämlich substantielle Aussagen macht, bleiben ihre Prämissen dem Entstehungskontext bestimmter historischer oder gar persönlicher Selbst- und Weltdeutungen verhaftet; sobald sie hinreichend formal sind, besteht ihre Substanz aber nur noch darin, das Verfahren ethischer Selbstverständigungsdiskurse zu erläutern“ (*Habermas* 1994, 87 f.).

In der Wirtschaftsethik scheint man sich deshalb, bei allen Kontroversen, die geblieben sind, als Minimum-Basis auf eine manchmal flauschige Art von „Diskursethik“ geeinigt zu haben, auf eine ‚erträgliche Ethik‘, wie ironisiert wird, wo alle eben miteinander reden müssen – um Verbindlichkeit bemüht, versteht sich. Dabei spielt selbstverständlich Kommunikation in der Ethik eine hervorragende Rolle, und Kommunikation verträgt nur Offenheit der Argumentation, keine Dogmatik. Aber wenn das Unverbindlich-Bleiben die wissenschaftliche Kultur der Ethiker ausmacht, wie es die Kultur der Ökonomen ausmachte, als die Ethik auszog, Wirtschaftsethik aufzunehmen, dann sind sie nicht jene ernsthaften Diskurspartner, auf welche die professionellen Ökonomen ebenso angewiesen wären wie die Menschen „in the ordinary business of life“¹⁵, Wirtschaftsethik ist dann weder Provokation noch Hilfe zur praktischen Gestaltung des Wirtschaftslebens.

Diese Entwicklung der Ethik ist deshalb unbefriedigend, weil sie dadurch im Kern ihr Spezifikum verliert und ihre Funktion verfehlt: Ethik hat aber seit altersher mehr vermittelt als Systemanalyse und Handlungstheorie. Ist sie jedoch vom umfassenden Wissenschaftsanspruch etwa der Ökonomie gebannt, so traut sie sich keine „ethische Innovation“ mehr zu, im Sinne von Herausforderungen und Zumutungen an „uns“, die wirtschaftenden Menschen, als Konsumenten und Produzenten, als Unternehmer, an die Politiker und „die Gesellschaft“, „es“ besser zu machen. Der Ethik genügt die Aufgabe nicht, nur zu erklären, wie der ethische Diskurs geführt werden müsse. Dürfen Nicht-Ethiker an das Handwerk oder das Geschäft der Ethiker nicht präzisere Ansprüche stellen als nur „die Ohnmacht des

¹⁵ Nochmals *Marshall* 1964 im englischen Original: „Political Economy or Economics is a study of mankind in the ordinary business of life“ (I, i, §1; ebenso I, ii, §4,12); interessant ist, was dieser Mitbegründer der Neoklassik als einer Synthese von Klassik und Grenznutzenschule bemerkenswert modern zum Verhältnis von Ökonomie und Ethik anmerkt: Die Funktion der Ökonomie sei, gemäß englischer Tradition, „to collect, arrange and analyse economic facts, and to apply the knowledge, gained by observation and experience, in determining what are likely to be the . . . effects of various groups of causes; and it is held that the Laws of Economics are statements of tendencies expressed in the indicative mood, and not ethical percepts in the imperative. Economic laws and reasonings in fact are merely a part of the material which Conscience and Common-sense have to turn to account in solving practical problems, and in laying down rules which may be a guide in life. But ethical forces are among those of which the economist has to take account“ (Preface to the First Edition, v).

Sollens“¹⁶ zu beschreiben? Müßte sie nicht darstellen können, wie Normen entstehen, wie sie kommunikativ zur Geltung zu bringen sind und wie Verbindlichkeit geschaffen werden kann; wie der „Anschluß“ an die autonomen Subsysteme der Gesellschaft zustande zu bringen sei? Dabei geht es mir nicht darum, daß die Ethik wieder in den Stand komme, Normen als unverrückbare Geltungsansprüche zu deklarieren, ja vorzuschreiben, was man tun soll; aber zu ihrem ‚Dienstleistungsauftrag‘ im Konzert der öffentlich finanzierten Wissenschaften wären von ihr konstruktive Postulate, Diskursangebote von regulativen Normen zu erwarten, Vorschläge, woran man sich kriterial halten soll, wenn man sich sittlich orientieren will.

Wenn ich recht sehe, greift das, was ich zurückhaltend als ‚normativ-reflexive Enthaltbarkeit‘ bezeichnen möchte – einer Enthaltbarkeit, die ich nicht für identisch halte mit der wissenschaftlichen Bemühung um Vermeidung subjektiver Urteile –, gerade in jenem Bereich der Wirtschaftsethik um sich, wo – an sich einer methodischen Anforderung von Wirtschaftsethik entsprechend – eine gesprächsweise Kooperation von philosophischen, sozialwissenschaftlichen und theologischen Ethikern mit Ökonomen stattfindet. Und zwar beobachte ich diese Abstinenz weit stärker bei Volkswirtschaftlern als im Diskurs mit Betriebswirtschaftlern; letztere können meiner Erfahrung nach in wesentlich unverkrampfterer Weise von ihrer – auch theoretisch verorteten – Erfahrung ausgehen, daß stets in lebenspraktischen Urteilen und Entscheidungen neben ‚technisch‘-rationalen Momenten auch andere, nicht zuletzt moralische, im Spiel sind, und daß es deshalb wichtig wäre, auch diese ethische Dimension systematisch zu reflektieren. Die Regelerfahrung im Diskurs mit Vertretern der Volkswirtschaftslehre – einstmals die ‚philosophische‘ Disziplin der Ökonomie, universitär noch lange mit der Moralphilosophie verbunden – ist eher die Exklusion der Ethik aus den Denk- und Interaktionsmöglichkeiten der Wirtschaftswissenschaft. In der interdisziplinären Zuwendung zu ethischen Fragen, die nicht nur sympathisch, sondern dem Gegenstand der Ethik angemessen ist, etwa im Ausschluß Wirtschaftswissenschaft und Ethik, begegnet mir gleichzeitig ein Zurückweichen vor der normativen Fragestellung, wobei ein dreifacher Versuch der Legitimation der normativen Abstinenz wirksam wird: Der erste Legitimationsversuch hebt darauf ab, zu zeigen, daß Ethik eigentlich keine neue Frage darstellt und daß sich folglich für die Mikroökonomik kein Bedarf für eine neue Verhaltensgleichung ergibt über das hinaus, was Ökonomie (und ihr Menschenbild) schon je geleistet hat¹⁷. Der zweite Versuch unterscheidet sich vom ersten nur dadurch, daß er nicht behauptet, das ethisch motivierte Verhalten sei schon immer mit berücksichtigt worden, sondern: wir können es leicht in unser

¹⁶ *Habermas* 1994, 79, wonach die Frage nach der Ohnmacht des Sollens schon *Hegel* motiviert habe, die ökonomischen Klassiker zu studieren, „um sich der Verfassung der modernen bürgerlichen Gesellschaft als eines Momentes der Wirklichkeit der sittlichen Idee zu vergewissern“.

¹⁷ Beispielsweise lese ich so die mikroökonomisch spannende Arbeit von *Buchholz* 1994.

Modell einbauen – es ist nichts Neues und Fremdes¹⁸. Diese zwei Versuche können beide als ökonomisch-szientistisch markiert werden, sie treten auch in Kombination auf und lassen sich folglich nicht scharf trennen. Schließlich wird drittens der Wirtschaftsethik mit normativem Ansatz die paradigmatische Feststellung entgegengehalten, es sei radikal falsch, von einem – „vermeintlichen oder tatsächlichen – Gegensatz von Moral und Wirtschaft, von Ethik und Ökonomie“ auszugehen (Homann/Blome-Drees 1992, 10); als ob es sich dabei zwingend nur um einen (logischen) Widerspruch, einen perfekten „Konflikt“ zwischen den Handlungsanforderungen „Moral“ und „Rentabilität“ handeln könnte. Einen paradigmatischen Ansatz dieser Prägung vertritt explizit Homann in einer Reihe von Schriften. Der Konflikt sei exemplarisch – und nicht um der Kritik an diesem Ansatz willen – am Homannschen Konzept diskutiert.

3. Zur ‚modernen‘ Wirtschaftsethik von Homann

Im Rahmen der Konzeption von Wirtschaftsethik von Karl Homann konzentriere ich mich im folgenden auf die mit Blome-Drees zusammen herausgegebene Einführung in die „Wirtschafts- und Unternehmensethik“¹⁹. Die Möglichkeit eines Spannungsfeldes zwischen Ist und Soll – einer Spannung variabler Intensität, wobei sowohl Parallelitäten („Moral zahlt sich aus“) als auch Gegenläufigkeiten („Moral hat ihren Preis“) vorkommen können, weil normative Vorstellungen und positive Sachverhalte tatsächlich „gleichursprünglich“ sein können – wird hier eigentlich grundlos verneint. Ansätze, die einen ethischen Brückenschlag dennoch für möglich und geboten halten (außer der eigene, wie wir sehen werden), ziehen Spott auf sich. Auch wissenschaftliche Arbeiten würden „von zwei gleichursprünglichen, selbständigen, nicht aufeinander reduzierbaren Handlungsanforderungen“²⁰ ausgehen, wird bemängelt. Solche – offenbar zwangsläufig als gegensätzlich vor-

¹⁸ Dies der Tenor, den ich z. B. aus Arnold 1994 oder Arnold 1996 (in diesem Band) entnehme.

¹⁹ Homann/Blome-Drees 1992; die folgenden Seitenangaben beziehen sich auf diese Schrift. Ich konzentriere mich auf diese Publikation und darin auf die allgemeinen und grundlegenden Kapitel, obgleich Homann (mit verschiedenen Autoren) seine Position in den vergangenen Jahren in einzelnen Bezügen entwickelt hat, weil die „Wirtschafts- und Unternehmensethik“ zu einem Lehrbuch geworden ist und für eine Klasse von Argumentationen für repräsentativ gehalten werden kann.

²⁰ Schon an dieser Stelle wird also ökonomische Rationalität, im konkreten Kontext (10) als „Rentabilität“, zur (normativen) Handlungsanforderung, womit die Ökonomie, die sich stets als ausschließlich positiv ausweist, flugs und vor jeder Begründung eine *normative Wende* erfährt: Nicht nur verhalten sich Menschen in der Regel ‚ökonomisch‘ (i.S. der erwähnten ‚tendencies‘ von Marshall 1964, v, die aber „not ethical percepts in the imperative“ seien; vgl. ausführlich I, Chapt. III), bei Homann *müssen* sie sich vielmehr so verhalten aus moralischer Verpflichtung: Aus Sein wird Sollen. – Daß sich Menschen häufig auch faktisch nicht ‚ökonomisch‘ verhalten, zeigen auf experimentellem Weg etwa Bohnet/Frey 1995 und Frey 1994.

ausgesetzte – Handlungsanforderungen müßten dann „irgendwie miteinander in Ausgleich“ gebracht werden, wobei auf *Rich* angespielt wird – allerdings ohne sich und dem Leser Rechenschaft darüber zu geben, daß gerade dort die methodische Vermittlung des „Menschengerechten“ als Summe der normativen Ansprüche mit dem „Sachgemäßen“ als Gesamtheit der faktischen Wirklichkeit systematisch erarbeitet wird und daß eben nicht eine singuläre, kasuistische „Handlungsanforderung“, sondern eine intermediäre Ebene *relativer* regulativer ethischer *Maximen* erreicht werden soll. Oder es würde, so die Kritik an einer dialektischen Perzeption von Sollen und Sein, die vermutlich auf die kirchlich-(katholische) Wirtschaftsethik zielt, „in aller Regel der Moral . . . der Vorrang gegenüber der anderen“ Anforderung, der Rentabilität, gegeben²¹.

Diesen Ansätzen wird nun von *Homann/Bome-Drees* gewissermaßen *Luhmann* entgegengehalten: Das „Verhältnis von Moral und Wirtschaft bzw. Ethik und Ökonomie“ sei „vielmehr“ Ergebnis eines historischen Prozesses der Herausbildung moderner Gesellschaften, bei der nun verschiedenste (z. B. ökonomische, wissenschaftliche und moralische) Gesichtspunkte nicht mehr „unauflöslich ineinander verwoben“ sind. In der grundlegenden gesellschaftlichen Entwicklung hat sich die „Ausdifferenzierung der gesellschaftlichen Subsysteme“ nach funktionalen Erfordernissen ergeben, in deren Zug sich – *Habermas* spricht analog vom nachmethaphysischen Zeitalter – das autonome Subsystem der Wirtschaft gebildet habe. Die Einheit der Gesellschaft scheint ein für allemal verloren. Gesteuert wird dieses *autopoietische* System von der eigenen Rationalität. „Gesellschaftlicher Wohlstand beruht damit auf der Abkoppelung der ‚ökonomischen‘ Rationalität von einer umfassenderen Rationalität“ (13).

Ist das nun der Tod der Moral in der Ethik – analog zur Rede vom Tod Gottes, die in der Theologie Gegenstand von Diskursen war und ist? Immerhin gibt es noch den Diskurs *etsi deus non daretur* –, und vielleicht läßt sich unter dieser Bedingung auch normative Ethik weiterdenken. Immerhin sind auch bei *Luhmann* die Subsysteme nicht beziehungslos (auch wenn hier Spott gegenüber Religion und Moral, wenn sie „vorschnell . . . auf ‚Ethik‘ umschaltet und in den Ruf nach ‚gesellschaftlicher Verantwortung der Wirtschaft‘ einstimmt“, nicht fehlt; s. z. B. *Luhmann* 1989, 84 f.). Im binär codierten (also nur „Wahrheit bzw. Unwahrheit und nichts weiter“ feststellenden) Funktionssystem der Wirtschaft als gesellschaftlichem Subsystem sind ethische „Zusatzannahmen“ zwar überflüssig – das System ist autopoietisch hinreichend selbst bestimmt. Aber es bleibt die Beziehung zu anderen Systemen, wobei mit der Andersartigkeit ihrer Codierung gerechnet werden muß, so daß nicht die Irrelevanz der Normen und Werte dieser anderen Systeme behauptet werden kann. Es bleibt also Unsicherheit und damit Offenheit; und es bleibt die Beziehungsdifferenz Subsystem-Umwelt.

²¹ Ebd. 11; hingewiesen wird u.a. auf P. Ulrichs Forderung nach einer Transformation der ökonomischen in eine kommunikative Vernunft (*Ulrich* 1993).

In der Folge der „Ausdifferenzierung der Gesellschaft“ will sich ein namhafter Strom „zeitgenössischer“ oder „moderner“²² Wirtschaftsethik primär als Methode verstehen. Wohl hat sich Wirtschaftsethik theoretisch auch mit Normen (bzw. Werten und Regulativen)²³ zu befassen; aber sie will keinesfalls normativ Dinge „vorschreiben“, also material präskriptiv sein. Alle sind sich einig: Die Restaurierung einer Dominanz-Ethik, bei der die einen – in der Regel die Ethiker oder ethische Instanzen – genau wissen, was andere zu tun haben, und die womöglich in einer gesellschaftlich anerkannten Position sind, die ihnen gestattet, ihre normativen Ansichten durchzusetzen – eine solche Ethik will offensichtlich niemand mehr, unabhängig davon, ob sie wissenschaftstheoretisch möglich oder unmöglich ist.

Erstaunlich ist indessen, daß trotz dieser normativ zurückhaltenden Konzeption in manchen Ansätzen der Wirtschaftsethiken sittliche Normen dennoch unvermittelt ‚da‘ sind, als ob sie gewissermaßen von Himmel fallen würden. Ich greife wieder auf das Beispiel *Homann/Blome-Drees* zurück. Zunächst referieren sie einführend und gegenüber manchen anderen Positionen summarisch kritisch das Verhältnis von Ökonomik/Moral und Ökonomie/Ethik auf dem Hintergrund der Ausdifferenzierung der gesellschaftlichen Subsysteme bzw. der „Abkoppelung“ der Wirtschaft bzw. der „ökonomischen“ Rationalität“ von einer „umfassenden Rationalität“ (13). Sodann stellen sie „umso dringlicher ... die Frage, wo denn die Moral in der modernen, d. h. autonom gewordenen Wirtschaft geblieben ist und wie die einzelnen ... den ... moralischen Forderungen gerecht werden können“. Dennoch wird die Aufgabe der Wirtschaftsethik als normative bestimmt; sie „befaßt sich mit der Frage, welche moralischen Normen und Ideale ... zur Geltung gebracht werden können“ (14, ebenso 15). *Von wem* zur Geltung gebracht? Darauf findet sich keine Antwort; der Homannschen Ethik fehlt gewissermaßen das sittliche Subjekt, fähig, seine unmittelbaren Interessen zu transzendieren²⁴. Zur Frage: „welche Normen?“, also nach der Normbegründung, wird ausgeführt: „Eine umfassende Begründung einzelner [sic!] Normen würde jedoch zum einen den Rahmen des Buches sprengen und zum anderen beim gegenwärtigen Stand des wirt-

²² Vgl. insbesondere *Homann/Pies* 1994 Hauptartikel „Wirtschaftsethik in der Moderne“ und die zahlreichen Kritikbeiträge (ebd. 13-93), sowie die Replik (94-108).

²³ Norm sei hier als der umfassende und unspezifische Ausdruck für „das Normative“ gesetzt.

²⁴ In *Homanns* Ethik-Konzept kann ich ein verantwortliches Subjekt, einen ‚Träger‘ von Moral in der Wirtschaftsethik-Konzeption nicht ausmachen, weder auf der Ebene der Personen-Handlungen – wo *Homann* den Menschen in den von ihm als ‚normal‘ dargestellten Gefangenendilemma-Situationen keinen sittlichen Widerstand und keine autonome Kooperationsbereitschaft zumutet – noch im Bezug auf den „systematischen Ort“ der Ethik, auf den *Homann* so viel Bedeutung legt: im Bezug auf die Rahmenordnung. Wenn die Menschen über ihre Interessen hinaus in ihrem unmittelbaren Handlungsfeld nicht zu Moral fähig gehalten werden – bzw. falls sie in ihren „Spielzügen“ dennoch moralisch handeln möchten, dies für irrational gehalten werden müßte –, wer kann dann noch sittliches Subjekt und damit „Produzent“ von Moral in Rahmenordnungen sein und damit die – in der Tat wichtige – *institutionenethische* Aufgabe erfüllen?

schaftsethischen Diskurses u.E. auch nicht zu leisten sein.“ Die Nichtbegründbarkeit wird also empiristisch mit dem Stand der Wissenschaft motiviert und nicht mit dem Hinweis auf das wissenschaftstheoretische Paradigma, das die Autoren vertreten und das entweder keine Normenbegründung zuläßt – jedenfalls nicht jenseits dessen, was ökonomisch rational ist und folglich den individuellen Interessen der jeweiligen Akteure entspricht – oder eben das ökonomisch Vernünftige apriori zum ethisch Gebotenen bestimmt. – Zu den obigen Gründen für die Nichtbegründbarkeit von Normen „hinzu“ komme, als weiteres empirisch eingeführtes Motiv, „daß es unter den Menschen und auch in der Wissenschaft ganz unterschiedliche Auffassungen über gültige Normen gibt.“²⁵

Nach all dieser Distanzierung von der Begründungsfrage der Normen bzw. ihrer Geltung folgt bei *Homann/Blome-Drees* dann aber unverhofft, ohne weitere Grundangabe, eine, wie ich das bezeichnen möchte, ‚positiv-normative Wende‘. Im unmittelbaren Anschluß an den Satz von den unterschiedlichen Auffassungen folgt die Aussage: „Wenn nichts anderes vermerkt ist, gehen wir daher im allgemeinen vom Grundprinzip aller Moral aus, das man heute als Solidarität aller Menschen formulieren kann“ (15).

Nun habe ich gar keine Einwendungen gegen das Prinzip oder das Kriterium der Solidarität; nur ist mir nicht einsichtig, woher denn, nach dem sozialphilosophischen und epistemologischen Begründungsaufwand, der die Unmöglichkeit normativen „Vorwissens“ der Ethik betont, „daher“ die Gewißheit kommen kann, daß ein einziges, umfassendes und in sich widerspruchloses Grundprinzip gültig sein kann, ein Grundprinzip gar aller Moral, und daß dieses Grundprinzip nun nicht das Gute, das gute Leben, das Glück, die Pflicht, die Freiheit, sondern „die Solidarität aller Menschen“ sei, die als „moderne Version“ der Goldenen Regel oder des christlichen Gebots der Nächstenliebe gedeutet wird.

Der Widerspruch dieser normativen Festlegung zu der davor entwickelten These von der Abkoppelung des wirtschaftlichen Systems vom Konzept einer umfassenderen Rationalität ist verwirlich. Erläuterung findet man nur im Rekurs auf die formale Gestalt der Goldenen Regel – und ihre „wohl elaborierteste Form“: Kants Kategorischen Imperativ. Würde hier also doch eine im Kern *deontologisch* veran-

²⁵ Die reine Feststellung einer Pluralität von Normen/Normenbegründungen ist eine unbefriedigende Ausgangsbasis für wirtschaftsethische Reflexion – und gewiß kein zureichender Grund für ihre prinzipielle Nichtbegründbarkeit; dennoch ist die Feststellung nicht unwichtig, weil sie ein schwieriges Problem anzeigt. *Tugendhat* 1994, der seine Studien auf diese Frage konzentriert, stellt dazu fest, „daß die Frage, was Begründetsein im Moralischen besagen kann, nie grundsätzlich gestellt, sondern schon immer auf die eine oder andere Weise beantwortet oder auch für unbeantwortbar gehalten wurde“. Deshalb war es einleuchtend anzunehmen, daß es in der Moderne (also ohne die Möglichkeit zur transzendenten Begründung, etwa einer dogmatisch-religiösen Moral) nur noch eine absolute Begründung oder gar keine mehr geben könne; „dazwischen“ ist aber noch eine relative Begründungen denkbar – vielleicht die einzige denkbare, die auf den Willensentscheid abstellt, moralisch sein zu wollen (69, 95 ff.). Nehmen wir dies als Voraussetzung, ist auch die Frage beantwortet, *wer* Normen zur Geltung bringen soll: Ich, wir.

kerte Wirtschaftsethik vorliegen? Dieser Vermutung widersprechen Ausführungen *Homanns* auch an anderer Stelle, wonach Normen, deren Rechtfertigungsgrund die allgemeine Befolgung voraussetzt, dann nicht gelten, wenn ihre allgemeine Befolgung nicht gesichert ist²⁶. Obwohl gerade eine traditionalistisch-religiöse oder eine apriorische Moralbegründung als unmöglich ausgewiesen wurde, folgt die apodiktische, affirmative Aussage: „Jede Forderung muß, wenn sie auf ihre ethische Berechtigung hin überprüft werden soll, den Test der Universalisierbarkeit bestehen“. Wiederum stimme ich zu²⁷, vermag aber nicht zu sehen, woraus sich dieser Satz in der Moralthorie *Homanns* ergeben könnte.

Die ‚positiv-normative‘ Wende hat zur Folge, daß auch *Homann/Blome-Drees* – ähnlich wie die von ihnen mit viel anti-normativer Rhetorik kritisierten Ethiker – vor dem Vermittlungsproblem stehen zwischen der abstrakten Norm und der konkreten Wirklichkeit. Sie formulieren die Aufgabe so: Wie läßt sich das abstrakte, formal-normative Prinzip der „Solidarität aller Menschen“ „unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft zur Geltung bringen“(16)? *Homann* nennt dieses Vermittlungsproblem der Ethik, das er als zentral erklärt und womit er sich in Gesellschaft einer Reihe von Ethikern und Wirtschaftsethikern begibt, denen er in der Regel mangelnde Modernität vorwirft, die „Implementation“; sie stellt neben der Begründung (Etablierung) von Normen die zweite Aufgabe der Ethik dar. Somit konzentriert sich die Differenz zu anderen Vermittlungsansätzen darauf, was als „moderne Wirtschaft und Gesellschaft“ definiert wird und welche normative Kraft man dem Faktischen von Wirtschaft und Gesellschaft, ihrer Auto-poiesis zumißt. Darüber und über die Art der Vermittlung muß man streiten.

Es geht mir wie gesagt nicht um eine Kritik an der Ethik eines bestimmten Autors, sondern um den Aufweis von Bruchstellen, die sich ähnlich bei anderen Ansätzen finden. Im diskutierten Text ist diese Bruchstelle besonders offensichtlich, wenn plötzlich – nachdem skrupulös ausgewiesen ist, daß Ethik auch in der normativen Festlegung über keinen Vorrang verfüge – genau solche prinzipiellen Festlegungen einfach „da“ sind²⁸. Welchen epistemologischen Stellenwert hat eine sol-

²⁶ *Homann/Pies* 1994, 4 f. Präzisierend wird an einem Beispiel (ebd.) angefügt: Wenn diese Norm nicht allgemein befolgt wird, „gilt (sie) nicht nur faktisch nicht, sie büßt auch ihren moralischen Geltungsanspruch ein“, oder noch radikaler – man denke an Bosnien: „kann die Gesellschaft den Schutz meines Lebens nicht sicherstellen, gilt die Norm: Du sollst nicht töten, nicht“ (*Homann/Blome-Drees* 1992, 47). Gewiß gilt die Norm, und Töten liegt moralisch auch im Kriegsfall nach wie vor nicht im Belieben; sie hat im Normenkonflikt nur zu weichen vor einer offenbar vorgeordneten Norm der Notwehr (Selbstverteidigung im Notfall), einer Norm, die ebenfalls zum kohärenten Normen-Set (also zur normativen Ordnung) einer Gesellschaft gehört.

²⁷ Ich verweise dazu nochmals auf *Tugendhat* 1994, der (bes. Kap. 5, 16 und 18) die Anforderungen der Universalität und der Gleichheit (Gerechtigkeit) als die grundlegendsten Normen herauschält.

²⁸ Die Frage, welche Bedeutung ihnen zukommt, welche leitenden oder heuristischen Funktionen sie haben, wäre eine eigene Untersuchung wert, soll hier aber beiseite gelassen werden.

che normative Festlegung? Die „Implementation“ der sittlichen Forderung der Solidarität führt bei *Homann/Blome-Drees* zu erstaunlich stark präskriptiven „Handlungsanweisungen“, die – wie mit der funktionalen Ausdifferenzierung der modernen Gesellschaft begründet wird – oft „der Moral, wie die meisten Menschen sie in Elternhaus, ... Kirchen und Parteien gelernt haben, zuwiderzulaufen scheinen“ (16). Paradigmatisch wird schon an dieser Stelle auf ein Resultat der ethischen Klärung von Marktwirtschaft mit Gewinnstreben und Wettbewerb hingewiesen, nämlich, daß unter den Bedingungen der Moderne gilt: „Wettbewerb ist solidarischer als Teilen“ (ebd.). Der Sinn solcher paradigmatischer Aussagen bestehe darin, „Kriterien zu benennen, an denen sich die Realität der Marktwirtschaft unter wirtschaftsethischer Perspektive messen läßt“ (50).

Als „generelle Maxime“ wird formuliert: Handle marktwirtschaftlich systemkonform (51). In einem weiteren Schritt geht es darum, diese allgemeine Maxime „noch eine Ebene weiter hinunterzubrechen“, und dann lautet die Handlungsempfehlung: Befolge „die allgemeinen staatsbürgerlichen Regeln und die Regeln der Wettbewerbsordnung“; und: „Innerhalb dieser Regeln sollen die Unternehmer langfristige Gewinnmaximierung betreiben“ (ebd.), und zwar als sittliche Pflicht, nicht aus bloßem Interesse oder als Privileg. Eine solche Norm – kann sie noch als Norm im ethischen Sinne bezeichnet werden? – kontrastiert scharf gegenüber einem kantischen Begriff des unbedingten, eben kategorischen Imperativs, auf dessen Universalisierbarkeitserfordernis sich *Homann/Blome-Drees* explizit beziehen (15). Es ist dies also die sittliche Aufforderung (oder Legitimation), sich genau so wirtschaftlich zu verhalten, wie es die eigenen Interessen – a-moralisch – bestimmen; mithin gibt es, wie es die Systemtheorie sieht, keinen wirtschaftsethischen Vernunft- oder Urteils-Zugewinn über die ökonomische Rationalität hinaus.²⁹ Das heißt: Zur Bestimmung der Handlungsempfehlung nun im Sinne des zitierten kategorischen Imperativs – handle nach derjenigen deiner subjektiven Maximen, die zugleich als allgemeines Gesetz gelten könnte, und zwar aus der Pflicht des freien Willens und der freien Zwecksetzung, eben gerade nicht aus Neigung, Interesse

²⁹ Immerhin ist *Homann* zugute zu halten, daß dieser Systemrationalität der Marktwirtschaft die Demokratie als politische Ordnung und Entscheidungsprozeß systematisch vorgeordnet ist (*Homann/Blome-Drees* 1992, 54). Die von Entscheidungen betroffenen Menschen haben selbst und gemeinsam auch über ihr kollektives Wollen (die „einzige Quelle von Werten“) und ihre Vereinbarungen (die „einzige Legitimation von Regeln und Institutionen“) zu befinden. Zwar geht es dabei um Konsens und nicht bloß um Mehrheitsentscheide – aber nicht im Sinne der idealen und kontrafaktischen Bedingungen einer Kommunikations- und Diskursethik oder unter der Vorstellung, daß die Individuen sich hier von gegenseitiger Sympathie oder von Gemeinsinn leiten ließen. Vielmehr ist die handfeste „real existierende“ Demokratie gemeint, auf der Grundlage unterschiedlicher Macht sowie Ressourcen- und Chancenausstattung, wo u.a. die – innerhalb der Rahmenordnung weitgehend von moralischer Reflexion und Entscheidung entlasteten – Unternehmen bei der Gestaltung der Rahmenordnung mit ihren Mitteln „mitwirken“ und dabei „auch hier nicht anders [können], als ihren eigenen Vorteil im Auge [zu] behalten“ als „indirekte Strategie zur Erzielung ökonomischer Erfolge“ (41). Die systematische Rückkoppelung an den politisch-demokratischen ordnungssetzenden Prozeß ist also eher eine Zirkelkoppelung.

oder sachlich-funktionaler Notwendigkeit – gibt es eigentlich keinen Anlaß. Ethik wird zum sekundären Legitimations- und Segensspruch für eine Ordnung, unter der scheinbar die Maxime gilt, die *Luther* – allerdings zur Beschreibung der Unermeßlichkeit göttlicher Gnade – verwandte: *Pecca fortiter* – oder, mit *Mandeville*: Tue das Laster, um Gutes zu tun. Ethik als Geltendmachung eines normativen Regulativs – und die Universalisierungsregel als grundlegende, kategorische, ethisch-regulative Norm – beides hat in diesem Kontext eigentlich keine sittliche Funktion mehr. Dies nicht zuletzt, weil die ethische Aufgabe individuell-abstrakt (auf den individuellen Akteur oder die Unternehmung) gedacht ist und nicht als Regulativ im Hinblick auf fremde Interessen, also auf einen Ziel-, Interessen- und damit auf einen Normenkonflikt³⁰. Dies wird besonders deutlich in den Formulierungen *Kants* in der „Kritik der Urteilskraft“³¹.

4. Zur diskursethischen ‚integrativen‘ Wirtschaftsethik

Auch eine kommunikativ-ethisch ansetzende Wirtschaftsethik, wie sie *Peter Ulrich*³² vertritt, bekundet eine gewisse Mühe im Umgang mit Normativität. Zwar vermag dieser Ansatz hinter das sittliche Sanktionieren von ökonomischer Systemfunktionalität zurückzugreifen und kritisches Potential zu entwickeln, indem er Kommunikations- und Beteiligungsrechte für jene reklamiert, die von der direkten Einflußnahme auf ökonomische Prozesse, die sie betreffen, ausgeschlossen sind. Indessen sind m.E. zwei fundamentale Schwierigkeiten mit diesem Konzept verbunden. Zum einen: In der Wirtschaftsethik müßte es darum gehen, normative Orientierung zu finden und für konkrete ökonomische Ziel- und Konfliktfelder Verbindlichkeit herzustellen; dazu müßte die ethische Theorie Wege konkreter, praxisorientierter Normenbildung aufzeigen – und genau dies scheint der „praktische Diskurs“ nicht zu leisten, sondern nur eine Art Metatheorie über die Voraus-

³⁰ Das Manko einer ‚moralischen Grundausstattung‘, die für funktionierende Marktwirtschaft unabdingbar vorausgesetzt (aber, falls vorhanden, nicht offensichtlich) ist, macht sich aktuell in den „Transitionsökonomien“ Osteuropas bemerkbar, die in vieler Hinsicht schon hartem Wettbewerb ausgesetzt sind, ohne über die entsprechenden sittlichen Codes und Institutionen zu verfügen; vgl. dazu *Sen* 1994, 17 f. und *Nutzinger* 1994a; im Blick auf den globalen wirtschaftlichen Kontext forciert *Krueger* 1994, 13 ff. „shared“ oder „common cross-cultural ethical norms“ als Voraussetzung von „shared collaboration solutions“.

³¹ *Kant* 1983 (I. A. 1790), 8, 251 ff. Danach ist die Urteilskraft genau „das Vermögen, das Besondere als enthalten unter dem Allgemeinen zu denken“, und zwar in zwei Richtungen: als „bestimmende Urteilskraft“ vermag sie etwa die konkrete Handlungsregel unter der allgemeinen Norm zu subsumieren, während sie „bloß reflektierend“ – und auf diese Form beruft sich *Habermas* 1991b, 24 wohl fälschlicherweise – ist, wenn das Besondere gegeben ist und das Allgemeine dazu gefunden werden soll.

³² Grundlegung dieses Konzeptes in *Ulrich* 1993, Entfaltung in zahlreichen Schriften, u.a. *Ulrich* 1990, und neuerdings in der konzisen Darstellung: *Ulrich* 1994. S. auch den Beitrag *Ulrichs* in diesem Band.

setzungen und die Möglichkeit seiner Schaffung. Zum anderen müßten bei der kommunikativen ‚Herstellung‘ von (intersubjektiver, gesellschaftlicher) Verbindlichkeit konkret handlungsleitende Orientierungen systematisch rückgekoppelt sein auf die normativen Grundorientierungen abstrakten Charakters, die den Kern der Diskursethik ausmachen; aber diese Vermittlung transparent zu machen und methodisch zu bewältigen, vermag die im Abstrakten verhaftet bleibende Diskursethik eben (noch) nicht. Damit aber entzieht sich die Diskursethik gerade der Aufgabe einer wirklich praktischen, sozialetisch bzw. institutionenethisch ausgestalteten Wirtschaftsethik, die in der Konkretisierung die Kompetenz entwickeln sollte, mindestens Unrechtssituationen aufzudecken und anzuzeigen sowie moralische Defizite³³ – diagnostiziert im Rückgriff auf kommunikativ in Geltung gesetzte normative Kriterien – anzumahnen. Da aber die maßgeblichen Autoren einer diskursethisch interessierten Moralthorie in bezug auf diese beiden Probleme keine einhellige Position vertreten, muß versucht werden, auf den theoretischen Hintergrund dieser Differenzierungen einzugehen. Ich beschränke mich dabei auf die Erörterung der diskursethischen Theorie von *Habermas* und die – in wesentlichen Punkten von dieser Vorlage abweichende – selbständige Weiterführung der methodischen Idee der kommunikativen Ethik bei *Ulrich*. Die Position von *Apel*³⁴, die sich nicht nur bezüglich der Frage der „Letztbegründung“, sondern im zweiten Hauptpunkt auch im Bezug auf die „Anwendungsproblematik“ und Ergänzungsbedürftigkeit von jener von *Habermas* unterscheidet, kann aus Raumgründen nur punktuell – wo *Apel* direkte Kritik an *Ulrichs* Konzept übt – angesprochen werden.

Der kommunikative Prozeß einer diskursiven Ethik vermag, wie *Habermas* konstatiert, keine Normen oder regulative Ideen zu generieren – vielmehr setzt er ihre „Vor-Formierung“ voraus und bringt sie kraft argumentativer Kommunikation im praktischen Diskussionsprozeß, in dem es um die Zustimmung *aller* geht, zur Geltung. Die Aufgabe der Ethik ist dergestalt bescheiden: „Ihr fällt die Aufgabe zu, den *moral point of view*³⁵ zu erklären und zu begründen. . . . Darüber hinaus muß sie auf eigene substantielle Beiträge verzichten. Indem sie eine Prozedur der Willensbildung auszeichnet, macht sie Platz für die Betroffenen, die in eigener Regie Antworten auf moralische Fragen finden müssen. . . . Philosophie nimmt niemandem die praktische Verantwortung ab“ (*Habermas* 1991a, 30). Hinzufügen möchte

³³ An diesem Anspruch knüpft eine Wirtschaftsethik an, wie sie *Enderle* 1993 mit Rückgriff auf „allgemeine Verbindlichkeiten“ bzw. in der Perspektive von Ziel-Rechte-Relationen entfaltet.

³⁴ Vgl. insbesondere *Apel* 1973; *Apel* 1988, abgedr. *Apel* 1990b; *Apel* 1990a.

³⁵ Der moralische Gesichtspunkt ist der Standpunkt, von dem aus moralische Fragen *unparteilich* beurteilt werden können; er ist damit kein bloß logisch-formaler, sondern ein „substantiell gehaltvoller“ (*Habermas* 1991a, 13 bzw. 21; diese Auseinandersetzung mit Hegel wurde ursprünglich publiziert in *Habermas* 1986) Als ein unverzichtbarer Kern ethischer Reflexion ist er m.E. nicht nur für deontische, sondern auch für konsequentialistische Ethikkonzeptionen relevant; es entspricht dies dem formalistischen Gesichtspunkt der Ethik als Universalisierungsprinzip, daß ethisch legitimiert nur das ist, was alle vernünftigen Wesen, die sich gegenseitig als solche anerkennen, wollen können.

ich: Aber sie hätte doch wohl die Aufgabe, die praktische Wahrnehmung von Verantwortung methodisch und kriterial zu erleichtern.

Der Diskurs generiert also nicht Normen, sondern begründet ihre Geltung. *Habermas* führt dazu in seinem Werk, in dem er sich mit der Praxis von Recht, Demokratie und Rechtsstaat befaßt³⁶, näher aus: „Die kommunikative Vernunft ist nicht wie die klassische Gestalt der praktischen Vernunft eine Quelle für Normen des Handelns. Sie hat einen normativen Gehalt nur insofern, als sich der kommunikativ Handelnde auf pragmatische Voraussetzungen kontrafaktischer Art einlassen muß. Er muß nämlich Idealisierungen vornehmen ... Die kommunikative Vernunft ermöglicht also eine Orientierung an Geltungsansprüchen, aber sie selbst gibt keine inhaltlich bestimmte Orientierung ... Normativität im Sinne der verbindlichen Orientierung des Handelns fällt nicht mit der Rationalität verständigungsorientierten Handelns im ganzen zusammen. Normativität und Rationalität überschneiden sich auf dem Feld der Begründung von moralischen Einsichten, die in hypothetischer Einstellung gewonnen werden ...“. Dies bedeutet aber im Grunde, daß im kommunikativen Moraldiskurs, also beim Rückzug der Ethiktheorie auf ein Verfahren zur Regelung interpersoneller moralischer Konflikte³⁷, auf sprachlich vorfindliche Normen bzw. einen ‚Normenschatz‘ zurückgegriffen wird. Solche Normen können – werden – durchaus, wie die idealen Voraussetzungen „praktischer Diskurse“, *kontrafaktisch* sein. Dies ist eine pragmatische Schwierigkeit, aber auch das Salz ethischer Diskurse, daß sie über das Faktische hinausgehen und damit im prinzipiellen Gegensatz zu diesem stehen. *Habermas* hat in der Entwicklung seiner (kognitivistischen) Diskursethik diesem Aspekt zunehmend Beachtung geschenkt, auch wenn an sich die ‚entweltlichte‘ Theorie von „substantieller Sittlichkeit“, von jeglicher Einbettung in kulturelle Situationen sowie von Motiven und vorfindlichen sittlichen Institutionen abstrahiert, um Handlungsprobleme und Normen einer hypothetischen Beurteilung zu unterziehen. Für die Umsetzung der moralischen Einsichten in Handeln beugt sich aber *Habermas* der Notwendigkeit, die metho-

³⁶ *Habermas* 1994, 18 f. [kursiv teilw. Verf.]; vgl. *Habermas* 1991a, 131 ff.

³⁷ Damit sind zwei Einschränkungen angesprochen, einerseits die formale: Daß die Diskurstheorie der Ethik sich auf zwei Grundsätze zurückzieht, nämlich das Diskursprinzip („daß nur diejenigen Normen Geltung beanspruchen dürfen, die die Zustimmung aller Betroffenen eines praktischen Diskurses finden können“) und das Universalisierungsprinzip als Argumentationsregel („bei gültigen Normen müssen Ergebnisse und Nebenfolgen, die sich voraussichtlich aus einer allgemeinen Befolgung für die Befriedigung der Interessen eines jeden ergeben, von allen zwanglos akzeptiert werden können“) (*Habermas* 1991a, 12). Andererseits beschränkt sich die Diskursethik selbst auf die Regelung jener normativen Fragen, die *Habermas* in eigentümlich vom Üblichen abweichender Sprachregelung die „moralischen“ nennt, nämlich die interpersonellen Gerechtigkeitsfragen im Falle von Interessenkonflikten, die das soziale Zusammenleben beeinträchtigen; hingegen schließt sie die gemeinhin als moralisch, von *Habermas* als „ethisch“ bezeichneten grundlegenden Wertentscheidungen bei der sittlichen Lebensorientierung aus der Diskurstheorie und mithin aus dem rationalen, kognitivistischen Verfahren aus (s. *Habermas* 1991a, 104 ff.; zur Problematik aus theologisch-ethischer Sicht vgl. *Kissing* 1993, 441 ff., und *Lesch* 1995, 12).

disch geforderte „Entweltlichung“ rückgängig zu machen. Er erkennt Intuition und „moralische Gefühle“ als wichtige sittliche „Orte“ an. Außerdem sind Motivationen als „Schubkraft“ von Moral und anerkannte Geltung von Institutionen ebenso vorausgesetzt wie generell „*entgegenkommende* Lebensformen“ (Habermas 1991a, 25, ebenso 135, 143).

Die universalistische Moral braucht eine gewisse Übereinstimmung mit gegebenen, postkonventionellen Werte- und Normen-Konzepten. Über Habermas hinaus ziehe ich die Folgerung, daß aus diesem Set von Normen durch kommunikatives Handeln bestimmte normative Gesichtspunkte „konkretisiert“ (ebd. 140) und zur Geltung gebracht, d. h. legitimiert werden. Der kommunikative Prozeß, an dem, pragmatisch, die von einer bestimmten Situation Betroffenen – direkt oder anwaltschaftlich – beteiligt sind, entscheidet in der Entfaltung und Konvertisierung normativer – abstrakter – Vorgaben über den materialen Gehalt lebenspraktischer Maximen. Die Differenz zwischen den normativen Grundwerten und den normativen Bedürfnissen angesichts konkreter Problemlagen muß also mittels einer argumentativen Normenkonkretisierung überbrückt werden. Zwar sind auch die Grundwerte als Bestandteile eines allgemein-menschheitsgeschichtlichen Ideenschatzes, der Werte wie Freiheit und Gerechtigkeit, aber auch Ziele wie Wohlfahrt und Überwindung von Leiden umfassen wird, im generellen zustimmungsfähig; aber sie sind nicht hinreichend präzise zur Regelung einer Frage wie: Was soll ich tun gegenüber den Interessen anderer, also unter der Situation eines (möglicherweise potentiellen) Interessen-, Ziel- und eventuell Normenkonflikts³⁸; und welches wäre eine konkret zustimmungsfähige Maxime?

Die Diskursethik nach Habermas war von Anfang an als abstrakte Begründungstheorie für Diskurse konzipiert, in denen moralische Normen unter Absehung jeglicher Konkretion *begründet* werden können; sie sollte zeigen, daß und wie moralische Fragen rational entschieden werden können³⁹. Begründen heißt dabei – im Unterschied zur „starken“ Begründungsleistung, die Habermas früher vertrat⁴⁰ – in abgeschwächter Forderung, argumentativ einen Konsens herzustellen bzw. Dissens aufzulösen über generelle (universelle) normative Aussagen. Damit ist die Diskursethik, obwohl ihr Begründungsprozedere der „praktische Diskurs“ genannt wird, *nicht anwendungsorientiert*. Deshalb hat Habermas seine Diskursethik ergänzt. Zum *Begründungsdiskurs*, bei dem über die Gültigkeit (oder Gerechtigkeit) einer

³⁸ Habermas 1991a, 100 ff., nennt diese interpersonelle Konfliktsituation bzw. die Regelung sozialer Handlungskonflikte in eigenartiger Begrifflichkeit die *moralische Frage* – im Unterschied zur *pragmatischen* (Zweck- und Zweck-Mittel-Abwägung) und zur *ethischen* (Wertentscheidung und Orientierung meiner Lebenspraxis).

³⁹ Vgl. z. B. Habermas 1991a, 132; außer Reichweite einer solchen Moralthorie bleibt indessen die Beantwortung der Frage „Warum überhaupt moralisch sein?“ (ebd., 185); dazu wird auf Sozialisation verwiesen.

⁴⁰ Habermas 1991a, 133 f.; vgl. Habermas 1983 und die Diskussion bei Tugendhat 1984, 161 ff.

Norm entschieden wird⁴¹, muß ein zweiter Argumentationsschritt, der *Anwendungsdiskurs*, unternommen werden, bei dem es um die Richtigkeit von moralischen Urteilen aufgrund einer gültigen Norm geht⁴². Dabei wird die formalistische und universalistische Bedingung des Universalisierungsprinzips ersetzt (oder ergänzt?)⁴³ durch das „Prinzip der Angemessenheit“, das die Berücksichtigung aller relevanten Merkmale einer gegebenen Situation fordert (*Habermas* 1991a, 198).

Der „praktische Diskurs“ muß also, nach dieser Weiterung der Diskursethik, im Begründungs- und Anwendungsdiskurs vollzogen werden. Wie das wirklich praktisch vonstatten gehen soll, wird bei *Habermas* nicht näher ausgeführt. Klar ist auch für *Habermas*, daß jede konkrete diskursive Kommunikation die idealen Voraussetzungen rationaler Diskurse (Öffentlichkeit des Zugangs, gleichberechtigte Teilnahme, Wahrhaftigkeit der Teilnehmer, Zwanglosigkeit der Stellungnahme etc.) nicht erfüllt, so daß der Begriff einer ideal entschränkten Kommunikationsgemeinschaft „widersinnig“ sei. Indessen: Genau die *Differenz* zwischen dem kontrafaktischen Ideal eines praktischen Diskurses und dem Faktum, daß jede identifizierbare Kommunikationsgemeinschaft begrenzt ist, „müßte durch eine gedachte Entschränkung im sozialen Raum und in der historischen Zeit getilgt werden“. In pragmatischer Wendung wird angefügt, daß das Modell einer für alle Teilnehmer, Themen und Beiträge zugänglichen, „porösen Öffentlichkeit“ dieser Intention am nächsten komme (*Habermas* 1991a 159). Dennoch gibt es eigentlich für rationale Diskurse „keine funktionalen Äquivalente“. Auffällig ist, wie rasch *Habermas* deshalb von der moraltheoretischen in eine rechtstheoretische Diskussion überschwenkt: „Heute sind Diskurse auf bestimmte gesellschaftliche Funktionen wie ... Rechtsprechung, politische Willensbildung usw. spezialisiert und bedürfen der Institutionalisierung. Die Regeln der Institutionalisierung sind in modernen Gesellschaften meistens Rechtsnormen ... rationale Diskurse wirksam zu institutionalisieren – das sind Fragen einer Diskurstheorie des Rechts und der Politik“⁴⁴.

⁴¹ Allerdings sind die Folgen und Nebenwirkungen, die sich aus der allgemeinen Befolgung der abstrakten Norm ergeben, schon bei ihrer Begründung zu berücksichtigen, also nicht erst auf der Anwendungsstufe (*Habermas* 1991a, 139, *passim*).

⁴² *Habermas* 1991a 114; vgl. auch 94 ff., 138 ff.

⁴³ Dies bleibt unklar: In seinem Text aus dem Jahre 1988 über Kohlberg heißt es – mit Verweis auf *Günther* 1988, 255 ff. – zur Logik der Anwendungsdiskurse, das Universalisierungsprinzip erschöpfe nicht den normativen Sinn der Unparteilichkeit eines gerechten Urteils, vielmehr müßte, um die Richtigkeit singulärer Urteile zu garantieren „ein weiteres Prinzip hinzutreten“, nämlich „das Prinzip der Angemessenheit und der Erschöpfung aller relevanten Kontextmerkmale“ (*Habermas* 1991a, 96); in den eigentlichen „Erläuterungen zur Diskursethik“ (offenbar von 1990) hingegen „übernimmt“ das Prinzip der Angemessenheit die Rolle des Universalisierungsprinzips. Dies kann als (weiterer) Beleg dafür gelten, daß das Konzept der Anwendungsdiskurse noch nicht die Klarheit erreicht hat, die gerade für eine praxisorientierte Ethik vonnöten wäre.

⁴⁴ *Habermas* 1991a, 162; vgl. ähnlich in der rechts- und demokratietheoretischen Schrift „Faktizität und Geltung“, *Habermas* 1994, 41 ff.).

Drei Bemerkungen drängen sich zum Abschluß dieses Resümees der *Habermaschen* Diskursethik im wirtschaftsethischen Zusammenhang auf: Erstens scheint in der Tat die „Praxiszuwendung“ der Theorie mit dem reichlich schleierhaft an die eigentliche Diskurstheorie angehängten „Anwendungsdiskurs“ für die Wirtschaftsethik unmittelbar noch nicht genügend; das Konzept ist nicht robust. Zweitens klammert die Diskurstheorie – obwohl sie sich auf die Begründung von „moralischen“ Normen (i.S. von *Habermas*), also für interpersonelle Konfliktsituationen, mithin auf Gerechtigkeitsfragen beschränkt – gerade die typischerweise *sozialethische* Problematik (Institutionenethik, sozialstrukturelle Ethik) aus und verweist hier direkt und ausschließlich auf Politik und Recht⁴⁵. Und schließlich erscheint die *Wirtschaft* (als Lebens-, Produktions- und Konsumbereich und als Subsystem, dem doch in der Gesellschaftstheorie die Ökonomisierung der Lebenswelt angelastet wurde) in dieser Konzeption weder in der Begründungstheorie noch in der Anwendungstheorie. Fast scheint, daß es neben der rechtstheoretisch gewendeten Frage nach der „Aufrechterhaltung sozialer Ordnungen“ für eine Wirtschaftsethik keinen Platz mehr hat, wenn sich dieses Problem in „modernen Wirtschaftsgesellschaften“ „auf die normative Einbindung der aus traditioneller Sittlichkeit entlassenen strategischen Interaktionen“ zuspitzt (*Habermas* 1994, 23, 58 f.).

Nun ist die „integrative Wirtschaftsethik“ *Ulrichs* nicht einfach eine „Anwendung“ der *Habermaschen* Diskurstheorie; zwar greift sie grundlagenkritisch und, wenn man so will, methodisch auf sie zurück, stellt aber eine selbständige, in einem allgemeinen Sinn pragmatische Weiterentwicklung dar. Ulrich knüpft an der Gesellschaftstheorie von *Habermas* an und nimmt dessen Scheidung der Handlungsbereiche moderner Gesellschaften in „Lebenswelt“ und „System“⁴⁶ zum Ausgangspunkt der wirtschaftsethischen Theorie. Als Ausdruck dieses Systems entwickelt sich die *Wirtschaft*, und parallel die *Ökonomie* als Wissenschaft, zur Autonomie, losgelöst von ihren lebensweltlichen Voraussetzungen. *Ulrich* will allerdings diese Entkoppelung nicht, wie *Habermas*, als irreversibles Faktum akzeptieren, sondern entfaltet Widerstand: Hier liegt das Motiv und der Ort des Bemühens von *Ulrich* für eine „integrative“ Wirtschaftsethik – und hier liegt ihre Gefahr, letztlich auf vormoderne Reintegration, also auf Unmögliches zu zielen⁴⁷.

⁴⁵ So ist in der ersten Kapitelüberschrift von *Habermas* 1994 Recht als (einzige) Kategorie der gesellschaftlichen *Vermittlung* von Faktizität und Geltung anvisiert (und nicht etwa als Modell für das Vermittlungsproblem an sich). Zum grundsätzlichen Problem vgl. *Kissling* 1993, 447 ff.). Dieser Weg ist aber schon in der Auseinandersetzung mit Hegel (*Habermas* 1991a, 23 f.) angezeigt und – in betonter Unterscheidung von jenem *Apels* mit seinem „Ergänzungsprinzip“ – in der Schrift zum „moralischen“ Gebrauch der praktischen Vernunft skizziert (*Habermas* 1991a, 117). Der praktische Diskurs verweise, sobald eigene mit fremden Interessen in Einklang gebracht werden müßten, auf die Notwendigkeit nicht des Diskurses, sondern von *Kompromissen*, damit „auf die Ebene institutionalisierter Verfahren ... für real durchzuführende Argumentationen und Verhandlungen“, also auf die „Ebene einer Diskurstheorie des Rechts und der Politik“.

⁴⁶ *Habermas* 1981, Bd. 2, 182 ff.; *Ulrich* 1993, 68 ff.

Obwohl im Ansatz auch formalistisch, stellt *Ulrich* bezüglich des praktischen Diskurses auf konkrete Kommunikationsmöglichkeiten ab, nicht nur auf kommunikative Argumentation unter den Bedingungen einer „idealen Sprechsituation“⁴⁸. Nach *Ulrich* gibt es systematisch vertretbare Approximationen an die ideale Kommunikationsgemeinschaft, ohne daß er sich m.E. dem scharfen Vorwurf *Apels* aussetzen muß, er verlasse damit die notwendigen kontrafaktischen Voraussetzungen rationaler Diskursbegründung von Normen, weshalb ihn *Apel* „geradezu ungeheuerlicher Idealisierungen“ bezichtigt⁴⁹. Auch er versteht sich in bewußter Tradition von Kants Ethik; d. h. die ‚integrative‘ Wirtschaftsethik hat einen deontologischen⁵⁰, einen kognitivistischen⁵¹, einen formalistischen und einen universalistischen Charakter. Im Gegensatz zu einer ökonomischen Theorie der Moral hält *Ulrich* die Substitution von Moral durch Interessen für „grundsätzlich nicht möglich“ (*Ulrich* 1994, 80 f.), ebensowenig den Ersatz der praktischen Vernunft durch strategische Rationalität. Einer Reduktion von Ethik „auf teleologische Klugheit fehlt es nämlich am unverzichtbaren deontologischen Minimum jeder rationalen Ethik, also an einem Minimum an unbedingten moralischen Ansprüchen von und an jeder-

⁴⁷ Dies ist im Kern der Vorwurf, den *Apel* 1990b erhebt; vgl. auch *Emunds* 1995, bes. 325-334. In der Tat ist der Begriff „Integration“ wohl zu stark, zu „integrationistisch“, wenn es um die – m.E. berechnete – Forderung nach einer „Wiederanknüpfung“ von Lebenswelt und System, von Moral und Ökonomie geht; dabei muß es aber um eine neue, dialektische Form von gestalteter Relationalität gehen, die mit der Permanenz der Entkoppelung und damit der Spannung, ja der auseinanderstrebenden Tendenz der (Sub-)Systeme rechnet, und nicht um eine der Harmonisierung verdächtige Reintegration.

⁴⁸ Zwar spricht auch *Habermas* vom „praktischen Diskurs“, aber es ist, wie gezeigt, nicht ein Diskurs unter ‚normalen‘ Argumentationsbedingungen, sondern „eine anspruchsvolle Form der argumentativen Willensbildung“ unter bestimmten idealen Bedingungen bzw. ‚idealisierenden Unterstellungen“ (*Habermas* 1991a, 13), einer Kondition, hinter der das ursprüngliche Konzept der ‚idealen Sprechsituation“ (*Habermas* 1973) steht. Zur kritischen Auseinandersetzung vgl. *Tugendhat* 1994, 162 ff., und *Kissling* 1993, 370 ff.

⁴⁹ *Apel* 1990b, 121-154, hier 143; zuerst in *Apel* 1988, 297; zum Stil *Apelscher* ‚Diskurspraxis‘ und Polemik vgl. *Pieper* 1994. Die Entgegnung *Ulrichs* auf *Apel* scheint mir erstaunlich zurückhaltend und wenig argumentativ: *Ulrich* 1994, 88. Zur Problematisierung des *Apelschen* ‚Ergänzungsprinzips‘ einer pragmatisch gewendeten Diskursethik s. *Habermas* 1991a, 195-199, und *Schelkshorn* 1995, 241-249.

⁵⁰ Es geht also um die Soll-Geltung von Normen – einem „moraltheoretisch erklärungsbedürftigen Grundphänomen“, s. den Abschnitt ‚Was heißt Diskursethik?‘ in *Habermas* 1991a, 11 ff.

⁵¹ Ethik muß also die Frage beantworten können, wie sich Normen begründen lassen; wobei hier nicht an eine ‚starke‘ oder ‚Letztbegründung‘ gedacht ist, sondern an Gründe, die in der kommunikativen Argumentation des praktischen Diskurses alle überzeugen; vgl. *Habermas* 1991b, 140 ff. Dabei geht es gerade nicht um einen ‚Kompromiß‘ (der eine konfliktierende Interessenlage voraussetzt), und eigentlich *begründet* nicht der Diskurs die Legitimität von Normen, vielmehr fällt dies dem Universalisierungsgrundsatz zu (als ‚moraltheoretischer Grundvorstellung“, s. *Kissling* 1993, 371); der Diskurs bringt dies analog zur Wahrheit assertorischer Sätze lediglich „in der Form argumentativer Willensbildung“ zum Ausdruck und garantiert so die Richtigkeit des normativen Einverständnisses (*Habermas* 1991b); vgl. wiederum die Diskussion bei *Tugendhat* 1994, der sich allerdings immer noch auf die von *Habermas* selbst abgeschwächte ‚starke‘ Begründung von *Habermas* 1983 bezieht.

mann“. (Hier scheint mir ein gütererethisches bzw. naturrechtliches Moment in die Diskursethik Eingang zu finden). Der deontologische Ansatz hindert nach *Ulrich* nicht, im Gegenteil: er erfordert eine Berücksichtigung auch der Umstände und der Folgewirkungen von Handeln, freilich nicht bereits auf der (diskursiven, nicht metaphysischen) Begründungsebene formaler Normen wie bei *Habermas*, sondern im Rahmen einer angewandten Wirtschaftsethik, bei der es um „das eigentlich *konstitutive Vermittlungsproblem* zwischen den universalpragmatischen *Bedingungen der Möglichkeit* und den herrschenden *Bedingungen der Wirklichkeit*, den *Funktionszwängen des institutionalisierten ökonomischen Systems*“ (ebd. 85) geht. In dieser Betonung der zentralen Stellung des Vermittlungsproblems stimme ich mit *Ulrich* ganz überein.

Das *Ulrichs*che Konzept, das wie *Habermas* von der formallogischen Vorordnung des ‚moral point of view‘ ausgeht, also vom Universalisierungsprinzip als regulativer Idee praktisch-ökonomischer Vernunft – bildlich gesprochen der Vorordnung des Zieles vor die technische Möglichkeit, es zu treffen –, wirft *Homann* zu Unrecht in seinen Topf der „Hierarchie-Modelle“ mit dem Vorwurf: „Die Ethik dominiert die Ökonomik, moralische Forderungen haben Vorfahrt vor ökonomischen Gesichtspunkten“⁵². Hier liegt eine Konfundierung verschiedener Ebenen ethischer Argumentation vor. Das Problem scheint mir anderswo zu liegen.

Eine diskursethische Konzeption – die sich nicht zuletzt deshalb aufdrängt, weil in der heutigen Gesellschaft keine bestimmte Lebensform und keine inhaltlich definierte Verhaltensregel mehr erkennbar ist, die als schlechthin normativ gelten kann – ist ihrem Charakter nach, *Habermas* unterstreicht dies, zwangsläufig eine formalistische Konzeption. Sie beinhaltet den Rückzug des moralischen Gesichtspunktes auf ein Verfahrensprinzip; zur Geltendmachung von Normen vermag sie nur auf den Diskurs (unter idealen Bedingungen) zu verweisen. Auch unter dem Gesichtspunkt einer theologischen Ethik halte ich diesen Begründungsstandpunkt, wonach die Geltung von – möglicherweise lebenspraktisch vorliegenden – Normen nur durch die argumentative Kommunikation unter den Bedingungen eines praktischen Diskurses theoretisch geleistet werden kann, für unhintergebar. Wenn *Ulrich* 1994, 85 das „*deontologische* Minimaletos einer modernen, freiheitlich-demokratischen Gesellschaft“ geltend macht, nämlich den „*unbedingten*“ Anspruch *aller* Menschen auf die Wahrung ihrer humanen Subjektqualität und ihrer personalen Grundrechte, so hat er für die zweite dieser strengen Festlegungen nur den hypothetischen Grund, daß sich der zwangsfreie Diskurs auf diese Normen einigen würde – aber er kann nicht, wie es den Anschein macht, auf etwas Metaphy-

⁵² *Homann* 1994, 11; *Homann* rechnet die Theorie *Ulrichs* gar zu den „strengen Varianten“ seines „Hierarchie-Modells“ und moniert, es sei eindeutig an Merkmalen erkennbar: „Appelle, Postulate und moralische Schuldzuweisungen sind integraler Bestandteil“. Nur bieten m.E. die Schriften *Ulrichs* keinen Anlaß für solche Vorhaltungen; vielleicht angebracht werden können sie gegenüber moralisch argumentierenden Kampfschriften für ‚bessere Gerechtigkeit‘ seitens Aktionsgruppen etwa aus dem weiten kirchlichen Kreis, die nicht den Anspruch ethischer Wissenschaftlichkeit erheben.

sisches bzw. Naturrechtliches, d. h. auf schlichtweg geltende Werte oder Ziele, rekurrieren⁵³. Denn im – simulierten oder virtuellen – Diskurs vermag sich die Argumentationsgemeinschaft allenfalls nur auf wiederum – weil ja gerade *kein* konkreter Interessenkonflikt zu lösen ist⁵⁴ – abstrakte und formale Werte oder Normen zu einigen. Hier liegt die Grenze der Diskursethik.

Bei *Ulrich* kommt außerdem zu kurz, daß wir, wie *Habermas* aufzeigt, im Diskurs „nicht in *einem* Zuge Normen begründen und konkrete Handlungen rechtfertigen“ können. Dem *Begründungsdiskurs* müssen also *Anwendungsdiskurse* folgen, „um zu wissen, wie man in einer *bestimmten* Situation entscheiden soll“⁵⁵. Ich sehe aber nicht, wie die Diskursethik von ihrem methodischen Ansatz her, in einer Wirtschaftsgesellschaft, die sich immer mehr objektgesteuert bzw. autopoietisch versteht, wodurch der Vernunftanspruch verkürzt wird, anders als *appellativ* den Diskursbedarf anmahnen kann. Appellative Ethik ist aber immer an Personen gerichtet, die in bestimmten Umständen handeln müssen und darum in ihrer Handlungsautonomie begrenzt sind. Appelle bleiben deshalb unwirksam und wirken im muffigen Sinn ‚moralisierend‘, und die angemahnte Norm erscheint als unerfüllbar und damit unzumutbar, solange nicht die faktischen Zustände ‚entgegenkommend‘ sind oder gemacht werden. Das heißt aber, daß über die personale Verantwortlichkeit hinaus diese „Zustände“, die Strukturen und Institutionen selbst zum – sozial-ethischen – Gegenstand ethischer Reflexion und sittlichen Handelns werden müssen. Die Kluft zwischen der normativen Geltung und der faktischen Situation kann nur überwunden werden, wenn es gelingt, einen geschichtlichen Fundus anerkannter Normen, denen wenigstens ein gebrochener (hypothetischer) sozialetischer Geltungsanspruch zugebilligt werden muß, *postulativ* als methodischen Anstoß in den Diskurs zu bringen. Solche postulativ eingeführten Normen sollen der argumentativen Auseinandersetzung über deren konkrete Umsetzung in strukturelle oder institutionelle Verbesserungen die nötige „Nahrung“ geben und als Herausforderung wirken. Dies ist aber im Rahmen einer diskurstheoretischen Wirtschaftsethik nur möglich, wenn die *Dimension der Geschichtlichkeit* allen menschlichen Handelns und – auch des normativen – Denkens explizit in das Konzept einbezogen würde und somit tradierte Werte und Normen einen quasi vor-diskursiven, provisorisch geltenden Anspruchsstatus bekämen – und wenn nicht bloß, wie bei *Habermas*, solche Wertorientierungen ins Feld der kulturbedingten evaluativen Gesichtspunkte abgeschoben würden. Auch die Diskursethik müßte also verschiedene Abstraktions- und Stärkegrade von Normativität und Geltungsanspruch unterscheiden können.

⁵³ Die erste Festlegung, die humane Subjektqualität, kann als Ausdruck der zwangsläufigen Voraussetzungen eines praktischen Diskurses angesehen werden; vgl. dazu *Habermas 1991a, 142 ff.* in Auseinandersetzung mit *Tugendhat 1989*.

⁵⁴ *Habermas 1991b, 100 ff.*, dazu *Kissling 1993, 442 f.*

⁵⁵ *Habermas 1991b, 95*; damit gelangen also auch empirische Folgen, mithin das teleologische Moment und die Empirie moralisch motivierten Handelns in die ethische Reflexion bzw. „vor den Gerichtshof der normenprüfenden Vernunft“.

Konkret äußert sich dieser Mangel darin, daß die Diskursethik, jedenfalls die Diskursethiker⁵⁶, z. B. angesichts konkreter gesellschaftlicher Konfliktsituationen und mißachteter Grundrechte, nur schwer zu einem moralischen Positionsbezug kommen, der sie bei konkret Benachteiligten, wenn nicht als Anwalt, so doch als für Gerechtigkeit engagierte ‚*Interlocuteurs valables*‘ auszeichnet. Diese Schwierigkeit, nicht nur den ‚*moral point of view*‘, sondern einen – wenn auch nur provisorisch kommunikativ in Geltung gesetzten – ‚*stance*‘, einen *engagierten* moralischen Standpunkt einzunehmen, ergibt sich in der Diskursethik daraus, daß die je explizit ethisch Reflektierenden und Argumentierenden – im Unterschied zu ‚gewöhnlichen‘ Wirtschafts- und Gesellschaftsbürgern – ihren *moral point of view* eingeschränkt, nämlich nur formal, unparteilich beobachtend, einnehmen dürfen. Verliert damit die Diskurstheorie, ausgezogen aus der kritischen Theorie, nicht gerade jene ursprüngliche Kraft, „Salz“ der Gerechtigkeit in der Gesellschaft zu sein?

Einen Ansatz zur Überwindung dieses Punktes auch hypothetischer moralischer Urteilsabstinenz sehe ich sowohl bei *Habermas* wie bei *Ulrich*. *Habermas* unterstreicht mehrfach, daß im Zuge der Ausdifferenzierung moderner Gesellschaften und, entsprechend, der Ausdifferenzierung von Interessen und Wertorientierungen die moralisch gerechtfertigten Normen immer abstrakter und allgemeiner werden müssen. Gleichzeitig „wächst der Umfang regelungsbedürftiger Materien, die nur noch partikuläre Interessen berühren“, die deshalb nicht diskursiv (auf Konsens bezogen), sondern nur durch *Kompromisse* geregelt werden können. In „Kompromissen“ gelte es aber, leitende normative Gesichtspunkte, konkrete Situationen und widerstreitende Interessen in einem fairen Verfahren (man könnte sagen: im „Quasi-Diskurs“) *zusammenzuführen*. Faire Kompromisse erfordern also ihrerseits „moralisch gerechtfertigte Verfahren der Kompromißbildung“⁵⁷. Solche Verfahren und Praktiken zu entwickeln, könnte eine pädagogische Hauptaufgabe der Wirtschaftsethik ausmachen. Wenn *Ulrich* den formallogischen Anspruch seiner diskursethischen Wirtschaftsethik im Sinne seines „mehrstufigen Konzeptes der ‚Orte‘ der Moral in einer Gesellschaft mündiger Wirtschaftsbürger“ (*Ulrich* 1993, 246 ff.) vom Anspruch, damit einen universalpragmatischen ‚praktischen Diskurs‘ zu approximieren, zurücknimmt, so kann sich jene robuste Heuristik gestaffelter *Vermittlung* von ‚Normativität‘ und (verschiedenen zwingend wirkenden Erscheinungen der) ‚Faktizität‘ ergeben, derer die moderne, zerrissene Wirtschaftsgesellschaft bedarf.

⁵⁶ Mit Recht stellt *Kissling* 1993, 415 fest: „Der Ethiker kann praktische Diskurse nicht in eigener Kompetenz substituieren, sondern nur mit anderen zusammen daran teilnehmen; *als Ethiker* ist er gleichsam die wissenschaftstheoretische Instanz des praktischen Diskurses; Diese Rolle verliert er aber *innerhalb* des praktischen Diskurses; hier ist er nur *Teilnehmer*.“ Dies macht eine Schwierigkeit der konkreten Involvierung der Ethiker in praktische Diskurse wie in Anwendungsdiskurse aus, die sich beschränkend auswirken muß auf ethische Beratungstätigkeit.

⁵⁷ S. *Habermas* 1991a, 23, 200 f., bes. 202.

5. Vorläufiges Fazit und theologisch-ethische Perspektive

Der Streit um die Gültigkeit oder Begründbarkeit von – von der Ökonomie her gesehen – „externen“ oder „exogenen“ moralischen Normen oder Kriterien läßt sich nach der Erörterung zweier wirtschaftsethischer Konzepte weitgehend als ein Streit um verschiedene *Abstraktionsgrade* von Normen bzw. um unterschiedliche *Grade der Normativität* verstehen. Ein Streit solcher Art sollte gerade dem Ethiker, der mit der Ökonomie in enger Verbindung steht, ebenso leicht verständlich sein wie dem Ökonomen: In der Ökonomie wird mit verschiedenen Aggregationsstufen und -begriffen argumentiert, und die Erfahrung bei der Auseinandersetzung um wirtschaftstheoretische und -politische Differenzen zeigt: Je höher volks- oder weltwirtschaftliche Begriffe und Daten aggregiert werden, desto weniger sind die Konsequenzen lebenspraktisch erfaßbar und kommunizierbar im Bezug darauf hin, was sie für den einzelnen bedeuten. Das macht eine besondere lebensfeindliche Kälte der Ökonomensprache aus, die vielfach als abstoßend, menschenverachtend empfunden wird.

Wiederum denke ich nicht an eine hierarchische Zuspitzung der verschiedenen moralischen Normen in ein einziges oberstes Prinzip – die Gerechtigkeit oder die Solidarität – noch an ein „höchstes Gut“, das Gute, das gute Leben. Gesucht ist nicht ein Begriff und eine Vorstellung, in dem bzw. in der sämtliche Spannung um das Ringen nach Qualität (moralisch und amoralisch) aufgehoben wäre, und auch nicht um eine „Wertehierarchie“ nach dem Modell traditioneller Moralthologie. Vielmehr denke ich an ein ‚Set‘ von (notwendigerweise abstrakten) Werten und Normen als kommunikative Referenzbasis sittlicher Orientierung, die man insgesamt als Erfahrungsschatz, als normativen Grundbestand der Menschheitsgeschichte bezeichnen könnte. So formuliert z. B. *Ruh* 1991, 63: „Grundlegende Normen enthalten in sich menschheitsgeschichtliche und religiöse Erfahrung über gelingendes Leben und gegebene Grenzen“⁵⁸.

Wenn es indessen tatsächlich zutrifft – und ich meine, dies gehöre seit *David Hume* 1984 [1777] zu den empirisch ausgewiesenen Grundlagen ethischer Reflexion⁵⁹ –, daß die Menschen moralisch urteilen und daß sie dafür auf kommunika-

⁵⁸ Ähnlich – von einem nonkognitivistischen Anspruch ausgehend – *Tugendhat* 1994, 159, der zum Schluß gelangt, daß sich „der haltbare Kern aller Moralen reduzieren muß auf den natürlichen oder rationalen Grundbestand von Normen, ... ohne den es eine Gemeinschaft überhaupt nicht geben kann“. Allerdings reduziert sich dieser Kern – schließlich wie beim Kognitivisten *Habermas* – auf zwei absolut formale rationale Normen: die Universalität und die Egalität; vgl. neuerdings den noch unveröffentlichten Vortrag *Tugendhats*: „Gibt es eine Moral?“ (Juni 1995, Universität Bern).

⁵⁹ Es sind nicht nur die ethischen Skeptiker, aber bemerkenswerterweise gerade diese auch, die die empirische Tatsache reflektierter, keineswegs nur zufälliger, subjektiver, emotionaler (und intersubjektiv argumentierbarer) ethischer Orientierung unterstreichen; als zeitgenössisches Beispiel sei nur *Tugendhat* 1994 erwähnt : „... dürfen wir nicht übersehen, daß wir sowohl im zwischenmenschlichen Bereich wie im Politischen dauernd moralisch urteilen“ (11) und „... sollten wir uns darüber im klaren sein, wie tief unser Leben von mora-

tiv, genauer argumentativ vereinbarte Normen zurückgreifen, folglich daß so etwas wie ein vorformierter „Normen-Grundbestand“ feststellbar ist – selbst dann dürfte er nur mit – mindestens scheinbaren – Widersprüchen und Interrelationen zu rekonstruieren und ins Bewußtsein zu ziehen sein. Damit wird in der ethischen Reflexion der *systematische* Aspekt der Normenbegründung und der Normenkonkretisierung⁶⁰ durch ein ausgeprägt *geschichtliches* Moment ergänzt werden müssen. Sittliche Orientierung hat wohl *immer auch* mit Gedächtnis, mit historischer Vergewisserung zu tun⁶¹, selbst wenn sie sich gerade nicht darin erschöpft, sondern darüber hinausweisen muß – wie der Weg des Sokrates lehrt. Nicht die Geschichtslosigkeit, sondern gerade der produktive, kritische Umgang mit normativer Erinnerung, also mit tradierten und faktisch anerkannten Normen, Institutionen und Handlungsmaximen, macht die freie Verantwortlichkeit des mündigen Menschen aus. Die Fähigkeit zu autonomen, prinzipiengeleiteten und postkonventionellen moralischen Urteilen in der pluralistischen Gesellschaft ist auf die Auseinandersetzung mit dem normativen Gedächtnis angewiesen. Abstrakte und formalistische ethische Prozedere Kantischer Provenienz, damit auch die Diskursethik, steigen dazu, diese historische Dimension moralischer Urteilsbildung und Orientierung zu marginalisieren.

Wenn ich einen kulturell übermittelten Fundus normativer Konzepte in Erinnerung rufe, dann gerade nicht in „konservativer“ Absicht, sondern „progressiv“ als Reflexionsmaterial, das durch die Rückvergewisserung an den Kerngehalt normativer Grundsätze gerade dazu ermutigt, ‚bestehende Moral‘ auf die ‚bessere Gerechtigkeit‘ hin zu überbieten⁶². Ich trete mithin gerade nicht für ein in sich geschlosse-

lischen Urteilen durchtränkt ist“. Für *Habermas* spricht diese Empirie, die „Gewohnheit, unmoralisches Handeln zu kritisieren und uns über moralische Fragen mit Gründen zu streiten“, darüber hinaus „dafür, daß wir mit moralischen Urteilen einen kognitiven Anspruch erheben“ (*Habermas* 1991a, 120).

⁶⁰ Ich ziehe die Formel „Konkretisierung“ dem Begriff „Anwendung“ vor; denn durch den regulativen Bezug oder „Vollzug“ einer abstrakten Norm auf eine konkrete Situation – die stets schon von normativen Gesichtspunkten durchzogen ist – wird eine neue moralische Einsicht ‚produziert‘, wird also neu konkret Normatives als normative Einsicht geschaffen und nicht nur ein bestehendes normatives Schema appliziert oder – i.S. der bestimmenden Urteilskraft – die konkrete Situation kasuistisch einem solchen Norm-Schema subsumiert. Vgl. zu diesem Gedanken einer „Ethik im Vollzug“ bes. *Tödt* 1988, 21 ff. und 49 ff. Ethik wird dann zu einem dynamischen Prozeß der Urteilsfindung, bei dem, wenn er im Sinne der Diskursethik verstanden wird, die zwei Phasen Begründungsdiskurs und „Konkretisierungsdiskurs“ (statt Anwendungsdiskurs) zu unterscheiden sind.

⁶¹ Vgl. dazu *Müller* 1991; *Müller* 1994.

⁶² Ich erinnere an den Modus prophetischer normativer Urteilsfindung, wo häufig aktuelle Situationen / Handlungen aufgrund von abstrakt-normativen Geltungsansprüchen nicht aus der Zeit der Väter, sondern der Vorväter (oder des Ursprungs) angemahnt werden zum Gewinnen einer verantwortbaren Zukunft. – Zukunftsgerichtet ist auch die Metapher von der „besseren Gerechtigkeit“ (Mt 5,20) in der Bergpredigt. Sie hält dazu an, die „Goldene Regel“ (Mt 7,12) dynamisch zu deuten, als Vektor auf eine bessere Moral hin; damit wird sie – über ihr krämerisch-reduktionistisches Mißverständnis des ‚do ut des‘ hinaus – zur formalen, universalisierten, gleichzeitig deontologischen und teleologischen Norm, die durch das Doppel-

nes, nur noch der „Anwendung“ harrendes System von Normen ein, sondern für die Reaktivierung von Erfahrungswahrheiten normativen Wissens, deren normativer Kern je rekonstruiert werden muß und in dem sich gerade Gegensätzliches verbindet: Freiheit und Dienstbarkeit, Selbst- und Fremdenliebe, Gleichheit und Differenz. *Arthur Rich* hat in seiner Wirtschaftsethik diesem Gedanken systematisch Raum gegeben, insbesondere in einem prinzipiellen Kriterium der „Relationalität“ (*Rich* 1991, 184 f.).

Die Rolle der Ethiker, in der Herausforderung einer sittlichen Orientierungssituation und angesichts der bzw. in Erinnerung an das Set kulturgeschichtlich akkumulierten moralisch-grundsätzlichen Wissens, ist dann eine wichtige, aber bescheidene. Sie sind nicht jene Instanz, die nun die Normativität für die aktuelle Frage konkret zu formulieren hätte – gerade Ethiker sollten niemandem vor der Selbstverantwortung stehen, aber sie sollten die sittliche Orientierung operabler machen wollen. Die Aufgabe der Ethik kann deshalb nur sein, angesichts konkreter moralischer Urteilsprobleme den menscheitsgeschichtlichen Normenschatz und daraus jene Normen in Erinnerung zu rufen, welche der konkreten sittlich immer defizienten Situation entsprechen, und so die aktuell verletzten, zu kurz kommenden Werte und Normen zum Diskurs und dadurch zur Geltung zu bringen. Die Ethiker könnten so für die moralische Orientierung der Gesellschaft eine ähnliche Funktion übernehmen wie sie *Frey* 1981, 11 ff., bes. 368 ff.), in seinem Werk „Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik“ für die „wirtschaftspolitischen Berater“ beschreibt.

Hauptproblem einer auf Konkretisierung ausgerichteten Ethik ist – wenn unter den Bedingungen des nachmetaphysischen Zeitalters und der Ausdifferenzierung der gesellschaftlichen Subsysteme gewissermaßen eine Verbindung von „klassischer“ normativer Ethik und formaler Diskursethik geschaffen werden soll – folglich, verschiedene *Grade von Normativität* zu unterscheiden. Der Sinn der Differenzierung von Normativität ist, eine Methode zu gewinnen, die gestattet, eine eigene, hypothetisch – vielleicht aus ökonomischen Erwägungen – festgelegte Handlungsorientierung regulativ (i.S. von *Kant*, aber auch in kybernetischem Sinn) an normativen Grundwerten bzw. dynamischen Normen (Kriterien) im Zuge der Konkretisierung zu prüfen. D.h. die praktikablen, sowohl normativ geklärten ‚rechten‘ wie positiv-wissenschaftlich ‚richtigen‘ Handlungsorientierungen, die als gleichzeitig normativ-präskriptiv wie deskriptiv-explikativ charakterisiert werden können (s. ebenso *Rich* 1991, 170; vgl. *Frey* 1981), sind dabei durch den Akteur bzw. die Akteure (Individuen und Sozietät) selber zu verantworten.

Eine solche Konzeption läßt sich – soviel sei hier im profanen Kontext von einem in der Kirche tätigen Ethiker angefügt – auch theologisch einholen. Die Bibel im Alten und Neuen Testament kann nicht verstanden werden als Sammlung konkreter ethischer Anweisungen. Selbst wo sich, etwa aus prophetischen Büchern,

gebot der Liebe (Mt 22,34 oder Lk 10,27: „Du sollst den Herrn, deinen Gott lieben . . . und deinen Nächsten wie dich selbst“) interpretiert wird und von diesem die Richtung erhält.

aus den Evangelien oder aus paulinischen Briefen, direkte Weisungen lesen lassen, sind diese zunächst nicht als zeit- und raumlose Aussagen einer Ethiktheorie konzipiert, sondern an konkrete Adressaten in ganz bestimmten Orts- und Zeitumständen gerichtete sittliche Erfahrungen. Solche Aussagen und Weisungen sind darum als *Zeugnisse* genau jenes Ringens um sittliche Orientierung zu verstehen, die am jeweiligen Ort offenbar in oft harter Auseinandersetzung um das Gerechte und Gute – und mit den ‚menschheitsgeschichtlichen‘ moralischen Einsichten, die den profanen Normenschatz ausmachen – die Gemeinden und ihre Ratgeber beanspruchten. Sie sind damit Ausdruck der im Hören auf die Geschichte von Gottes Wort und in bestimmten sachlichen Konstellationen vollzogenen normativen Konkretisierung, die von den jeweiligen Zeitgenossen in regulativer Rückbindung an abstraktes Sollen selbst ethisch reflektiert und verantwortet werden mußte. Sittliche Orientierung geschieht demnach auch in biblischer *Retrospektive* nicht in unmündiger Unterordnung unter autoritäre Normativität, sondern als mündige, Gott wie den Menschen gegenüber gleichzeitig freie und gebundene *kommunikative* Rechenschaft. Sie vollzieht sich in der Konkretion gesellschaftlicher Auseinandersetzung angesichts bestimmter, realer Probleme des je aktuellen Zusammenlebens. Ohne argumentativen Diskurs ist unter Menschen, die sich im Ebenbild Gottes wiedererkennen, kein dem Willen zurechenbarer Gehorsam, d. h. Aneignung und selbständige Konkretisierung von Normativität, vorstellbar; Ermahnung, Predigt und Ruf zur Rechenschaft haben nur in diesem Kontext der Möglichkeit zum Entscheid einen Sinn und stellen selbst kommunikativ-argumentative Ansätze und Herausforderungen dar.

Das ist *prospektiv* so zu wenden, daß sittliche Orientierung und Entscheidung im Horizont des Glaubens kommunikativ, im bewußten Gegenüber zu Gott und im argumentativen Diskurs auf konkrete Handlungs- oder Gestaltungssituationen hin von den jeweiligen Zeitgenossen je neu zu verantworten ist. Die Relation Gott-Mensch ist dabei in zweifacher Beziehung von besonderer Bedeutung. Zum einen: Gott nimmt nach dem Zeugnis der Schriften den Menschen sittlich in Anspruch („Gebot“, „Gesetz“), ohne aber die Inanspruchnahme material vorzuschreiben, Verhalten und Handeln zu dekretieren. Demnach ist auch theologisch Verantwortung nur möglich im Status der Freiheit, die – wie dies besonders in den Schöpfungsbereichen zum Ausdruck kommt – die Möglichkeit zum Nein gegenüber der sittlichen Inanspruchnahme einschließt. Der „moral point of view“, der moralische Standpunkt, ist also für den Christen in seinem theologisch-anthropologischen Selbstverständnis durchaus „normal“, aber nicht die einzige menschliche Möglichkeit.⁶³

Zum anderen: Mit der Zusage der Versöhnung, dem Angebot der Gnade – auch wenn es gerade keine „billige Gnade“ sein soll, wie wir uns 50 Jahre nach dem Tode Bonhoeffers, der diese Formel prägte (Bonhoeffer 1984; 1937) in Erinnerung rufen – wird gleichzeitig mit der sittlichen Inanspruchnahme zur Selbstverantwor-

⁶³ Vgl. zum weiteren Zusammenhang Ulrich 1991.

tung die Last der letzten moralischen Selbstrechtfertigung vom Menschen genommen. Dies macht übrigens mit *Kant* genau jenes aus, was Sittlichkeit von Klugheit unterscheidet: daß Sittlichkeit, Liebe, gerechtes Tun unbedingte „Zwecke an sich“ sind – und nicht nur der frommen Klugheit gebotenes, bedingtes Verhalten, um das Himmelreich oder das ewige Leben zu gewinnen (*Kant* 1983 (1774), 2, 721). Oder, um an das Problem *Lessings* zu erinnern: In christlicher Sicht, wie dies von Paulus über Augustinus und von den Reformatoren herausgestellt wurde, ist der „Christ“ nicht jener Ritter, der seinen Lohn im Himmel haben will, sondern *Nathan der Weise*, der Gutes um des Guten Willen tut. Christlicher Glaube rechnet anthropologisch mit dem Scheitern des Wollens und Handelns und also des moralischen Vermögens der Menschen vor dem selbstdefinierten bzw. selbstverantworteten Handlungsanspruch, ohne diesen jedoch zu schmälern. Hier, und nur hier, liegt für mich das eigentliche *Proprium* theologischer Ethik: Daß sie nicht den moralischen *Superman*, sondern den sittlich beschränkt fähigen, real existierenden Menschen (in reformierter Tradition als der sündige, der Rechtfertigung bedürftige Mensch verstanden)⁶⁴ als Subjekt der Verantwortung annimmt; daß sie mit menschlichem sittlichem Streben wie mit Scheitern rechnet; und daß sie daraus gerade nicht Resignation oder „Was soll’s?“ entstehen läßt; vielmehr daß aus der Entlastung vom Zwang zur „Letztrechtfertigung“ eine Dynamik entsteht, die zur Übernahme von Verantwortung *befreit* und zu selbstreflektiertem existentiellem ethischen Risiko *ermutigt*.

Schließlich: Wiewohl christlicher Glaube die Gott-Mensch-Beziehung als personale denkt – der einzelne Mensch als angesprochener und zur Antwort gerufener –, ergibt sich daraus keineswegs eine individualistische oder personalistische Verengung der ethischen Perspektive, im Gegenteil. Denn nie ist der einzelne als isoliertes Wesen in Beziehung, sondern unverzichtbar, gleichursprünglich als Teil einer Sozietät – dem Volk Gottes, aller Welt und aller Völker – und als Teil der gesamten Schöpfung. Gerade weil der Mensch nach biblischen Vorstellungen keineswegs auf moralisches Verhalten determiniert ist, sondern stets mit seiner Freiheit und Verantwortung ringt, ja auch kräftig sündigen darf (Luther), ist das soziale Zusammenleben wie das Leben in der weiteren Schöpfung nicht allein individueller Tugend anheim gestellt. Gott selbst hat in den biblischen Zeugnissen Gebote und Gesetze, Erfordernisse der Gerechtigkeit verkündigt, die es anzuerkennen, zu pflegen, in Institutionen zu fassen, einzuhalten und zu sanktionieren gilt. Sie werden damit zur gesellschaftlichen (rechtlichen) Gestaltungsaufgabe. Gerade in alttestamentlicher

⁶⁴ „Des Menschen Herz ist böse“ (Jer 17,9) – das ist die Ursünde nach Zwingli (ähnlich Luther und schon Augustin): „Gott sein, selbst wissen, was gut und böse ist. . . wir wollen alle lieber für uns sorgen als für andere; der Eigennutz also, die Selbstliebe ist der Grund . . . Von Natur liebt der Mensch sich selbst; nicht zwar war er so von Gott geschaffen und ausgestattet, er ist es geworden, weil er mit dem von Gott ihm gegebenen Lose nicht zufrieden war . . . [, sondern] hinter dem Rücken seines Schöpfers Gott werden wollte. . . Es kam also die Bosheit, die böse Absicht, die Erbsünde – was ist das anders als der Tod?“ (Zwingli, *De vera et falsa religione commentarius* – Der Kommentar von der wahren und falschen Religion, *Zwingli* 1981 (1525), 497).

Perspektive ist also eine institutionenethische Dimension, ich nenne sie jene der Sozialethik, unübersehbar. Sie steht im Neuen Testament nicht mehr im gleichen Maße im Zentrum wie in den geschichtlichen Büchern, fehlt aber keineswegs, wie dies z. B. in der Bergpredigt deutlich wird. Indem rechtliche Institutionen und gesellschaftliche, wirtschaftliche Strukturen immer auch menschliche Einrichtungen, Artefakte menschlicher Geschichte sind, stehen sie genau so in moralischer Ambivalenz wie das menschliche Handeln an sich. Sie können unter dem Zeichen des Gelingens stehen oder unter dem Zeichen des Scheiterns und damit des Bösen; theologische Sozialethik spricht deshalb in dieser Beziehung auch vom „strukturell Bösen“ bzw. von „Strukturen der Sünde“ in der katholischen Soziallehre⁶⁵ (etwa *Papst Johannes Paul II.* 1987, Ziff. 36 f., 40); sie sind durch solidarische Verantwortung für die Gestaltung der Institutionen und Strukturen zu überwinden.

6. Vermittlung von Normativem und Faktischem bei *Arthur Rich*

Arthur Rich hat – erstmals 1960⁶⁶ – im Laufe seiner sozialetischen Lehr- und Forschungstätigkeit eine *Dreistufigkeit der Normativität* herausgearbeitet, mit der er einerseits die Ansprüche der Theologie und der herkömmlichen theologischen Ethik zurückbinden wollte, allein „kraft Theologie“ kompetent zu sein, kritische und zum Teil radikale moralische Forderungen an die Politik wie an die Wirtschaft zu erheben. Andererseits sollte aber diese Gliederung dazu dienen, den ‚moralischen Anspruch‘ an das politische und wirtschaftliche Leben eben gerade nicht aufzugeben, auch nicht auf der Grundlage der Theologie, die *Rich* bis zuletzt als die existentiell verlässlichste und verpflichtendste Grundlage der Sittlichkeit beurteilte. Gleichzeitig sollte aber gerade die Abstufung der Normativität hinsichtlich ihrer theologischen Gehalte und die gestaffelte Vermittlung von absoluten Geltungsansprüchen mit dem Relativen der faktischen Welt den ethischen Diskurs (*Rich* sprach von Dialog und pflegte ihn intensiv) ermöglichen und fördern. Im wirtschaftsethischen Grundlagenwerk unterscheidet *Rich* 1991 innerhalb seines „existentiell-eschatologischen“ Ansatzes⁶⁷ drei Ebenen sozialetischer Argumentation (169 ff.):

Erste Ebene: „fundamentale Erfahrungsgewißheiten“ des Humanen im Lichte der Humanität aus Glaube, Liebe und Hoffnung. Diese spezifisch theologisch ver-

⁶⁵ Zum strukturell Bösen s. *Rich* 1968 und *Rich* 1991, 113 ff.

⁶⁶ *Rich* 1960, abgedr. *Rich* 1962, Kapitel „Die institutionelle Ordnung der Gesellschaft“.

⁶⁷ *Rich* 1991, 162-171; „existentiell“ in dem Sinne, daß die christliche Existenz als Ganze im Anspruch auch des spezifisch sozialetischen Verantwortlichseins steht; „eschatologisch“, d. h. mit Bezug auf ‚die letzten Dinge‘, in dem Sinne, daß der „Anspruch des Absoluten zwar nicht direkt in den gesellschaftlichen Ordnungen als dem Bereich des Relativen zur Geltung gebracht werden kann, daß er aber dort gleichwohl als Kraft zu relativen Veränderungen wirksam zu werden hat“ (167).

ankerte Humanität, in der die absolute und unbedingte ethische Forderung als „hof-fende Liebe des Glaubens“ begegnet, ist nicht rational begründbar, „sondern Sache persönlicher Erfahrungsgewißheit im Ereignis des christlichen Glaubens“ (170). Aber auch diese sinngebenden Erfahrungsgewißheiten als Grundlage der Kriterien sind rechenschaftspflichtig (102; vgl. im einzelnen 105-128).

Zweite Ebene: „*prinzipielle Kriterien*“, die am (theologisch-existentiell verankerten) Absoluten „orientiert“ und ebenfalls rational nicht begründbar sind; vielmehr muß man sich zu diesen Grundkriterien bekennen (102). Ihnen kommt aber ein hohes Maß an Evidenz (und damit Zustimmungsfähigkeit) zu, so daß sie „auch ohne die theologische Fundamentalprämisse verstanden, diskutiert“ und „in der sozialetischen Argumentation rational wirksam werden“ können und sollen. Kriterien im Sinne *Richs* sind normative Aussagen über das grundsätzlich gesollte ‚*Menschengerechte*.‘ Gründend in der Humanität aus Glauben, Hoffnung, Liebe, erweisen sich die Kriterien zunächst als „Prinzipien christlicher Existenz“. „Soweit aber christliche Existenz nichts anderes als wahrhaft menschliche Existenz sein will, haben sie sich als humane Kriterien überhaupt zu legitimieren“ (172). *Rich* arbeitet in der Folge sieben solcher Kriterien des Menschengerechten im Sinne von regulativen Ideen aus (172-200; vgl. folgendes Schema).

Dritte Ebene: „*praktische Maximen*“⁶⁸ als operationale, kritisch hinterfragbare Normen, die das zu sollende Menschengerechte (Geltung) mit dem Situations- und Sachgerechten (Faktizität) derart „vermitteln“, daß sie ethische Orientierung und Urteile in konkreten Sachfragen ermöglichen. Maximen im Sinne von *Rich* sind somit gleichzeitig normativ-präskriptiv und explikativ verortet, aber nicht mehr theologisch bestimmt bzw. gefüllt, sondern auf vernunftgemäße Argumentation und Einsicht angewiesen. Die Maximen, denen nur eine bedingte und relative Geltung zukommen kann, sind nicht aus den Kriterien deduzierbar, sondern „nur so zu gewinnen, daß unter Aufgebot aller Vernunft anhand dieser Kriterien gefragt wird, unter welchen ethischen und sachlichen Bedingungen in den realen Verhältnissen des gesellschaftlichen Lebens ein Optimum an Menschengerechtem erwirkt werden kann“ (170).⁶⁹

Aus der Sicht einer Wirtschaftsethik, die betont die „wechselseitige Implikation“ von Sozialwissenschaft und Sozialethik bzw. von Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftsethik herausstellt (*Stackhouse* 1978; vgl. *Peter* 1983), halte ich insbesondere die Unterscheidung der normativen Ebene der „Kriterien“ von der normativ-explikativen Ebene der Maximen für außerordentlich bedeutsam. Diese klare methodische Differenzierung erlaubt die Bewältigung einer dialektischen Beziehung von abstrakten, universalisierbaren Normen und konkreten Handlungs- und

⁶⁸ *Rich* unterstreicht den Unterschied zwischen seinem Begriff der Maximen und jenem von Kant (GMS).

⁶⁹ Zur Darlegung und Erörterung der Vermittlung von Menschengerechtem und Sachgerechtem zur Gewinnung von Maximen s. ebd. 222-243; es zeigt sich eine methodische Parallele zur späteren Theorie sittlicher Urteilsbildung bei *Todt* 1977, *Todt* 1988.

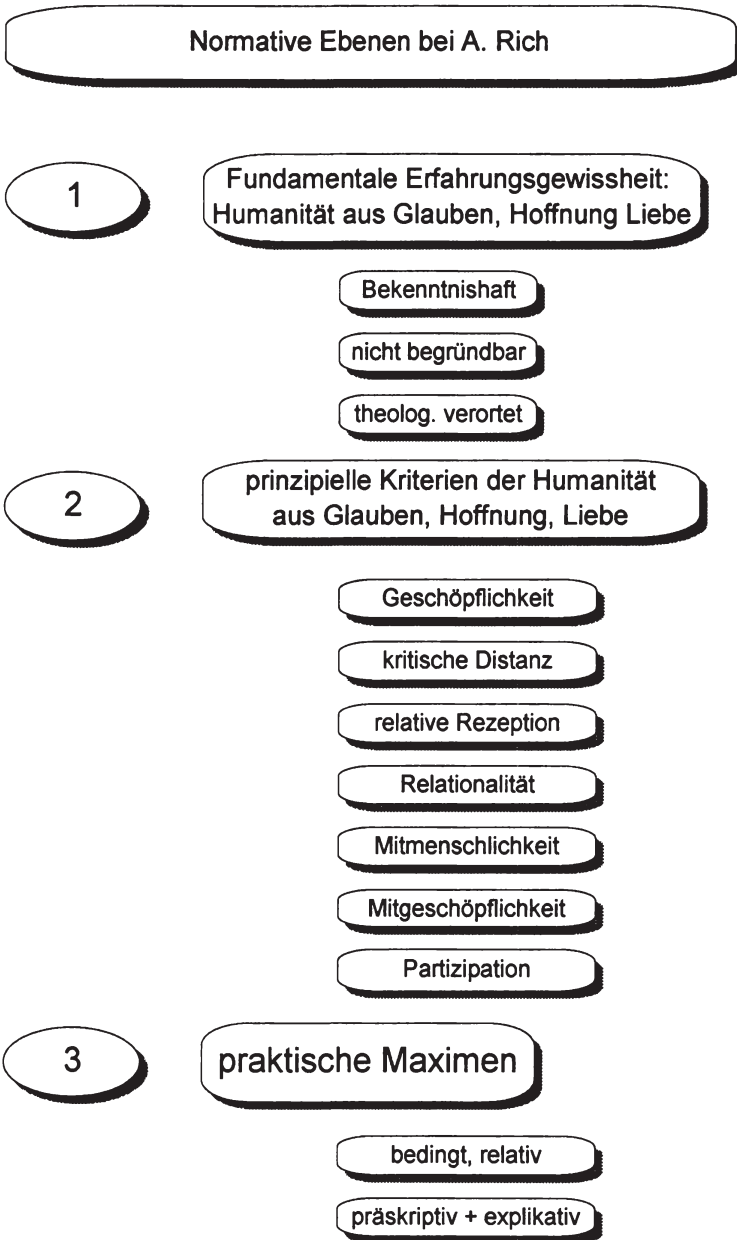


Abbildung 1

Gestaltungsorientierungen. Die verschiedenen normativen Ebenen werden kritisch miteinander in Beziehung gesetzt und bleiben in einem relationalen Spannungsverhältnis, ohne die Gefahr, die beim integrativen Versuch nicht auszuschließen ist, einer vermeintlichen Überwindung der Spannung zwischen normativen grundsätzlichen Geltungsansprüchen und einer in der Systemrationalität eingebundenen Wirtschaftswirklichkeit. Im Rahmen der Aufgabe einer praktischen Wirtschaftsethik ist so auf der Maximen-Ebene die Konkretisierung von Normen möglich ohne Verlust der abstrakten, formalen und universalistischen Unbedingtheit moralischer Forderungen, die auf der Ebene der Kriterien oder Prinzipien zu begründen ist. Die Konkretisierung muß unter den einschränkenden Bedingungen des wirtschaftlichen Sachbereichs erfolgen: Zwar sind die Handlungsalternativen und damit die Handlungsfreiheit – mindestens in kurzer Frist – quantitativ und graduell durch politischen oder wirtschaftlichen Wettbewerb limitiert, die Entscheidungsfreiheit ist zudem durch Zeit- und Entscheidungsdruck beschränkt, aber dennoch kann über die Systemfunktionalität hinausgehende persönliche und institutionsbezogene Verantwortung wahrgenommen werden. Die Aufgabe ist trotz der Entkoppelung von prinzipieller, unbedingter Orientierung und der Suche nach relativen, bedingten Verbesserungen der Lebensmöglichkeiten für die je benachteiligten Personen nicht auf das eigene unmittelbar zwischenmenschliche Handeln begrenzt. Zwar muß die Wirtschaftsethik im Subjektbezug unabdingbar auf dem individuellen Ethos als der sittlichen Motivation gründen. Aber im Objektbezug ist sie nicht auf den personalen Handlungsbereich fixiert, sondern bezieht sich ebenso – angesichts der weitgehenden systematischen Bedingtheit vieler Wirtschaftsfunktionen um so mehr – auf den *sozialethischen* (soziostrukturellen) Diskurs in der kritischen Öffentlichkeit hinsichtlich der institutionellen Gestaltung von Wirtschaft, Gesellschaft und Staat.

Das Verfahren bedarf der weiteren Präzisierung. Auf der *Vollzugsebene* ethischer Realisierung muß die regulative Idee zum Tragen kommen. Hier geht es um die zentrale Frage der freien Vermittlung (Mediation) zwischen der Ebene der Grundnormen / Werte und der „Faktizität“ der konkreten Problemlagen, und zwar zum Zwecke der Gewinnung von an konkrete Fragestellungen gebundenen, dennoch sittliche Zwecke an sich anvisierenden „Maximen“ oder Handlungsorientierungen. Diese sollen schließlich sittliches Handeln anleiten und erleichtern. Solche ‚middle-re‘ Handlungsorientierungen haben zwar – im Rahmen der konkreten Bedingungen – nach wie vor der Anforderung der Universalisierbarkeit zu genügen, sind aber nicht von abstrakt-absoluter, sondern eben konkret-relativer Verbindlichkeit. Sie tragen mit sich die Merkmale der Geschichtlichkeit aller gesellschaftlicher Institutionen, Einrichtungen und Regelungen und deren relativer Gestaltbarkeit. Wie alle menschlichen, geschichtlichen Hervorbringungen ist mit ihnen unausweichlich die Erfahrung der Ambivalenz verbunden. Die Einschränkung der Ambivalenz betrifft im übrigen auch die Marktwirtschaft als Gesamt (System), weil sie menschlich-geschichtliche Wahl und Einrichtung ist. Jede Gesellschaft kann, unter bestimmten Kosten und Nutzen, auch ein anderes wirtschaftliches Koordinations-, Allokations- und Distributionsmodell wählen, die Marktwirtschaft ist nicht etwa eine „natürli-

che Ordnung“, und zwar auch nicht als „reine Idee“, und nicht erst ‚relativ‘ in bezug auf ihre Mängel.

In der Idee der Ambivalenz drückt sich hier aus, was die Ökonomen als Alternativkosten der Wahl eines Wirtschaftsmodells bezeichnen können. Wird auf der Systemebene das Modell *Marktwirtschaft* gewählt – und immer mehr Länder wählen offensichtlich diesen Weg –, gibt es angesichts ihrer Grenzen und Mängel, die teils im System, teils im ökonomistischen Quasi-Zwang zu sehen sind, die sie auf das Verhalten der Menschen ausübt, nur zwei Handlungsmöglichkeiten: *Entweder* muß auf die spezifischen Vorteile alternativer Ordnungsmodelle *verzichtet* werden. Dazu könnten beispielsweise und theoretisch die Zuteilung der Güter nach den Bedürfnissen z. B. unter Beteiligung aller Betroffenen (nicht nur jener, die über Nachfrage verfügen) gerechnet werden, oder die Möglichkeit, durch planerische Maßnahmen das ökonomische Wachstum auf jene Ziele zu konzentrieren (unter ökologischen Rücksichtnahmen), die von Repräsentanten des Kollektivs bestimmt werden. *Oder* es müssen *ordnungspolitische Kompromisse* zur Etablierung einer *Mischform* gesucht werden (Peter 1993b, 6 ff.), z. B. die soziale oder eine öko-soziale Marktwirtschaft, unter Inkaufnahme der Reibungsverluste und Inkonsistenzen, die sich aus dem Verlust einer möglicherweise abstrakt effizienteren ‚durchgehenden Logik‘ reiner Marktprozesse ergeben. Jedenfalls halte ich ein so eindeutiges Bekenntnis zur Marktwirtschaft als der absolut überlegenen Wirtschaftsform, wie dies bei *Homann* und bei zahlreichen Volkswirtschaftlern zum Ausdruck kommt, weder für ökonomisch noch ethisch begründbar, auch wenn ich der Zuweisung von *relativer* moralischer Qualität durchaus zustimmen kann. Infolge der Relativität und Ambivalenz menschlichen Handelns und der Einrichtungen, die daraus folgen, gibt es die „abstrakte Wahrheit“ ideal funktionierender Marktwirtschaft auch nicht in der Idee, vielmehr muß immer auch die „gegenteilige Wahrheit“ gegenüber der Effizienz, nämlich der Mangel an Rücksicht z. B. auf unterschiedliche Leistungsfähigkeit, auf die Ausbeutung von menschlichen Schwächen wie von natürlichen Ressourcen, notwendig mitbedacht werden.

Für die Praxis des Konsumenten, des Unternehmens und des Wirtschaftspolitikers wird es darum ethisch nie genügen, nur „systemkonformes“ und funktionsgerechtes Handeln für sittlich geboten und hinreichend zu erklären. Ebenso wenig wäre der bloße Hinweis auf *Ideen* – ein altmodischer, aber wohl präziserer Begriff als jener der Werte, der ihn ablöste und gleichzeitig deren Sinn statisch-urteilend, restriktiv verkürzte (Picht 1978; Schulz 1989, 60) – oder, wie ich allgemein sage, *Normen* für die Entwicklung und Aneignung moralischer Zielsetzungen ausreichend, soweit sie Handlungsdeterminismus, materiale Präskription, also konkrete Weisung und Vorschrift suggerieren und damit von der Notwendigkeit der kommunikativen Argumentation und der selbstreflexiven Verantwortung ablenken (*Pförtner/McCormick/McBrien/Schöpsdau/Vidal* 1994). Vielmehr ist eben eine sittliche Orientierung – kraft ethischer Reflexion und argumentativer Kommunikation – auch in bezug auf das *System* der Wirtschaft, ihre politischen Bedingungen sowie auf Institutionen und Strukturen innerhalb der Gegebenheiten einer jeweiligen

wirtschaftlichen Ordnung (heute irgendeine Mischform der Marktwirtschaft) zur Erfüllung der ethischen Forderung an sich unabdingbar.

7. Kriterien als Postulate einer ethischen Orientierung

Das dreistufige Modell sozial- und damit auch wirtschaftsethischer Urteilsbildung von *Arthur Rich* besticht in Bezug auf die Redlichkeit einer theologischen Fundierung, die Verbindlichkeit entstehen läßt, ohne ein fixes metaphysisches Weltbild vorauszusetzen. Es überzeugt in Hinsicht auf die Vermittlung normativer Einsichten in die Praxis individueller Handlungen und insbesondere sozialer Gestaltung von *polis* und *oikonomia*. Es gestattet schließlich, faire und zielgerichtete Diskurse zu führen, namentlich auf dem Weg der Konkretisierung von abstrakten, prinzipiellen Kriterien und Maximen. Problematisch ist mir der Ansatz geworden, weil mir scheint, die Kriterien – sie sind, „weil im Absoluten der Glaubensüberzeugung orientiert, rational nicht begründbar“ (*Rich* 1991 170 f.) – würden von *Rich* rein theologisch „gesetzt“; also im Grundsatz dem praktischen Diskurs, dem normenbegründenden universalistischen Diskurs *entzogen*⁷⁰. Wenn dies zutrifft, haftet ihnen trotz der Modernität der Methodik *Richs* etwas „Vormodernes“, Konventionelles an, mit der Folge, daß der Theologie – dem Theologen, der Theologin – doch noch eine eigenständige, besondere Position im ethischen Prozedere der Normenbegründung gesichert bleibt. *Rich* vertraut dennoch auf die „Evidenz“ der Kriterien, die gestatten soll, sie als Gesprächsgrundlage des Vollzugsdialogs zu be-

⁷⁰ Die Position *Richs* in dieser Frage scheint mir immer noch widersprüchlich. Einerseits hat man fast den Eindruck einer Probleme wegschiebenden, beschwichtigenden Geste – gegen die implizite Vermutung mangelnder theologischer Verankerung gerichtet, die seitens traditioneller kirchlicher Kreise besteht –, wenn er betont: „Soweit sich diese Kriterien als Prinzipien christlicher Existenz erweisen, kommt ihnen *selbstredend* ein spezifisch *christlicher* Charakter zu“. Und: Die Humanität sei nicht in der Zahl von 7 Kriterien abgeschlossen, sondern müsse in der Dynamik des Wandel der geschichtlichen Welt „*ihre* Kriterien des Menschengerechten zur Geltung bringen. Zwar ist es keineswegs die geschichtliche Situation, sondern allein die *Liebe* in ihrem hoffenden Glauben, die diese Kriterien *zeitigt*; aber sie zeigen sich jeweils an, nicht jenseits der geschichtlichen Situation“ (172; Auszeichnung P.) – Die ganze „*Explikation*“ der Kriterien geschieht indessen, trotz der Betonung, die *Rich* bezüglich der Maximen auf interdisziplinäre Zusammenarbeit legt, relativ monologisch auf dem Weg theologischer Argumentation (173 ff.). Andererseits führt er in einer „methodologischen Folgerung“ (102 ff.) aus, daß die sich Kriterien des Menschengerechten – anders als „*Dogmen*“, die sich bekanntlich nicht als gültig auszuweisen bräuchten – „nach außen hin, gegenüber solchen, die nicht im selben Erfahrungshorizont stehen, ... als gültig erweisen lassen wollen und sollen“. So müsse „die Mühe eines derartigen Erweises auf sich genommen werden, was nur auf dem Boden eines kommunikationsfähigen Argumentierens möglich ist“. Aber unmittelbar folgt die Einschränkung: „Und das bedeutet, daß zwar nicht die Konzipierung, wohl aber die Vermittlung der Grundkriterien des Menschengerechten unautoritär im Medium argumentierender Vernunft zu erfolgen hat“ (103). Die „*Konzipierung*“ mithin bliebe in diesem Denken, so meine Folgerung, originäre Leistung der theologischen Verkündigung und Entscheidung.

nützen, und zwar auch mit und zwischen jenen Menschen, die in ihrer theologischen Motivierung nicht übereinstimmen.⁷¹

Wenn Kriterien tatsächlich als – im Sinne der Diskursethik zunächst *hypothetische* – Grundlage für die kommunikative Argumentation dienen sollen mit dem Ziel, deren Geltung oder Verbindlichkeit⁷² zu begründen, so kann sich ihre Fundierung nicht auf exklusiv theologische Rechtfertigung – oder die Rechtfertigung durch Theologen – begrenzen. Denn dies würde bedeuten, daß die Rechtfertigung, damit aber die Konzipierung der Kriterien dem postkonventionellen argumentativen Diskurs vorgeordnet würde, womit aber auch theologisch gesehen diese grundlegende, selbstreflexive sittliche Verantwortung „der Freiheit eines Christenmenschen“ (Luther), eines Menschen überhaupt, vorenthalten würde. Kriterien sollten deshalb nicht „konventionell“ oder als metaphysisch gegeben, sondern *geschichtlich* eingeführt werden: Sie stellen normative Weisheiten dar, als Normen, die „sich innerhalb der geschichtlich bedingten Gemeinschaft herausgebildet“ haben, die zwar raum- und zeitunabhängiges Unbedingtes für das menschliche Zusammenleben ausdrücken, aber dies nie anders als in einer geschichtlich bedingten Form leisten können. Deshalb spreche ich vom menscheitsgeschichtlichen Set oder Fundus von Normen (Kriterien), die je kraft des argumentativen Diskurses für die Bedürfnisse der Zeit rekonstruiert und in die Zeit hinein zur Konkretion der praktischen Handlungsorientierung vermittelt werden müssen.

Daß der *Vermittlung* zentrale Funktion zukommt, zeigt sich übrigens in einer Vielzahl von unterschiedlichen Ansätzen einer praxisorientierten (Wirtschafts-) Ethik, auch wenn dabei nicht immer klar die verschiedenen *Grade oder Niveaus der Normativität* unterschieden werden. Eine systematische Übersicht mit einem Vergleich solcher Ansätze zu erarbeiten, schiene mir lohnenswert – hier können in-

⁷¹ Rich hat tatsächlich auf dieser Ebene vor allem den Dialog zwischen Christen und [Reform-]Marxisten geführt.

⁷² Es mag in diesem Zusammenhang interessant sein, über den Sinn von „Verbindlichkeit“ Rechenschaft abzulegen; ich verweise hierzu als Reflexionsstoff auf die prägnante Ausführung von Kant in seiner ‚Untersuchung über die Deutlichkeit der Grundsätze der natürlichen Theologie und der Moral‘ (Kant 1983, 2, 770 ff., §2); sie haben ihren Sinn für die gegenwärtige Diskussion keineswegs verloren. Kant geht davon aus, daß der Begriff der Verbindlichkeit oft ungewiß sei. „Man *soll* dieses oder jenes tun, und das andere lassen; das ist die Formel, unter welcher eine jede Verbindlichkeit ausgesprochen wird“. Von Verbindlichkeit kann aber nur für jene Soll-Aussagen gesprochen werden, die nicht bedingt sind – als Mittel für einen Zweck. Nur bei Handlungen, die nicht einem bestimmten Zweck untergeordnet werden können (auch nicht, dem Willen Gottes zu gehorchen, oder die größte Vollkommenheit zu fördern), also nur bei Handlungen, die unbedingt gesollt sind, kann von Verbindlichkeit die Rede sein.: Wenn einer dieser Soll-Sätze „eine Regel und Grund der Verbindlichkeit sein soll, [müßte er] die Handlung als unmittelbar notwendig, und nicht unter der Bedingung eines gewissen Zweckes gebieten. . . . Nachdem ich über diesen Gegenstand lange nachgedacht habe, [bin] ich . . . überzeugt worden, daß die Regel: Tue das Vollkommenste, was durch dich möglich ist, der erste *formale Grund* aller Verbindlichkeit zu *handeln* sei, so wie der Satz: Unterlasse das, wodurch die durch dich grösstmögliche Vollkommenheit verhindert wird, es in Ansehung der Pflicht zu *unterlassen* ist“ (772).

dessen nur einige exemplarische Hinweise gegeben werden (s. auch *Horster* 1994, 386). Zum erstenmal begegnet mir die Vorstellung der Vermittlung mit Hilfe von „Zwischenaxiomen“ („middle axioms“) beim ökumenischen Sozialethiker *Oldham* 1937, 199 f. Nach *Höffe* 1981, 12 f. braucht es „mittlere Prinzipien persönlicher und politischer Sittlichkeit“, „in denen schon die Eigengesetzlichkeit des jeweiligen Lebensbereiches und seiner gegenwärtigen Situation verarbeitet ist“. Die von der philosophischen Ethik begründeten „Fundamentalnormen oder Normen zweiten Grades“ seien „Verbindlichkeiten . . ., die noch mit den entsprechenden wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, kulturellen und politischen Verhältnissen vermittelt werden müssen“. Im bioethischen Zusammenhang spricht *Sass* 1988, 9, von „mittleren ethischen Prinzipien“. Obwohl sich in utilitaristischen bzw. konsequentialistischen Ethik-Konzepten das „Vermittlungsproblem“ nicht im gleichen Maße stellt, weil hier bereits im Ansatz Folgen und Situationen ins Zentrum der Reflexion gerückt sind, schlägt auch *Birnbacher* 1993, 10 f., zur Vermittlung und Verständigung „axiomata media“ vor. Auf der anderen Seite entwickelt *Schulz* 1989, eine Methode „doppelter Reflexion“ (bzw. ein mehrstufiges Verfahren) für die Vermittlung des Weltbezugs. *Küng* 1990 postuliert in seinem „Projekt Weltethos“ zur Vermittlung zwischen den Moralien verschiedener Religionen und Weltanschauungen „Maximen elementarer Menschlichkeit“, denn „alle großen Religionen fordern ja bestimmte ‚non-negotiable standards‘: ethische Grundnormen und handlungsleitende Maximen, die von einem Unbedingten, einem Absoluten her begründet werden und deshalb für Hunderte von Millionen Menschen auch unbedingt gelten sollten“ (82). – Die Liste ließe sich ohne weiteres verlängern, doch müssen diese Hinweise hier genügen.

In Abweichung und Weiterführung von *Rich* will ich im folgenden eine Reihe kriterialer Gesichtspunkte im Sinne von regulativen Ideen vorstellen. Ich verstehe sie als Interpretation des „Normenfundus“ aus der Erfahrung der Menschheitsgeschichte; sie erscheinen *postulativ* als normative Kriterien sittlicher Orientierung, die mit der jeweiligen Faktizität des aktuellen Problems zur Konkretisierung zu vermitteln sind. Als postulative bzw. hypothetische Normen sollen und können sie nicht dekretiert, sondern müssen vielmehr gewissermaßen aus dem kollektiven Gedächtnis ins Bewusstsein geholt, dem Diskurs unterstellt und durch soziale Anerkennung zur Geltung gebracht werden (vgl. *Peter* 1992a, 176 ff. und bes. *Peter* 1992b, 149 ff.).

7.1 Moralischer Standort

Als Grundvoraussetzung jeglicher sittlicher Orientierung nenne ich die Bereitschaft, sich auf die ethische Frage einzulassen – nicht bloß aus intellektueller Neugier, sondern mit der Prädisposition, jenes, was sich in Reflexion und argumentativer Kommunikation als das moralisch Richtige herauschält, in das eigene Handeln umzusetzen (Grundsatz: Erkenntnis verpflichtet das Handeln). Denn der Sinn

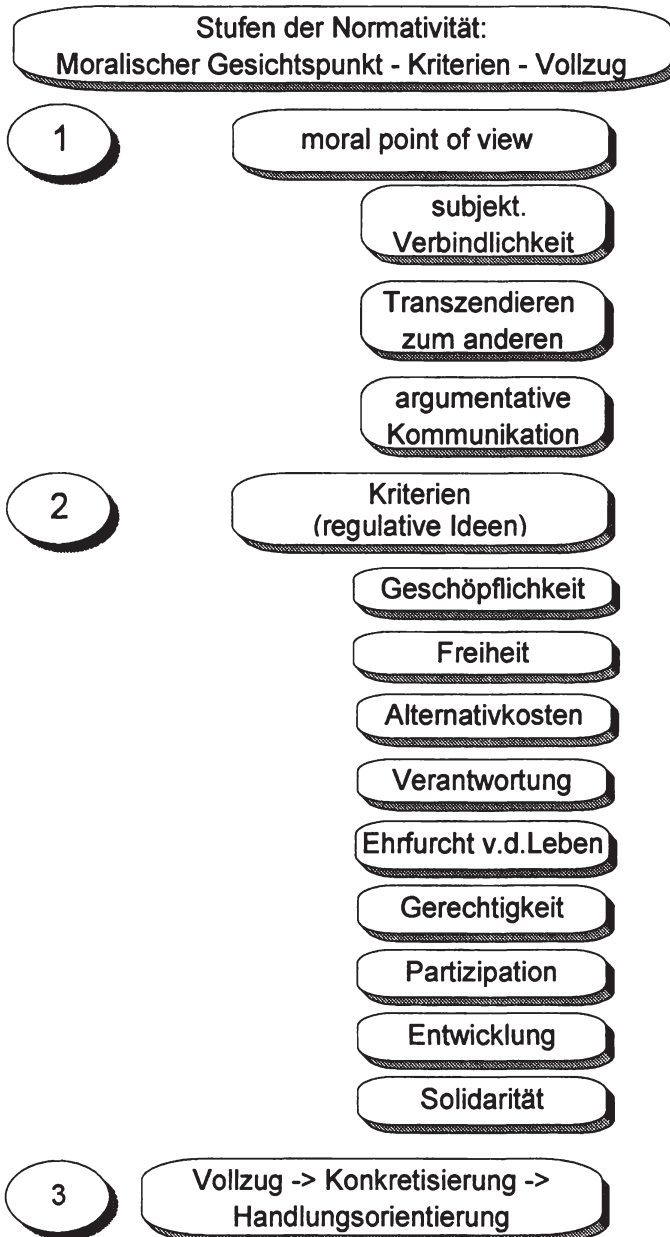


Abbildung 2

der Ethik ist nicht die reine, zweckfreie Erkenntnis, sondern die Praxis, eigentlich: der sittliche Erfolg.

Allem ethischen Regelbemühen geht und muß der Grundentscheid vorausgehen, daß man sich (konkret: ich mich) sittlich orientieren will und daß ich das Ergebnis meines ethischen Bemühens in konkrete Tat umsetzen will. Dieser Standort setzt in irgend einer Weise eine „bekenntnishafte“ Antwort auf die Frage nach dem normativen Grund voraus, daß man sich, *ich mich* – bei aller Selbstkritik und trotz der Erfahrung des Scheiterns – sittlich verhalten will und ethisch in Frage stellt bzw. stelle. Aus diesem Standort ergibt sich das Postulat im Sinne der deontologischen Ethik, unbedingt gewisse Grundkonstanten menschlichen Zusammenlebens als Richtlinie und Begrenzung meines Handelns anzuerkennen.

7.2 Normenbegründung: Gemeinsamkeiten trotz Unterschieden

Der moralische „Standort“ und die ethischen Grundkonstanten können und werden in unterschiedlicher Weise begründet sein, religiös oder durch Erziehung, Sozialisation usw. Bei allen Unterschieden der „Begründung“ halte ich drei Elemente für alle Formen gemeinsam und unverzichtbar:

(a) Das *Transzendieren* des Ich zum *Gut* und zu den *Interessen* mit Bezug auf die Umweltproblematik über den eigenen kurzen Zeithorizont hinaus auf den Zeithorizont des/der *Anderen*: zum Nächsten, zum Fremden, zu den Menschen der kommenden Generation. Der Ethik geht es auf der Subjektseite primär um die Bestimmung *meines* Tuns, auf der Objektseite aber zuerst um das *Gut des Anderen!* (Vgl. in diesem Zusammenhang die formale Nähe verschiedener universalistischer normativer Grundkonzepte: das christliche Doppelgebot der Liebe; die vom Guten geleitete Goldene Regel; der Sinn von Gerechtigkeit; der kategorische Imperativ und die „fremde Glückseligkeit“ (Kant); die „Sympathie“ bei Adam Smith, das Kriterium des Wohlwollens; das Konzept des Gemeinwohls, die Solidarität; die „Option für die Armen“ usw.)

(b) Erst das kommunikative, *argumentative Sich-Verständigen* über das Normative, schafft Geltung und Verbindlichkeit (für mich wie für andere) von Argumenten, Grundsätzen und Normen. Nie gilt „Ethik“ nur kraft Autorität, kraft übermenschlicher Prinzipien: es sei denn, es würde über diese Geltungsgründe kommunikativ Verständigung erzielt.

(c) Das dialogische Gewinnen von konkreter Verbindlichkeit geschieht nicht im Abstrakten, nicht durch „Deduktion“ von Prinzipien, sondern im *praktischen Vollzug*. Mit Ethik als theoretischem Bedenken von Moral, d. h. von moralischer Praxis, ist von Anfang an notwendig die Vermittlung der normativen Dimension mit positiver, sachlicher Information verbunden. Die Integration von „Sollen“, „Müssen“ mit dem „Ist“ und dem „Können“ in konkreten Handlungszusammenhängen

ist ein Kennzeichen von Ethik gegenüber einer zusammenhanglos gewordenen, bloß tradierten „Moral“.

7.3 Geschöpflichkeit

Geschöpflichkeit und Mitgeschöpflichkeit: Kein Mensch verdankt sich sich selbst; nicht das Individuum ist die Mitte und das Ziel der ethischen Reflexion, sondern das/der Andere im weiteren Sinn, die Umwelt als Mitgeschöpflichkeit.

7.4 Freiheit

Freiheit der menschlichen Person und die gegenseitige Anerkennung als freie und gleichberechtigte Personen – Ausdruck der Tatsache, daß der Mensch als Person gleichursprünglich ganz Individuum und ganz Teil einer Gesellschaft ist –, diese beiden Punkte sind gleichzeitig eine sittliche Grundforderung und eine unabdingbare Voraussetzung ethischer Orientierung. Dies gilt sowohl unter dem Aspekt der Entscheidungsfreiheit, d. h. der Freiheit von Zwang, und dem Aspekt der Handlungsfreiheit, d. h. der Bedingung, daß tatsächlich Handlungsalternativen gegeben oder – in unterschiedlichen Zeithorizonten – durch schöpferische Phantasie schaffbar sein müssen. Freiheit meint immer Anforderung an mich (uns) zur Gewährleistung der Freiheit anderer bzw. zur Anerkennung der gleichen Freiheit für alle. Wenn auch als Grundforderung allen Personen die gleiche unveräußerliche Freiheit zukommt, so verfügen nicht alle Personen über gleich große Handlungsfreiheit: sie hängt ab von der Reichweite der möglichen Handlungen und der Potenz des Handelnden bzw. der Position und Institution, über welche die Person verfügt.

7.5 Verantwortung

Auf der Grundlage der Freiheit ist ihr Korrelat, die Verantwortung, aktiver Ausdruck des sittlichen Standortes, Ort und Gegenstand ethischer Reflexion und sittlichen Handelns. Moralische Verantwortung eines Subjektes entsteht dabei nicht erst aus (rechtlicher) Zuständigkeit oder gar aus Schuld. Die für die Ethik relevante prospektive Verantwortung konstituiert sich aus den Handlungsbedingungen einer Person, d. h. aus ihrem verbindlichen sittlichen Standort; aus der Inpflichtnahme und der ethischen Zuständigkeit, die sich aus der Bestimmung dieses Standorts ergibt; und aus den Wirkungsmöglichkeiten, die durch die Entscheidungs- und Handlungsfreiheit, also durch das konkrete Handlungspotential bestimmt sind. Ein Unternehmer, eine Politikerin hat deshalb eine umfassendere Verantwortung zu tragen als ein „einfacher“ Konsument, ein untergegebener Arbeitnehmer.

7.6 Folgen und Alternativkosten

Jede ethisch begründete Handlung verursacht einerseits – das ist ihr Sinn – die intendierten Folgen, andererseits aber auch Kosten. Vor allem im sozial- und wirtschaftsethischen Bereich sind nicht nur die intendierten Wirkungen zu evaluieren, sondern insbesondere die „Alternativkosten“ zu bewerten. Die Bereitschaft, diese ‚operationelle‘ Dimension ethischer Handlungsorientierung nüchtern zu prüfen, gehört zu den Voraussetzungen verantwortlicher Ethik-Reflexion.

7.7 Ehrfurcht vor dem Leben

Als Erweiterung der Freiheit, die spezifisch der menschlichen Person gilt, hat im Blick auf die weitere Mitwelt die Grundkonstante „Ehrfurcht vor dem Leben“ Anspruch auf Geltung: Respekt nicht nur vor dem Menschen, sondern vor allem Geschaffenen, d. h. von allem, das sein Sein nicht dem Tun des Menschen verdankt und das jeder Möglichkeit der menschlichen (Re-)Produktion vorauf geht. Diese Achtung impliziert Rechtfertigung durch gute Gründe bei der Beeinträchtigung der Authentizität und des Lebens jedes Wesens.

7.8 Gerechtigkeit

Das unverfügbare Geschaffensein der Menschen als Personen in einer Gesellschaft begründet eine ontologische *Gleichheit*, die ihrerseits als person-transzendierende Forderung die Gerechtigkeit unbedingten Geltungsanspruch impliziert. Als handlungsorientierendes Kriterium ist Gerechtigkeit einerseits der berechnete Kampf der jener, die benachteiligt sind, und andererseits Verpflichtung der Privilegierten. Sie ist kein mathematisch genaues Maß, aber sie gibt die Zielrichtung des Handelns an; Gerechtigkeit zielt aber nicht auf „Nivellierung“, vielmehr ist ihr Sinn das Besserstellen der im praktischen Leben Benachteiligten; Gerechtigkeit ist deren Argument.

7.9 Teilhabe, Partizipation

Als Korrelat zur Freiheit und Gleichheit der Personen, sowohl als Individuen wie als Teile einer Gesellschaft, erhebt sich das Anrecht auf Teilhabe an dieser Gesellschaft; dieser Geltungsanspruch zielt einerseits auf passive Teilhabe zur Sicherung des Lebens (Nicht-Exklusion von den gemeinsamen Gütern), andererseits auf die aktive Partizipation am produktiven Prozeß der Gesellschaft. Die Norm der Partizipation ist eine Anforderung an jede konkrete, d. h. gleichermaßen an die lokale wie regionale und globale Gesellschaft; sie wendet sich gegen Marginalisie-

rung und Ausgrenzung in allen sozialen Dimensionen und drängt auf Beteiligung, auf Demokratisierung in allen Lebensbereichen, vor allem in Kultur, Wirtschaft und Politik.

7.10 Entwicklung

Entwicklung ist ein normativer Begriff und meint die Verbesserung der Lebensverhältnisse, gewissermaßen als Dynamisierung des statischen Anrechts auf ein minimales Auskommen und auf Wohlfahrt. Dies schließt die Anteilhabe an der künftigen Orientierung der Gesellschaft und ihren Früchten ein, und zwar nicht nur in ökonomischer Hinsicht (Wachstum), sondern auch bezüglich der sozialen, kulturellen und politischen Dimension und unter Respektierung der Ansprüche der Natur und der künftigen Generationen (d. h. als nachhaltige Entwicklung).

7.11 Solidarität

Solidarität faßt die Leitnormen von Freiheit und Gerechtigkeit, Partizipation und Entwicklung gewissermaßen in die Gegebenheit der Mitgeschöpflichkeit zusammen und verweist auf das notwendige Miteinander-Sein und Aufeinander-Angewiesen-Sein. Theologisch nährt sie sich von der Solidarität Gottes als der verlässlichen Zuwendung zu den Menschen in der gegenseitig verpflichteten „soliden“ Beziehung. In entwicklungspolitischer Perspektive möchte ich diese Kriterien in die Aussage zusammenfassen, die einen zustimmungsfähigen Geltungsanspruch festhält: Maß an für alle möglicher Freiheit, Gerechtigkeit, Partizipation und Entwicklung. Jeder Mensch hat den grundsätzlich gleichen Anspruch auf ein menschenwürdiges Leben.

Auf eine etwas einfachere Nomenklatur von normativen Orientierungen hat sich vor einer Anzahl von Jahren der „Gesprächskreis Kirche/Wirtschaft“ – ein periodisches Gesprächsforum in der Schweiz, das die Spitzenvertreter einiger großer multinationaler Unternehmungen und der drei Landeskirchen umfaßt – geeinigt (*Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft* 1983; vgl. *Peter/Ruh* 1981). Die Thesen „Aufgaben der wirtschaftlichen Unternehmen“ können als ‚Kriterien‘ normativen Charakters bezeichnet werden. Gestützt darauf i.S. von regulativen Ideen war es möglich, konkretere ‚Maximen‘ zunächst in Form von „Leitlinien für die internationale Geschäftstätigkeit“ gemeinsam zu formulieren; diesem Text folgten gemeinsame Äußerungen zu Fragen der Entschuldung, der industriellen Bio- und Gentechnologie, der Klimaveränderungen und neuestens zur Arbeitslosigkeit⁷³. Mindestens in

⁷³ S. *Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft* 1983; *Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft* 1989; *Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft* 1990, vgl. dazu *Peter/Roulin/Schmid/Villet* 1990; *Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft* 1992; und neuestens *Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft* 1995.

diesem Bereich hat sich somit die Zweistufigkeit des ethischen Umgangs mit der Normativität in bezug auf Wirtschaft bewährt (vgl. *Stückelberger* 1988).

8. Zusammenfassend

Moderne Ethik, namentlich moderne Wirtschaftsethik, hat sich weitgehend auf eine Diskussion ihrer eigenen (wirtschafts-)wissenschaftlichen Voraussetzungen und der Gestalt ihrer Methode, darin auf die Hypothese zurückgezogen, die ethische Dimension ließe sich mit Mitteln der ökonomischen Analyse (bes. der Mikroökonomik) adäquat einfangen und darstellen. Sie wird damit immer mehr zu einer bloßen „Insider-Affäre“ der Ethiker selbst – man unterhält sich gegenseitig. Sie hat sich aber damit dem Anspruch, unter dem sie angetreten ist, entfremdet: nämlich dem sich aus der Praxis abzeichnenden Bedarf und den Anfragen, aber auch der ureigenen geschichtlichen ‚Botschaft‘ der Ethik vom prinzipiellen Mangel, der Defizienz, einer vermeintlich allein von der Faktizität und dem ihr zugehörigen Verstand geleiteten Wirtschaft zu stellen. In der Folge bleiben – ebenso wie bei einer vormodernen, linear-hierarchischen Ethik – Wert- und Orientierungskonflikte, die indessen den ökonomischen wie den allgemein-menschlichen Alltag bestimmen, zum vornherein ausgeklammert. Darum hat normativ suchende Ethik auf den Plan zu treten, damit das verlorengegangene Wissen um ethische Argumentation, die Transparenz über Ziele und Absichten, Werte und Normen reflektiert wird; und damit die Ergebnisse dieser kommunikativen, argumentativen Reflexion in lebenspraktische Verbindung mit den Anforderungen der Sachlichkeit und der Funktionalität gebracht werden; damit schließlich, alles in allem, der Sinn der Normativität aus der kulturellen Erinnerung wieder ins aktuelle Bewußtsein gerufen und normative Verbindlichkeit ins individuelle wie kollektive Leben gezogen wird. Es gilt also, dieser assistierenden, postulierenden und beratenden Funktion der Ethik für die wirtschaftliche – und das heißt für die unternehmerische wie insbesondere für die wirtschaftspolitische und rechtspolitische – Praxis wieder mehr Raum zu geben.

Vermittlung der normativen Dimension des menschlichen – hier des ökonomischen und des ökonomie-relevanten politischen – Handelns (Normativität, Geltung) mit der sachlichen Dimension und den konkreten Fakten (Sachlichkeit, Faktizität) ist das handlungspragmatische eigene Anliegen der Ethik seit Anbeginn. Keine (externe) „Instanz“ soll und kann dabei vorschreiben, was konkret getan werden soll, welche Norm oder welches Kriterium im Konkreten Geltung habe. Abstrakte Normen und Kriterien finden wohl Anerkennung und damit grundsätzliche Geltung (bei aller Violation im täglichen Leben, aber immer registriert als Ausnahme und Abfall von der Regel – z. B. Menschenrechte, z. B. sexuelle Belästigung am Arbeitsplatz etc.). Was aus ihnen aber im konkreten Handeln, beim Vollzug von Ethik als integralem Prozeß im praktischen Entscheidungsfall folgt und folgen soll, ist indessen nicht aus diesen Grundwerten und -normen abstrakter

Anerkennung deduzierbar, sondern kann nur regulativ, d. h. reflexiv, aber auch – gemessen an der Grundnorm – nur in relativer Annäherung kommunikativ und argumentativ gewonnen werden. Dies heißt gleichzeitig: Sittliche Orientierung des Handelns ist kreatives und innovatives Tun und muß je selbst verantwortet werden.

Auch der Ethiker oder die Ethikerin ist demnach nicht die Instanz, die für andere entscheiden kann und zu entscheiden hat, was konkret zu tun und zu lassen ist. Doch ihre Aufgabe ist größer als jene bloßer Methodik für ethische Argumentation oder der (z. B. unternehmens- oder wirtschaftspolitischen) Prozeßberatung. Traditierte Normen – Zeugnisse sittlicher Orientierungsbemühungen aller Zeiten – haben also auch in einer postmetaphysischen, ausdifferenzierten, postmodernen Gesellschaft und Wirtschaft ihren Platz; aber nicht als Normen unmittelbar praktischer Geltung, die unbesehen der Faktizität auf jede Art von wirtschaftlicher Sachlage einfach „angewendet“ oder ‚implementiert‘ oder gar ihr „übergestülpt“ werden könnten.

Die sich in der Menschheitsgeschichte manifestierenden Grundnormen und -Werte müssen als regulative Ideen höherer (d. h. lediglich abstrakter) Normativität mit allem gehörigen Sachverstand auf die konkrete Situation bezogen werden, damit aus diesem in sich interdisziplinären, darüber hinaus in kommunikativer Argumentation zu führenden Vermittlungsprozeß praktikable – gerade nicht einfach leicht „verträgliche“, sondern unter konkreten Bedingungen fordernde – normative Handlungsorientierungen durch die je Betroffenen in Freiheit und Verantwortung festgelegt werden können. Schließlich: „es geht ja gar nicht darum, daß die Ethik Sicherheit gewährt“, schreibt W. Schulz in der Einleitung zu seinen ‚Grundproblemen‘ (Schulz 1989, 11, „sondern darum, daß sie zum Nachdenken nötigt, indem sie, konkrete und allgemeine Erwägungen gegeneinander problematisierend, nach möglichen Lösungen für das Tun [und die Gestaltung der Institutionen, möchte ich hinzufügen] unter ethischem Aspekt fragt“. Genau darum geht es bei der Suche nach Kriterien für die Wirtschaftsethik.

Literatur

- Apel, K.-O. (1973): Transformation der Philosophie. Frankfurt / Main.
- (1988): Diskurs und Verantwortung. Das Problem des Übergangs zur postkonventionellen Moral. Frankfurt / Main.
 - (1990a): Diskursethik als Verantwortungsethik – eine postmetaphysische Transformation der Ethik Kants. In: Fornet-Betancourt, R. (Hg.): Ethik und Befreiung. Aachen, 10–40.
 - (1990b): Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der ökonomischen Rationalität. In: Biervert, B./Held, M./Wieland, J. (Hg.): Sozial-philosophische Grundlagen ökonomischen Handelns. Frankfurt/Main, 121–154.
- Arnold, V. (1994): Altruismus und Effizienz. Wirtschaftsethische Perspektiven I. Berlin, 53–84.

- (1996): Einkommensumverteilung – ein Weg zur Stabilisierung marktwirtschaftlicher Systeme? In: Nutzinger, H.G. (Hg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III (in diesem Band).
- Becker, G.S.* (1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens (The Economic Approach to Human Behaviour, 1976). 2. Aufl., Tübingen.
- Birnbacher, D.* (1993): Welche Ethik ist als Bioethik tauglich? *Information Philosophie* 5, 6–19.
- Bohnet, I./Frey, B.S.* (1994): Kooperation, Kommunikation und Kommunitarismus. Eine experimentelle Analyse. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 46, 453–463.
- Boulding, K.E.* (1973): Ökonomie als eine Moralwissenschaft. In: Vogt, W. (Hg.): Seminar: Politische Ökonomie: Zur Kritik der herrschenden Nationalökonomie. Frankfurt/Main, 103–125.
- (1981): Ökonomie als eine Moralwissenschaft. In: Höffe, O./Kadelbach, G./Plumpe, G. (Hg.): *Praktische Philosophie/Ethik 2*. Frankfurt/Main, 2, 66–82.
- Buchholz, W.* (1994): Weniger ist mehr. In: Nutzinger, H.G. (Hg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven II*. Berlin, 177–193.
- Emunds, B.* (1995): Von einem Frosch, der kein Prinz ist. Oder: Warum die ökonomische Rationalität nicht diskursethisch transformiert werden kann. In: Lesch, W./Bondolfi, A. (Hg.): *Theologische Ethik im Diskurs*. Tübingen, 313–344.
- Enderle, G.* (1993): *Handlungsorientierte Wirtschaftsethik. Grundlagen und Anwendungen*. Bern.
- Frey, B.S.* (1981): *Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*. München.
- (1994): How Intrinsic Motivation Is Crowded Out and In. *Rationality and Society* 6 (3), 334–352.
- Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft* (1983): *Kirchen und wirtschaftliche Unternehmen im internationalen Spannungsfeld* (Thesen 1977: Die Aufgaben der christlichen Kirche. Die Aufgabe der wirtschaftlichen Unternehmen.- Leitlinien 1980: Leitlinien für die Internationale Geschäftstätigkeit. Leitlinien für das Verhalten der Kirchen im internationalen Bereich). 2. Aufl., Zürich.
- (1989): *Ethische Leitgedanken zur Anwendung der Gentechnologie im industriellen Umfeld*. Zürich.
- (1990): *Stellungnahme zur Petition „Entwicklung braucht Entschuldung“*. Zürich.
- (1992): *Bedrohung Treibhauseffekt: Notwendigkeit neuer Handlungsorientierung für ökologisches Wirtschaften*. Zürich.
- (1995): *Zur Arbeitslosigkeit in der Schweiz in den Neunziger Jahren: Ethische Leitlinien – Ursachenanalyse – Lösungsvorschläge*. Zürich.
- Günther, K.* (1988): *Der Sinn für Angemessenheit. Anwendungsdiskurse in Moral und Recht*. Frankfurt/Main.
- Habermas, J.* (1973): *Wahrheitstheorien*. In: Fahrenbach, H. (Hg.): *Wirklichkeit und Reflexion*. FS für W. Schulz. Pfullingen, 211 ff.
- (1981): *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt/Main.

- (1983): *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*. Frankfurt/Main.
 - (1986): *Moralität und Sittlichkeit. Treffen Hegels Einwände gegen Kant auch auf die Diskursethik zu?* In: Kuhlmann, W. (Hg.): *Moralität und Sittlichkeit*. Frankfurt/Main, 16–37.
 - (1991a): *Erläuterungen zur Diskursethik*. Frankfurt/Main.
 - (1991b): *Vom pragmatischen, ethischen und moralischen Gebauch der praktischen Vernunft*. In: Habermas, J. (Hg.): *Erläuterungen zur Diskursethik*. Frankfurt/Main, 100–118.
 - (1994): *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*. 4. Aufl., Darmstadt.
- Heienbrok, K./Przybylski, H./Segbers, F.* (Hg.) (1991): *Protestantische Wirtschaftsethik und Reform des Kapitalismus. 100 Jahre Evangelisch-sozialer Kongreß (SWI-Materialien; 6)*. Bochum.
- Hermes, E.* (1988): *Theoretische Voraussetzungen einer Ethik des wirtschaftlichen Handelns. F.A. von Hayeks Anthropologie und Evolutionstheorie als Spielraum wirtschaftsethischer Aussagen*. In: Hesse, H. (Hg.): *Wirtschaftswissenschaft und Ethik*. Berlin, 131–193.
- Hesse, H.* (Hg.) (1988): *Wirtschaftswissenschaft und Ethik*. Berlin.
- Höffe, O.* (1981): *Ethik im Diskurs von Philosophie und Einzelwissenschaften*. In: Höffe, O./Kadelbach, G./Plumpe, G. (Hg.): *Praktische Philosophie/Ethik. Reader zum Funkkolleg; 2*. Frankfurt/Main, 9–20.
- Homann, K.* (1994): *Einleitung: Ethik und Ökonomik. Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik*. In: Homann, K. (Hg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven I*. Berlin, 9–30.
- Homann, K./Blome-Drees, F.* (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Göttingen.
- Homann, K./Hesse, H./Böckle, F.* et al. (1988): *Wirtschaftswissenschaft und Ethik*. In: Hesse, H. (Hg.): *Wirtschaftswissenschaft und Ethik*. Berlin, 9–33.
- Homann, K./Pies, I.* (1994): *Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral*. *EuS* 5/1, 3–14.
- Horster, D.* (1994): *Konstruktive Überlegungen zu der Frage, wie die Moral im Ethikdiskurs nicht auf der Strecke bleibt [zur Kritik am Hauptartikel von A. Pieper, *Moralphilosophie* kontrovers, ebd.]*. *EuS* 5 (3), 385–387.
- Hume, D.* (1984): *Eine Untersuchung über die Prinzipien der Moral (1777)*. Übers. u. hrsg. v. G. Streminger. Stuttgart.
- Hutter, M.* (1994): *Wirtschaftsethische Welten, oder: Wie prämodern ist die Moderne?* *EuS* 5 (1), 30–33.
- Kant, I.* (1983): *Werke in zehn Bänden*. Herausgegeben von W. Weischedel. Darmstadt.
- Kissling, C.* (1993): *Gemeinwohl und Gerechtigkeit: Ein Vergleich traditioneller Naturrechtsethik und kritischer Gesellschaftstheorie (Studien zur theologischen Ethik; 48)*. Freiburg i.Ue., Freiburg i.B.
- Krueger, D.A.* (1994): *Can We Have Global Ethics in a Global Economy?* *Int. J. Value-Based Management* 7, 13–24.
- Küng, H.* (1990): *Projekt Weltethos*. 2. Aufl., München.

- Lesch, W.* (1995): Transformation theologischer Ethik. Zur theologischen Rezeption einer Diskurstheorie der Moral. In: Lesch, W./Bondolfi, A. (Hg.): Theologische Ethik im Diskurs: Eine Einführung. Tübingen, 1–24.
- Lesch, W./Bondolfi, A.*(Hg.) (1995): Theologische Ethik im Diskurs: Eine Einführung. Tübingen.
- Luhmann, N.* (1989): Die Wirtschaft der Gesellschaft. 2. Aufl., Frankfurt.
- Marshall, A.* (1964): Principles of Economics. 8. Aufl., London.
- Meran, J.* (1991): Ethik und Wirtschaft in philosophischer Sicht. In: Nutzinger, H.G. (Hg.): Wirtschaft und Ethik. Wiesbaden,
- Müller, D.* (1991): Les Fondements théologiques de l'éthique économique et leur opérationnalité. le supplément 177, 135–156.
- (1994): Die Eltern-Kind-Beziehung – Eine Frage von Gerechtigkeit und Solidarität. In: Peter, H.-B. (Hg.): Familie: Sieben Beiträge. Bern, 73–86.
- Nutzinger, H.G.* (1994a): Der Übergang zur Marktwirtschaft – Ein soziokulturelles Problem. ZEE 38.Jg., Nr. 2, 100–114.
- (1994b): Unternehmensethik zwischen ökonomischem Imperialismus und diskursiver Überforderung. In: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hg.): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik (St. Galler Beitr. z. Wirtschaftsethik; 13). Bern/Stuttgart/Wien, 181–214.
 - (1995): Zwischen Universalgeschichte und ökonomischem Imperialismus: Dritter Mensch oder *homo oeconomicus*? In: Nutzinger, H.G. (Hg.): Zwischen Nationalökonomie und Universalgeschichte. Alfred Webers Entwurf einer umfassenden Sozialwissenschaft in heutiger Sicht. Marburg, 223–254.
- Oldham, J.H.* (1937): Der Dienst der Kirche. In: Visser't Hooft, W.A./Oldham, J.H. (Hg.): Die Kirche und ihr Dienst in der Welt. Eine ökumenische Kirchenkunde der Gegenwart. Berlin, 91–244.
- Papst Johannes Paul II.* (1987): Enzyklika „Sollicitudo Rei Socialis“ (Die soziale Sorge der Kirche). Vatikanstadt.
- Peter, H.-B.* (1965): Die evangelische Soziallehre der Gegenwart. Rote Revue 44, 171–178, 191–211.
- (1983): Sozialethik und Entwicklungspolitik in der Schweiz (Nachdruck aus: Strohm,T. (Hg.): Christliche Wirtschaftsethik vor neuen Aufgaben. TVZ: Zürich 1980). ISE Entwicklungspolit. Diskussionsbeitr. 25, 1 (419) – 33 (451).
 - (1990): Hommage an den Neubegründer der Wirtschaftsethik in der Schweiz. Zum 80. Geburtstag von Arthur Rich. ISE texte 8, 1–9.
 - (1992a): Die Schweiz vor europapolitischer Weichenstellung. Eine Herausforderung an die Kirchen. In: Nembach, U. (Hg.): Informationes Theologiae Europae. Internationales ökumenisches Jahrbuch für Theologie, Bd. 1. Frankfurt/M./Berlin/Bern, 169–197.
 - (1992b): Die entwicklungspolitische Zusammenarbeit – ein ethisches Problem? In: Heidhues, F. (Hg.): Die Bundesrepublik Deutschland und die Dritte Welt. Kiel, 133–177.

- (1993a): Ein Wegbahner der Sozialethik (Hommage à Arthur Rich [1910-1992], Sonderheft Frühjahr 1993). ZEITSCHRIFT 42, 55–57.
- (1993b): Moral und Markt. Die Frage nach sozialetischen Kriterien für wirtschaftliches Handeln. ISE texte 8/93, 1–20.
- Peter, H.-B. / Roulin, A. / Schmid, D. / Villet, M.* (1990): Kreative Entschuldung – Désendettement créatif (ISE- Diskussionsbeiträge; 30). Bern.
- Peter, H.-B. / Ruh, H.* (1981): Einführender Kommentar zu den „Leitlinien für die internationale Geschäftstätigkeit“. In: Peter, H.-B. (Hg.): Dokumentation: Gesprächskreis Kirche / Wirtschaft. 2. Aufl., Adliswil, 3–8.
- Pförtner, S. / McCormick, R.A. / McBrien, R.P. / Schöpsdau, W. / Vidal, M.* (1994): Abschottung statt Dialog? Das Lehramt der Kirche und die Moral. Luzern.
- Phelps, E.S.* (1973): Die Rückständigkeit der Ökonomie. In: Vogt, W. (Hg.): Seminar: Politische Ökonomie. Frankfurt / Main, 21–36.
- Picht, G.* (1978): Zum philosophischen Begriff der Ethik. In: Frey, C. / Huber, W. (Hg.): Schöpferische Nachfolge. Festschrift Tödt. Heidelberg, 61–94.
- Pieper, A.* (1990): Ethik und Ökonomie: Historische und systematische Aspekte ihrer Beziehung. In: Biervert, B. / Held, M. / Wieland, J. (Hg.): Sozial-philosophische Grundlagen ökonomischen Handelns. Frankfurt / Main, 86–101.
- (1994): Moralphilosophie kontrovers: Zur Verwilderung der Sitten im Diskurs über das Sittliche (Hauptartikel und Replik). EuS 5 (3), 363–370, 415-422.
- Platon* (1990): Werke in 8 Bänden; griechisch und deutsch; deutsche Übersetzung von F. Schleiermacher. 2. Aufl., Darmstadt.
- Rich, A.* (1960): Die institutionelle Ordnung der Gesellschaft als theologisches Problem. ZEE 3, 233–244.
- (1962): Glaube in politischer Entscheidung: Beiträge zur Ethik des Politischen. Zürich.
- (1964): Christliche Existenz in der industriellen Welt. Eine Einführung in die sozialetischen Grundfragen der industriellen Arbeitswelt. 2., umgearb. u. erw. Aufl., Zürich.
- (1968): Personal und strukturell Böses in der menschlichen Existenz. In: Christliche und moderne Moral. Festgabe für Hendrik van Oyen zum 70. Geburtstag. Theol. Z. 24, 320–337.
- (1990): Wirtschaftsethik II. Marktwirtschaft, Planwirtschaft, Weltwirtschaft aus sozialetischer Sicht. Gütersloh.
- (1991): Wirtschaftsethik I. Grundlagen in theologischer Perspektive. 4. Aufl., Gütersloh.
- (1993): Mein Weg in der Sozialethik. In: Peter, H.-B. (Hg.): Gesellschaft – Kirche – Ethik. Bern, 65–79.
- Ruh, H.* (1991): Argument Ethik. Orientierung für die Praxis in Oekologie, Medizin, Wirtschaft, Politik. Zürich.
- Sass, H.-M.* (1988): Einleitung. In: Sass, H.-M. (Hg.): Medizin und Ethik. Stuttgart, 7 ff.

- Schelkshorn*, H. (1995): Diskursethik und lateinamerikanische Befreiungsethik. Zwei Varianten universalistischer Ethik. In: Lesch, W./Bondolfi, A. (Hg.): Theologische Ethik im Diskurs: Eine Einführung. Tübingen, 237–258.
- Schramm*, M. (1996): Ist Gary S. Beckers ‚ökonomischer Ansatz‘ ein Taschenspielertrick? Sozialethische Überlegungen zum ‚ökonomischen Imperialismus‘. In: Nutzinger, H.G. [im vorliegenden Band].
- Schulz*, W. (1989): Grundprobleme der Ethik. Pfullingen.
- Sen*, A.K. (1994): Economic Wealth and Moral Sentiments. Zürich.
- Stackhouse*, M.L. (1978): Gesellschaftstheorie und Sozialethik. ZEE 22, 275–295.
- Stübinger*, E. (1994): Normative Wirtschaftsethik – Georg Wünsch (1887–1964). Reminiszzenzen an einen fast vergessenen Begründer der evangelischen Wirtschaftsethik. ZEE 39, 57–64.
- Stückelberger*, C. (1988): Vermittlung und Parteinahme: Der Versöhnungsauftrag der Kirchen in gesellschaftlichen Konflikten. Zürich.
- Tödt*, H.-E. (1988): Perspektiven theologischer Ethik. München.
- Tugendhat*, E. (1984): Probleme der Ethik. Stuttgart.
- (1989): Zum Begriff und zur Begründung der Moral. In: Bellut, C./Müller-Schöll, H. (Hg.): Mensch und Moderne (FS H. Fahrenbach). Würzburg, 145–163.
 - (1994): Vorlesungen über Ethik. 2. Aufl., Frankfurt/Main.
- Ulrich*, H.G. (1991): Die Ökonomie Gottes und das menschliche Wirtschaften. Theologische Zugänge zur Wirtschaftsethik. In: Nutzinger, H.G. (Hg.): Wirtschaft und Ethik. Wiesbaden,
- Ulrich*, P. (1993): Wirtschaftsethik als Beitrag zur Bildung mündiger Wirtschaftsbürger. Ethica 1 (3), 227–250.
- (1990): Wirtschaftsethik auf der Suche nach der verlorenen ökonomischen Vernunft. In: Ulrich, P. (Hg.): Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik: Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie (St. Galler Beitr. z. Wirtschaftsethik; 4). Bern, 179–227.
 - (1993): Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft. 3., Aufl., Bern.
 - (1994): Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik – ein Rahmenkonzept. In: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hg.): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik. Bern, 75–108.
 - (1996): Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems. In: Nutzinger, H.G. [im vorliegenden Band].
- Wolf*, E. (1970): Barmen: Kirche zwischen Versuchung und Gnade. 2. Aufl., München.
- Wünsch*, G. (1927): Evangelische Wirtschaftsethik. Tübingen.
- Zwingli*, U. (1981): Der Kommentar von der wahren und falschen Religion (De vera et falsa religione commentarius) (1525). In: Finsler, G./Köhler, W./Rüegg, A./Kirchenrat des Kantons Zürich (Hg.): Ulrich Zwingli. Eine Auswahl aus seinen Schriften (übersetzt und hrsg. von G.F., W.K., A.R.). Zürich, 484–608.

Privatisierung volkseigenen Bodens in den neuen Bundesländern – eine rechtsphilosophische Perspektive

Von *Hans-Peter Weikard*¹, Potsdam

1. Einleitung

Für die Bürger der DDR bedeutete die Vereinigung der beiden deutschen Staaten im Oktober 1990 einen tiefgreifenden Wandel des Rechts-, Wirtschafts- und Gesellschaftssystems. Nicht nur die ökonomischen Anpassungsprozesse, sondern auch die Übertragung des westdeutschen Rechtssystems auf die östlichen Bundesländer haben die Frage nach der sozialen Gerechtigkeit im Transformationsprozess immer wieder in den Vordergrund der Diskussion geschoben. Eine wichtige Teilfrage ist hierbei die Zuweisung von Verfügungsrechten. Das Rechtssystem der DDR kannte Eigentumsformen, die dem Rechtssystem der Bundesrepublik fremd sind. Bei der Transformation des Rechtssystems muß also insbesondere geklärt werden, welche Rechtstitel des alten Systems welchen Rechtstiteln des neuen Systems entsprechen sollen. Das Volkseigentum wirft hier ein besonderes Problem auf.

Schon kurz nach dem Ende der SED-Herrschaft und noch vor der Vereinigung der beiden deutschen Staaten wurde die Treuhandanstalt gegründet und in §1 des Treuhandgesetzes festgeschrieben: „Das volkseigene Vermögen ist zu privatisieren“. Ein Verkauf von Unternehmen wurde vorbereitet, jedoch blieben in der öffentlichen Diskussion zunächst auch alternative Privatisierungsstrategien, wie etwa die Vergabe von Anteilscheinen, aktuell. Nach der Vereinigung am 3. 10. 1990 begann dann aber zügig der Verkauf von Volkseigentum durch die Treuhandanstalt. Mit dem Ende des Jahres 1994 konnte die Privatisierungsarbeit als abgeschlossen bezeichnet werden, und die Treuhandanstalt wurde aufgelöst. An ihre Stelle trat die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben, die vor allem die Einhaltung der von der Treuhandanstalt geschlossenen Verträge garantieren soll.

Daß das volkseigene Vermögen privatisiert werden sollte, war unstrittig. Zur Debatte standen vor allem das „wie“ der Privatisierung, aber auch bestimmte Einzel-

¹ Ich danke Silke Gabbert und den den Mitgliedern des Ausschusses für hilfreiche Hinweise.

entscheidungen der Treuhandanstalt. Die Geschwindigkeit, mit der die Privatisierungsarbeit durchgeführt wurde, bzw. laut gesetzlichem Auftrag durchgeführt werden mußte, ließ allerdings kaum Zeit, diese Debatte gründlich und mit wohlfundierten Argumenten zu führen. Es gibt jedoch einen Ausnahmebereich, in dem das „wie“ der Privatisierung über einen längeren Zeitraum diskutiert wurde: der land- und forstwirtschaftlich genutzte volkseigene Boden. Hier ist erst im September 1994, als in den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen die Privatisierung schon fast abgeschlossen war, die Entscheidung über das Privatisierungskonzept gefallen.² Die Privatisierung der land- und forstwirtschaftlich genutzten Flächen ist mit Fragen der Entschädigung gekoppelt und im Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz (EALG) geregelt worden.

Bei dem Versuch einer Beurteilung der im EALG umgesetzten Bodenprivatisierungspolitik³ sind zwei Fragen von grundsätzlicher Bedeutung zu beantworten. Die erste Frage ist, warum sich Boden überhaupt in Privateigentum befinden soll. Diese Frage wird im allgemeinen mit der Effizienz einer auf Privateigentum beruhenden, marktwirtschaftlichen Ordnung beantwortet. Kritische Einwände gegen diese Antwort betonen dagegen Gerechtigkeitsaspekte und verweisen darauf, daß Ungleichverteilungen und Ausbeutung Folgen des Privatbesitzes an Produktionsmitteln sein können.⁴ Diese Diskussion ist auch nach dem Zerfall der sogenannten sozialistischen Staaten in Mittel- und Osteuropa noch nicht abgeschlossen und wird die politische Philosophie auch weiterhin beschäftigen. Im folgenden soll aber nicht diese Frage behandelt werden. Der Hinweis auf die Effizienz einer auf Privateigentum beruhenden, marktwirtschaftlichen Ordnung soll im Rahmen dieses Beitrags als gültig und hinreichend akzeptiert werden.

In bezug auf die Gerechtigkeit einer auf Privateigentum beruhenden Eigentumsordnung gibt es noch eine zweite grundsätzliche Frage. Akzeptiert man, daß es Privateigentum geben soll, dann ist zumindest die Ausgangsverteilung der Verfügungsrechte relevant für die Gerechtigkeit der Eigentumsordnung. Privatisierung bedeutet die Zuweisung von zunächst gesellschaftlichen (oder staatlichen) Verfügungsrechten an einzelne Individuen. Sofern also überhaupt Privateigentum an Boden bestehen soll, ist nun zu fragen, welche Ausgangsverteilung dieses Eigentums als gerecht bezeichnet werden kann.

Verfügungsrechte, ihre Sicherung und ihr Austausch bilden den Mittelpunkt gesellschaftlicher Organisation. Im politischen Prozeß werden Verfügungsrechte de-

² Die Ursachen für eine Ausnahmestellung der Landwirtschaft sind vielfältig und nicht eindeutig geklärt. Ein Versuch einer Erklärung findet sich in *Gabbert* (1995).

³ Mit „Boden“ meine ich im folgenden immer nur den land- und forstwirtschaftlich genutzten volkseigenen bzw. ehemals volkseigenen Boden.

⁴ So etwa *Roemer* (1988) oder *Grunebaum* (1990). *Gossen* (1854, 250 ff) bezieht die Position, daß zwar im allgemeinen Privateigentum an Produktionsmitteln bestehen soll; Bodeneigentum soll jedoch ausgenommen sein, da Bodeneigentümern, zumindest wenn sie Erstaneigener sind, eine (unverdiente) Rente zufließt.

finiert, modifiziert und die mit Verfügungsrechten verbundenen Verpflichtungen bestimmt (Rechtssetzung). Aufgabe des Staates als Ordnungsmacht ist die Sicherung von Verfügungsrechten. Das Wirtschaftssystem ist für sein Funktionieren ganz wesentlich auf wohldefinierte und durchsetzbare Verfügungsrechte angewiesen. Ökonomische Betrachtungen setzen Verfügungsrechte und ihre kostenlose Durchsetzbarkeit meist voraus. Erst in der neueren institutionenökonomischen Literatur werden die Kosten der Durchsetzung von Verfügungsrechten explizit in die Betrachtung einbezogen. Zu der Frage der Neuzuweisung von Verfügungsrechten haben Ökonomen jedoch im allgemeinen nichts zu sagen, ausgenommen vielleicht den Hinweis, daß es im Hinblick auf eine effiziente Marktallokation nicht darauf ankommt, wer die Verfügungsrechte besitzt, sondern nur darauf, daß sie wohldefiniert sind (Coase-Theorem). Im übrigen, dies scheint die verbreitetste Auffassung zu sein, hätten sich mit dieser Frage die Philosophen zu befassen. Diese letztere Auffassung beruht natürlich darauf, daß, wenn es um die Zuweisung von Verfügungsrechten geht, Fragestellungen von Recht und Gerechtigkeit berührt werden.

Unter Geltung des Coase-Theorems könnte man daraus nun die Schlußfolgerung ziehen, daß im arbeitsteiligen Wissenschaftsbetrieb Philosophen und Ökonomen nur ihre jeweils spezialisierten und voneinander abgegrenzten Fragestellungen zu bearbeiten hätten. Jedoch sind die Voraussetzungen für die Geltung des Coase-Theorems im allgemeinen nicht erfüllt. Selbst wenn Verfügungsrechte wohldefiniert sind, so ist ihre Durchsetzung doch nicht kostenlos. Darüber hinaus mag die Effizienz des ökonomischen Systems in kurzfristiger Betrachtungsweise verteilungsinvariant sein, langfristig jedoch wird die Kapitalbildung (einschließlich Humankapital) von der Verteilung abhängen. Disziplinäre Arbeitsteilung bringt hier schwerlich adäquate Resultate.

Gleichwohl sollen in diesem Beitrag nicht Effizienz, sondern Gerechtigkeitsaspekte der Zuweisung von Verfügungsrechten im Vordergrund stehen. Ich will im folgenden versuchen, die philosophische Diskussion um die Schaffung von privaten Eigentumsrechten nachzuzeichnen. Dies kann natürlich nur bruchstückhaft geschehen. Die Auswahl der Bruchstücke erfolgt im Hinblick auf die konkrete Frage der (Re-)Privatisierung des vormals volkseigenen Bodens in den fünf neuen Bundesländern. Ziel dieses Beitrags ist, das im EALG festgeschriebene Privatisierungsverfahren philosophisch zu rekonstruieren und die Legitimität der getroffenen Regelungen zu überprüfen. Dabei wird sich zugleich zu erweisen haben, ob und wie philosophische Theorien der Verteilungsgerechtigkeit in diesem Fall zur Anwendung gebracht werden können.

2. Verteilungsgerechtigkeit und Eigentum

Die philosophischen Theorien der Verteilungsgerechtigkeit lassen sich in zwei große Gruppen einteilen.⁵ Die einen versuchen, einen gerechten Zustand zu definieren, der durch ordnende Eingriffe (wie etwa Besteuerung) hergestellt und erhalten wird. Gerechtigkeitstheorien dieser Art suchen gerechte Verteilungsmuster (wie etwa „jedem das Gleiche“ oder „jedem das Seine“) zu bestimmen.

Andere Theorien, dies sind insbesondere die liberalen Gerechtigkeitstheorien, suchen nach historischen Kriterien. Danach wird nicht ein Zustand als solcher, sondern aufgrund seines Zustandekommens als gerecht oder ungerecht beurteilt. Es werden Prinzipien gerechter Eigentumsaneignung und Eigentumsübertragung gesucht.

Eine erste, vorläufige Zuordnung eigentumspolitischer Maßnahmen zu diesen beiden Typen von Gerechtigkeitstheorien würde die Bodenreform der sowjetischen Militäradministration von 1945 sicherlich den Zustandstheorien zuordnen. Durch die Umverteilung wurde eine Gleichverteilung des Bodeneigentums unter der landwirtschaftlichen Bevölkerung angestrebt. Die aktuelle Verteilung des Bodeneigentums war das Kriterium, nicht ihr Zustandekommen.⁶

Privatisierung ist demgegenüber einer historischen Gerechtigkeitstheorie zuzuordnen. Sind Eigentumsrechte erst einmal zugeteilt, dann können sich durch Transfers (Verkauf, Schenkung, Erbschaft) im Ablauf der Geschichte sehr unterschiedliche Verteilungen herausbilden. Der Zustand ist also veränderbar, und nach einigen Dekaden müssen die Verteilungsmuster, die entstanden sind, einer Zustandstheorie der Gerechtigkeit nicht mehr entsprechen. Aus der Sicht einer historischen Gerechtigkeitstheorie ist dies aber irrelevant, jedenfalls wenn die Ausgangsverteilung gerecht war.

Privatisierung ist grundsätzlich von einer historischen Gerechtigkeitstheorie geleitet. Eine Beurteilung der Bodenprivatisierung soll daher im Lichte einer solchen Theorie versucht werden.⁷ Die prominenteste dieser Theorien ist die liberale Eigentumstheorie, die im Anschluß an Ideen von John Locke in jüngerer Zeit besonders von Robert Nozick in *Anarchy, State, and Utopia* wieder aufgegriffen worden ist. An ihr orientiert sich die folgende Betrachtung, da Lockes Eigentumstheorie den Eigentumsbegriff moderner Staaten mit marktwirtschaftlicher Ordnung, also den Begriff des Privateigentums, entscheidend geprägt hat. In der rechtsphilosophischen Diskussion des Eigentums ist der Liberalismus eng mit dem Begriff des Privateigentums verbunden. Daher soll nun eine kurze Skizze der Locke-

⁵ Ich folge hier *Nozick* (1974, 153 ff).

⁶ Diese vorläufige Einschätzung wird nach genauerer Betrachtung im nächsten Abschnitt noch zu modifizieren sein.

⁷ Eine Kritik der Privatisierung aus der Sicht einer Zustandstheorie wäre ebenso einfach wie unergiebig. Es würde genügen zu zeigen, wie eine Kette von Transfers zu ungerechten Verteilungsmustern führen kann.

Nozick'schen Theorie gegeben werden. Dies geschieht mit der Zielsetzung aufzuzeigen, ob sich die Bodenprivatisierungspolitik als gerecht im Sinne dieser Theorie rekonstruieren läßt.

Nozick (1974, 151) formuliert zwei Grundprinzipien legitimen Eigentums:

- „1. A person who acquires a holding in accordance with the principle of justice in acquisition is entitled to that holding.
2. A person who acquires a holding in accordance with the principle of justice in transfer, from someone else entitled to the holding, is entitled to the holding“

Daraus bestimmt sich indirekt, welche Eigentumstitel legitim sind:

- „3. No one is entitled to a holding except by (repeated) applications of 1 and 2.“

Um diese Grundprinzipien inhaltlich zu füllen, ist es notwendig, Prinzipien gerechter Aneignung und Prinzipien gerechten Transfers zu bestimmen. Nozick liefert eine solche Theorie nicht, zumindest nicht in geschlossener, vollständig ausgearbeiteter Form. Jedoch ist das wichtigste Prinzip gerechter Transfers die Freiwilligkeit. Dieses wird bei Marktprozessen und Schenkungen erfüllt, nicht jedoch bei der Besteuerung.⁸ Die Freiheit, über das eigene Eigentum zu verfügen, liegt im Konflikt mit jedem zustandsorientierten Gerechtigkeitsbegriff. Durch freiwillige Transfers kann jedes denkbare Verteilungsmuster durchbrochen werden. So können sich aus einem Zustand der Gleichverteilung große Ungleichverteilungen ergeben; oder das Verteilungsmuster „jedem nach seinem Verdienst“ ist z. B. nach einer Erbschaft nicht mehr erfüllt. Beinhaltend Eigentumsrechte die Freiheit, von seinem Eigentum nach Gefallen Gebrauch zu machen⁹ und sie beliebig zu transferieren, so ist dies nur mit historischen, nicht aber mit Zustandsprinzipien der Gerechtigkeit zu vereinbaren.

Vor den Transfers steht jedoch die Erstaneignung, d. h. die Schaffung privater Eigentumstitel. Welche Prinzipien sollen für eine gerechte Erstaneignung von privaten Eigentumstiteln gelten? Diese Frage steht zumeist etwas im Hintergrund der Betrachtung, da sie für viele Probleme keine Relevanz zu haben scheint. In modernen Gesellschaften mit ausdifferenziertem Rechtssystem sind die Verfügungsrechte an knappen Gütern schon verteilt. Prinzipien gerechter Aneignung gehören eher in frühere Jahrhunderte¹⁰, haben aber auch für grundsätzliche Betrachtungen Bedeutung. So stehen in Lockes Eigentumstheorie, die er in seinem *Second Treatise of Government* (1690) entworfen hat, Prinzipien der gerechten Aneignung im Vordergrund. In einem Ausgangszustand ohne Privateigentum kann sich jeder einzelne

⁸ „Taxation of earnings from labor is on a par with forced labor.“ Nozick (1974, 169).

⁹ Eigentumsrechte sind dennoch keine unbeschränkten Rechte. Wer ein Auto besitzt, kann davon nur im Rahmen der Straßenverkehrsordnung Gebrauch machen. Eine Erörterung der ‚Feinheiten‘ des Begriffs „Privateigentum“ findet sich in *Honoré* (1961).

¹⁰ Eine Ausnahme sind hier Umweltgüter, für die im Zuge der Ausgestaltung des Umweltschutzrechts erstmals Verfügungsrechte definiert werden.

die Ressourcen der Natur in Verbindung mit eigener Arbeit aneignen. Wer Früchte sammelt oder Land bebaut, erwirbt Eigentum an diesen Früchten bzw. dem bebauten Land (sect. 28, 32-34). Diese Möglichkeit, Eigentum zu erwerben, stellt Locke unter eine Bedingung (proviso): Es soll für andere genug von gleicher Qualität übrig bleiben (sect. 27). Für knappe Güter scheint diese Bedingung gar nicht erfüllbar zu sein. Locke verweist jedoch auf zwei Dinge, die die Bedeutung der Bedingung einschränken. Erstens besteht der Nutzen der Ressourcen der Natur letztlich in ihrem Konsum durch einzelne Individuen. Wenn sich niemand etwas aneignen dürfte, wäre der Reichtum der Natur nutzlos und die Menschen müßten verhungern (sect. 28). Zweitens, dies gilt für die Aneignung des Bodens, erhöht die private Aneignung die Produktivität: Wenn Boden in Besitz genommen und kultiviert wird, kann ein Vielfaches an Nutzbarem erzeugt werden als ohne dessen Inbesitznahme (sect. 37).¹¹ Lockes Argumente, an die sich *Nozick* (1974, 174ff) anschließt, rechtfertigen die Erstaneignung nicht vertragstheoretisch, sondern naturrechtlich. Die Aneignung der Ressourcen der Natur ist nicht an die Zustimmung der anderen gebunden, und dies obwohl das Privateigentum nicht aus einem eigentumslosen Zustand hervorgeht, sondern aus Gemeinschaftseigentum (*Locke* 1690, sect. 25). Für knappe Güter scheint dies ganz unangemessen zu sein; und zwar einerseits deswegen, weil Eigentumsrechte nicht ein Verhältnis einer Person zu einem Gut darstellen, sondern weil sie, wie alle Rechte, ein Verhältnis zwischen Personen bestimmen. Andererseits scheint es besonders naheliegend zu sein, daß nur alle gemeinsam über Gemeinschaftseigentum verfügen sollten.¹² Die Erstaneignung von Gütern würde dann in einem Gesellschaftsvertrag geregelt.¹³

Dieser Einwand sei zunächst zurückgestellt. Es wird sich aber im weiteren zeigen, daß er einer Anwendung der Locke-Nozick'schen naturrechtlichen Konzeption der Eigentumsaneignung auf die Bodenprivatisierung im Wege steht. Zuvor ist noch eine weitere Schwierigkeit anzusprechen. Unter welchen Bedingungen können Güter Gegenstand einer privaten Aneignung sein? Ist es hinreichend, daß sie sich in gesellschaftlichem Eigentum befinden, oder müssen weitere Bedingungen gelten? Locke unterscheidet das Gemeinschaftseigentum des Naturzustandes von solchem, das qua staatlicher Ordnung Gemeinschaftseigentum ist (sect. 35). Erstes steht zur Aneignung frei, während letzteres, da es auf vertraglicher Ordnung

¹¹ Dazu ausführlicher *Macpherson* (1962), Kapitel V.

¹² Für Locke ist dies nicht so, weil die natürlichen Rechte und das natürliche Eigentum ihre Geltung noch vor jeder gesellschaftlich-staatlichen Ordnung beanspruchen. „But I shall endeavour to shew, how Men might come to have a *property* in several parts of that which God gave to Mankind in common, and without express Compact of all Commoners.“ (sect. 25) Es ist jedoch schwer, den Begriff „commoners“ unter den Bedingungen des Naturzustandes zu verstehen. Wie kann es Gemeinschaftseigentum ohne gemeinschaftliche Verfügung geben?

¹³ Bei seinem Einwand gegen die Idee, zu einer Aneignung die Zustimmung der anderen einzuholen, scheint Locke die mit der Zustimmung verbundenen Transaktionskosten im Auge zu haben. „If such a consent was necessary, Man had starved, notwithstanding the Plenty God had given him.“ (sect. 28).

beruht, nur mit Zustimmung der anderen privatisiert werden kann. Bei der Anwendung der Locke-Nozick'schen Theorie ist also die Frage zu entscheiden, zu welcher dieser beiden Kategorien des Gemeinschaftseigentums das zu privatisierende Gut gehört. Fällt es in letztere Gruppe, so ist zu klären, ob sich der Eigentumsanspruch der Gemeinschaft aus Prinzipien gerechter Aneignung und gerechter Transfers ableiten läßt. Diese Frage hat für das hier anstehende Problem der Bodenprivatisierung besondere Brisanz, da das Gemeinschaftseigentum an Boden durch Enteignungen entstanden ist. Die Enteignung ihrerseits wäre aber nur dann gerechtfertigt, wenn die vorher geltenden Eigentumstitel nicht auf den Prinzipien gerechter Aneignung und gerechter Transfers beruht hätten. Damit ist nun auch die Frage aufgeworfen, ob es, um die Legitimität eines Eigentumstitels zu zeigen, notwendig ist, die gesamte Kette der Transfers bis hin zur ersten Aneignung zurückzuverfolgen.¹⁴ Was aber, wenn dies nicht möglich ist, oder wenn die Kette durch einen ungerechten Transfer, wie Diebstahl oder Raub, unterbrochen ist? *Nozick* (1974, 152) stellt eine Reihe von Fragen, ohne jedoch eine Antwort zu geben:

„If past injustice has shaped present holdings in various ways, some identifiable and some are not, what now, if anything, ought to be done to rectify these injustices? What obligations do performers of injustice have toward those whose position is worse than it would have been had the injustice not been done? [...] How far back must one go in wiping clean the historical slate of injustices?

Eine historische Theorie des gerechten Eigentums muß Prinzipien des Ausgleichs früherer Ungerechtigkeiten finden. Für die Bestimmung des Ausgleichs müssen erstens historische Informationen und zweitens Hypothesen darüber, welchen Gang die Ereignisse genommen hätten, wenn die Ungerechtigkeit nicht begangen worden wäre, herangezogen werden.

Die Frage der Legitimität des Eigentums bzw. der Bestimmung des Ausgleichs erfordert einen kurzen Blick in die Geschichte.

3. Kurzer Abriss der Geschichte des Bodeneigentums in Ostdeutschland

Verfolgt man die Kette der Bodeneigentumstransfers zurück, um die Legitimität des Eigentums festzustellen, so wird die Bedeutung einer Theorie des gerechten Ausgleichs für unfreiwillige Transfers offenbar. Es tritt aber außerdem ein anderes konzeptionelles Problem auf. Privateigentum als vollständiges Verfügungsrecht ist nur eine Form des Eigentums. In der Geschichte gab es nun nicht nur Transfers privaten Eigentums, sondern auch Wechsel von Eigentumsformen. Zwei Übergänge zwischen Eigentumsformen sind hier zu nennen.

¹⁴ *Lawson* (1994) kritisiert die philosophischen Eigentumstheorien, weil sie diese Frage vernachlässigen.

3.1 Vom Lehen zum Privateigentum

Vom Mittelalter bis ins 18. und frühe 19. Jahrhundert war das Bodeneigentum lehensrechtlich organisiert. Die Bauern als Landnutzer waren in aller Regel abhängig von den adeligen Grundherren. Die Freizügigkeit der Bauern war eingeschränkt. Ihre Bodennutzungsrechte waren verbunden mit Lieferverpflichtungen und eher einem Pachtverhältnis als privatem Eigentum vergleichbar. Der niedere Adel war als Lehensnehmer seinerseits dem Landesfürsten zu Abgaben und Kriegsdiensten verpflichtet und kann kaum als Eigentümer des Bodens bezeichnet werden. Lehensfreies Bodeneigentum (Allodium) war die Ausnahme. In Preußen wurden erst durch die Agrarreformen von 1807/1810 die lehensrechtlichen Grundlagen beseitigt und Privateigentum an Boden eingeführt (Allodifikation).¹⁵ Die Allodifikation ist nun aber weder einfach ein Transfer von Eigentumstiteln noch eine Erstaneignung bisher eigentumslosen Bodens. Es fällt schwer, auf die mit der Agrarreform verbundenen rechtlichen und sozialen Umwälzungen das Locke-Nozick'sche Konzept gerechter Eigentumsaneignung und -übertragung anzuwenden. Im Ergebnis haben die Agrarreformen in Ostdeutschland zu einer Stärkung der auch vorher schon dominierenden Gutswirtschaften geführt. Den Bauern wurde das Eigentum an Hofstelle und Inventar nach Abtretung von Boden an ihre ehemaligen Grund- und Leibherren übertragen. Im Zuge der Agrarreform sind etwa 400000 ha Bauernland an 1200 ostelbische Güter gefallen. „Preußen war, im ganzen gesehen, nach Abschluß der Agrarreformen in noch stärkerem Maße als vorher ein vom Großgrundbesitz bestimmtes Land“ (Mieck 1992, 30). Die Neuregelung der Eigentumsrechte kann im Sinne Lockes nicht als Austausch von Rechten (etwa Freizügigkeit gegen Boden) interpretiert werden; denn die Beschränkung der Freizügigkeit verletzt ohnehin schon die natürlichen Rechte der abhängigen Bauern. Im Rahmen der Locke-Nozick'schen Eigentumstheorie müßte die Allodifikation wohl eher als Erstaneignung aufgefaßt werden. Dem entgegen ist aber der Boden nicht aus einem besitzlosen Zustand in Privateigentum übergegangen, sondern eben aus einer anderen Eigentumsform. Hier zeigt sich eine Beschränkung der Anwendbarkeit Locke-Nozick'schen Eigentumstheorie.

3.2 Vom Privateigentum zum Volkseigentum

Die sowjetische Militäradministration hat in Ostdeutschland in den Jahren 1945 bis 1949 eine Bodenreform durchgeführt. Dabei wurden alle Betriebe mit einer Fläche von über 100 ha sowie führende Nationalsozialisten und Kriegsverbrecher entschädigungslos enteignet. Der weitaus überwiegende Teil der Flächen wurde an

¹⁵ Das Oktoberedikt von 1807 beseitigte die Erbuntertänigkeit und führte die Freiheit der Berufswahl und des Grundstücksverkehrs ein. Dazu Mieck (1992, 29 ff) und die dort angegebene Literatur.

etwa 544 000 landarme und landlose Bauern verteilt, denen im Durchschnitt 4 ha zugeteilt wurden. (Immler 1971, 30) Die Bauern erhielten jedoch kein volles Privateigentum an Bodenreformland. Der Besitz war vielmehr an Selbstbewirtschaftung geknüpft, und eine Veräußerung war nicht möglich. Wer aus der Landwirtschaft ausschied, dessen Land fiel in der Regel in den Bodenfonds zurück und wurde somit zu Volkseigentum.

Aus der Sicht der Locke-Nozick'schen Eigentumstheorie können Enteignungen gerechtfertigt sein, wenn der Großgrundbesitz Lockes Bedingung für die gerechte Erstaneignung verletzt, daß für andere genug von gleicher Qualität übrigbleibt, oder wenn er auf ungerechten Transfers beruht. Letzteres könnte nach dem Verlauf der preußischen Agrarreformen angenommen werden. Die Lockesche Bedingung liefert ein Argument für die Legitimität der Enteignungen, wenn die Produktivität des Bodens durch die Aneignung nicht entsprechend gesteigert wird, die Bewirtschaftung der Flächen durch die Großgrundbesitzer also weniger intensiv wäre. In diesem Fall wäre allerdings eine vollständige Enteignung, wie geschehen, nicht gerechtfertigt. Da die Enteignungen nur die über 100 ha großen Betriebe betrafen, hätten man den Enteigneten 100 ha belassen müssen. In jedem Fall aber hätte den enteigneten Großgrundbesitzern zumindest soviel Fläche belassen werden müssen, wie die Begünstigten der Bodenreform erhalten haben, also etwa 4 ha. Eine vollständige und entschädigungslose Enteignung ist nicht legitimierbar, und es ist daher geboten, einen Ausgleich für einen Teil der Enteignungen zu schaffen. Das war auch die Auffassung des Verfassungsgerichts, dessen Argumente im folgenden betrachtet werden sollen.

4. Das Bundesverfassungsurteil

Die Geschichte des Bodeneigentums läßt es auf den ersten Blick unplausibel erscheinen, daß es sich bei dem Volkseigentum um Boden handelt, der für eine Erstaneignung zur Verfügung steht. Zu bedenken ist jedoch, daß die friedliche Revolution vom November 1989 einen Systemwechsel bedeutete. Das Volkseigentum, das nach Maßgabe des Treuhandgesetzes in dieser Form nicht bestehen bleiben sollte, war gesellschaftliches Eigentum einer neuen Gesellschaft (oder jedenfalls einer Gesellschaft mit neuer Organisation). Das Bodenreformland befand sich zum Teil im Volkseigentum, zum Teil im individuellem Besitz, der aber, wie erwähnt, mit Verfügungsbeschränkungen verbunden war. Durch ein Gesetz vom 6. März 1990 wurden die Verfügungsbeschränkungen aufgehoben, und der faktische Besitz wurde zu Eigentum. Aus der Perspektive einer sich gerade etablierenden neuen Gesellschaftsordnung könnte dies als Ersteigentum interpretiert werden. Jeder bekommt zunächst einen Eigentumstitel an seinem tatsächlichen Besitz, der als durch eigene Arbeit im Naturzustand erworben gedacht werden kann. Das, was sich in niemandes unmittelbarem Besitz befindet, das Volkseigentum, ist gesellschaftliches Eigentum. Es steht zur Privatisierung durch Vertrag, nicht jedoch zur indivi-

duellen Aneignung zur Verfügung, da bei weiteren individuellen Aneignungen Lockes Bedingung nicht erfüllt wäre.

Mit diesem Argumentationsmuster, den Status quo beim Systemwechsel als hypothetischen Naturzustand zu interpretieren und die in ihm etablierten Eigentumsrechte anzuerkennen, könnte man die Politik der DDR vom November 1989 bis zur Vereinigung der beiden deutschen Staaten im Oktober 1990 beschreiben.

Die politischen Entscheidungen der Zeit nach dem Oktober 1990 beschreibt dieses Interpretationsmuster jedoch nicht mehr. Im Einigungsvertrag erhielt die Restitution der unter der SED-Herrschaft Enteigneten Vorrang vor einer Privatisierung. Damit wurden Eigentumsansprüche als gültig akzeptiert, die faktisch zur Zeit der Wende nicht bestanden, aber historisch legitimiert erschienen. Eigentumsansprüche lassen sich also nicht mehr als Erstaneignungen rekonstruieren, sondern die Kette der Transfers wird bis vor die Zeit der Wende zurückverfolgt.¹⁶ Jedoch sollten die Enteignungen der Bodenreform weiter Bestand haben. Gegen diese im Einigungsvertrag festgeschriebene Politik hat eine Gruppe von ehemaligen Eigentümern Klage beim Bundesverfassungsgericht erhoben. Nach ihrer Argumentation ist es eine grundgesetzwidrige Willkür, die Kette der Transfers nur bis zu einem bestimmten Zeitpunkt zurückzugehen. Dies verstöße insbesondere gegen den Gleichheitsgrundsatz (Art. 3(1) GG).

Das Bundesverfassungsgericht hat in seinem Urteil vom 23. 4. 1991 erklärt, daß die Enteignungen der Bodenreform zwar nicht mit der Verfassungsordnung der Bundesrepublik vereinbar seien, sie seien aber dennoch wirksam. Ein wesentliches Argument des Verfassungsgerichts war dabei, daß die Eigentumsgarantie des Art. 14 GG nicht für einen Systemwechsel gelten kann. In bezug auf den der Geltung des Grundgesetzes vorausgegangenen Systemwechsel sei Art. 14 GG kein Abwehrrecht, sondern eine Wertentscheidung (BVerfG 1991, 110). Daß die Enteignungen sowohl zeitlich vor Geltung des Grundgesetzes als auch territorial außerhalb des Geltungsbereichs des Grundgesetzes stattgefunden hätten, schließt eine Verpflichtung zur Restitution aus (BVerfG 1991, 112). Die Frage, die zur Entscheidung stand, war nicht, ob die faktischen Eigentumsverhältnisse aus einer Kette gerechter Transfers hervorgegangen sind. Die entschädigungslosen Enteignungen der Bodenreform sind nach der Lockeschen Theorie ebenso wie nach der Auffassung des Verfassungsgerichts Unrecht. Zu klären war die Frage, ob die Enteignungen im Sinne eines Ausgleichs rückgängig gemacht werden müssen.

Hier wird ein Problem der Lockeschen Theorie deutlich. Die im Naturzustand erworbenen Eigentumsrechte genießen zunächst keinerlei staatlichen Schutz, da sie ja schon vor jeder staatlichen Ordnung gelten. Bei einer Verletzung der natürlichen Rechte im Naturzustand darf jeder selbst für Ausgleich und Strafe sorgen

¹⁶ Dadurch wird dann eine Prüfung der Legitimität eines Eigentumstitels in jedem Einzelfall notwendig. Das dazu eingesetzte Bundesamt zur Regelung offener Vermögensfragen läßt verlauten, daß die Abarbeitung aller geltend gemachten Rückübertragungsansprüche noch 10-15 Jahre dauern wird.

(Locke 1690, sect. 11-13). Sobald ein Verfassungsvertrag in kraft tritt, wird es zur Aufgabe des Staates, Eigentumsrechte zu sichern. Der Naturzustand kann, streng genommen, erst dann als überwunden gelten, wenn die Verfassungsordnung auch jedermans natürliche Eigentumsrechte anerkennt. Dazu gehört, daß die Herstellung der gerechten Eigentumsordnung am Anfang eine staatliche Aufgabe ist. Am Beginn der staatlichen Verfaßtheit der Gesellschaft muß also eine Überprüfung der Legitimität der faktisch bestehenden Eigentumstitel stehen.

Mit diesem Argument läßt sich die Entscheidung für eine Rückgabe der unter der SED-Herrschaft enteigneten Flächen rechtfertigen. Nicht rechtfertigen läßt sich jedoch die Ungleichbehandlung der Enteignungen vor und nach 1949. Der Standpunkt des Verfassungsgerichts, daß die Enteignungen der Bodenreform zwar Unrecht, aber wirksam seien, kann, ebenso wie die Begründung durch Verweis auf die zeitliche und räumliche Begrenztheit der Verfassung, aus dem Blickwinkel der Lockeschen Eigentumstheorie nicht gerechtfertigt werden. Die Ungleichbehandlung der Enteignungen vor und nach 1949 kann nur dann gerechtfertigt werden, wenn die Bodenreform als Ausgleich früherer Ungerechtigkeiten aufgefaßt wird und die neuverteilten Eigentumstitel als legitim gelten können. Das mag mit Verweis auf den Verlauf der Agrarreform im 18. und frühen 19. Jahrhundert ein vertretbarer Standpunkt sein – aber es ist nicht der Standpunkt des Verfassungsgerichts. Der eigentliche Grund für seine Entscheidung gegen die Rückgabe des Bodenreformlandes liegt im politischen Umfeld der Entscheidung. Die Sowjetunion und die Regierung der DDR hatten den Bestand der Bodenreform zur Bedingung für die deutsche Einheit gemacht. Da die deutsche Einheit in der alten Bundesrepublik ein Verfassungsziel war, mußte dieses Ziel gegen den Schutz des Eigentums abgewogen werden und wurde als höherrangig eingestuft (*BVerfG* 1991). Diese Position des Verfassungsgerichts ist mit einer individualistischen Position, wie etwa der von Nozick, nicht zu vereinbaren. Nozicks Minimalstaat sichert individuelles Eigentum und die Einhaltung von Verträgen (*Nozick* 1974, 26f). Darüber hinaus können keine übergeordneten (kollektiven) Staatsziele gerechtfertigt werden.

Das Urteil des Verfassungsgerichts ist der Versuch eines Kompromisses zwischen Kollektivzielen, die eine Umverteilung erfordern, und dem Schutz individuellen Eigentums. Dieser Kompromiß erkennt prinzipiell die Legitimität des Eigentums an, ordnet sie aber anderen Zielen unter. Letzteres bedeutet den Verzicht auf Restitution, ersteres verlangt nach einem Ausgleich für den Eigentumsverlust. Einen solchen Ausgleich hat das Verfassungsgericht in seinem Urteil ausdrücklich verlangt.

5. Das Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz

Um den verlangten Ausgleich zu schaffen, ist im September 1994 das Entschädigungs- und Ausgleichsleistungsgesetz (EALG) beschlossen worden. Im Gesetz

sind die Grundlagen festgelegt, nach denen Ausgleichszahlungen für Enteignete der Bodenreform zu bemessen sind. Gleichzeitig wird in diesem Gesetz aber auch die Privatisierung des vormals volkseigenen Bodens geregelt. Im Unterschied zu Baugrundstücken und Häusern, aber auch zur Privatisierung in den Bereichen Handel und Industrie sind die land- und forstwirtschaftlichen Flächen nicht nach Klärung etwaiger Restitutionsansprüche durch die Treuhandanstalt zum Verkauf angeboten worden.¹⁷ Statt dessen ist die Privatisierung mit dem zu leistenden Ausgleich verbunden worden.

Das EALG sieht vor, daß die Privatisierung nicht über einen freien Verkauf erfolgt, sondern daß die gegenwärtigen Bewirtschafter (Pächter) einen begrenzten Anteil der von ihnen bewirtschafteten Flächen erwerben können. Von den übrigen Flächen können dann ehemalige Eigentümer einen ebenfalls begrenzten Anteil erwerben. Der Kaufpreis ist festgelegt und liegt erheblich unter dem Verkehrswert der Flächen.¹⁸ Dadurch können die ehemaligen Eigentümer zusätzlich zu der ihnen zugemessenen Ausgleichszahlung eine Rente in Höhe der Differenz zwischen Verkehrswert und Kaufpreis realisieren. Sie erreichen damit für den Teil der Flächen, den sie zurückerwerben können, eine fast vollständige Kompensation. Die Möglichkeit des verbilligten Flächenerwerbs stellt für die Bewirtschafter, die in der Regel keine alten Eigentumsansprüche geltend machen können, eine Subvention dar; für ehemalige Eigentümer kann sie allerdings als Ausgleich für die ungerechtfertigten Enteignungen der Bodenreform gelten – immer vorausgesetzt, daß die Enteignungen tatsächlich ungerechtfertigt waren.

6. Einige Schlußbemerkungen

In diesem Beitrag habe ich den Versuch unternommen, die Regelungen im Zusammenhang mit der Bodenprivatisierung in den neuen Bundesländern aus dem Blickwinkel einer liberalen Eigentumstheorie zu betrachten. Dabei wird deutlich, daß sich die wesentlichsten politischen Entscheidungen mit dem Locke-Nozick'schen Begriff von rechtem Eigentum rekonstruieren lassen. Im Vordergrund steht dabei der Restitutionsgedanke. Nur dort, wo Restitution aus sachlichen oder politischen Gründen ausscheidet, ist eine Ausgleichsregelung getroffen worden. Politischen Erwägungen – in diesem Fall der Herstellung der staatlichen Einheit – Vorrang vor individuellen Eigentumsrechten einzuräumen, entspricht allerdings nicht der Theorie (*Locke* 1690, sect. 138). Die Grundzüge der Privatisierungspolitik folgen also einer liberalen Eigentumstheorie, jedoch wird diese Linie nicht konsequent durchgehalten. Das Kollektivziel der staatlichen Einheit bildet gewissermaßen eine Schranke des Privateigentums.

¹⁷ In den Bereichen Handel, Handwerk und Industrie war die Privatisierung am Ende des Jahres 1994 weitgehend abgeschlossen und die Treuhandanstalt ist aufgelöst worden.

¹⁸ Die Regelungen des EALG werden von *Klages* (1994) genauer beschrieben.

Die Bodenprivatisierungspolitik kann, wie jeder Kompromiß, und als solchen muß man sie verstehen, aus zwei Richtungen kritisiert werden. Einmal kann man eine konsequentere Umsetzung des liberalen Eigentumsgedankens der Verfassung verlangen. Auf der anderen Seite kann man die Vernachlässigung anderer Kollektivziele anmahnen. Die Rückübertragung der Flächen an ehemalige Eigentümer ist in den meisten Fällen eine Verteilung von Ost nach West und steht im Konflikt mit Verteilungszielen. Auch andere Gerechtigkeitsregeln scheinen verletzt zu sein. Zwar ist allen Enteigneten ohne Restitutionsanspruch eine Ausgleichszahlung zugemessen worden, ehemalige Bodeneigentümer erhalten jedoch die Möglichkeit eines subventionierten Rückkaufs. Bodeneigentum genießt damit gegenüber anderem Eigentum eine Vorzugsbehandlung. Es hätte dem Gleichheitsgrundsatz besser entsprochen, wenn Ausgleichsleistungen und Privatisierung nicht miteinander verbunden worden wären. Bei einer gerechten Ausgleichszahlung hätte eine Privatisierung durch freien Verkauf das gesellschaftliche Eigentum auf gerechte und effiziente Weise in privates Eigentum überführt.

Literatur

- Bundesverfassungsgericht* (1991): Urteil vom 23. 4. 1991. Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts 84 (Nr. 8), 90-132.
- Gabbert, S.* (1995): Die Entwicklung eines Privatisierungskonzeptes für ehemals volkseigene landwirtschaftliche Flächen – Ansätze zu einer politökonomischen Analyse. Göttinger Schriften zur Agrarökonomie, Heft 67. Göttingen.
- Gossen, H. H.* (1854): Entwicklung der Gestze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. 3. Auflage mit einem Vorwort von Dr. A. Hayek, Berlin 1927.
- Grunebaum, J. O.* (1990): Ownership as Theft. *The Monist* 73, 544-563.
- Honoré, A.M.* (1961): Ownership. In: *Oxford Essays in Jurisprudence*, herausgegeben von A.G. Guest. Oxford, 107-147.
- Immler, H.* (1971): Agrarpolitik in der DDR. Köln.
- Klages, B.* (1994): Privatisierung der Treuhandflächen. Braunschweig: Landbauforschung Völkenrode, Sonderheft 152, 105-120.
- Lawson, G.* (1994): Proving Ownership. *Social Philosophy and Policy* 11(2), 139-152.
- Locke, J.* (1690): *The Second Treatise of Government*. In: *Two Treatises of Government*, herausgegeben von P. Laslett, zweite Auflage, Cambridge 1967.
- Macpherson, C.B.* (1962): *The Political Theory of Possessive Individualism*. Oxford.
- Mieck, I.* (1992): Preußen von 1807-1850. Reformen, Restauration und Revolution. In: *Handbuch der preußischen Geschichte*. Band II, herausgegeben von O. Büsch. Berlin. 3-292.
- Nozick, R.* (1974): *Anarchy, State, and Utopia*. Reprinted, Oxford 1980.
- Roemer, J. E.* (1988): *Free to Lose. An Introduction to Marxist Economic Philosophy*. London.

Einkommensumverteilung – ein Weg zur Stabilisierung marktwirtschaftlicher Systeme?

Von *Volker Arnold**, Hagen

1. Einleitung

In allen entwickelten Marktwirtschaften finden in mehr oder weniger großem Umfang Einkommensumverteilungen statt. Der größte Teil der entsprechenden Aktivitäten wird in Deutschland durch öffentliche Institutionen abgewickelt¹. Diese staatlichen Umverteilungsaktivitäten stehen seit längerer Zeit im Zentrum der politischen Diskussion.

Die ökonomische Theorie trägt im Rahmen dieser Diskussion viel zur Beantwortung der Frage bei, wie sich entsprechende Transfers auf die Entscheidungen der betroffenen Wirtschaftssubjekte auswirken. Anders sieht das hingegen aus, wenn es um die Frage geht, warum es in demokratisch organisierten Volkswirtschaften überhaupt dazu kommt, daß eine Mehrheit von Leistungseinkommensbeziehern einer einkommensschwachen Minderheit Transfers in erheblichem Umfang zukommen läßt. Die Beantwortung dieser Frage bereitet zumindest solange Schwierigkeiten, wie man davon ausgeht, daß der homo oeconomicus seine Entscheidungen nicht nur *zweckrational* fällt, sondern darüber hinaus auch *selbstsüchtig* in dem Sinne ist, daß ihn nur seine *eigenen* – heutigen und zukünftigen – Konsummöglichkeiten interessieren. Ein solcher selbstsüchtiger Mensch ist aber für den Beweis der Effizienz wettbewerbsmäßig organisierter Marktssysteme (für den Beweis des ersten Hauptsatzes der Wohlfahrtsökonomik) unabdingbar. Die Beantwortung der aufgeworfenen Frage wird hingegen erleichtert, wenn man mit G. S. Becker von individuellen Nutzenfunktionen ausgeht, die für Altruismus, Gehässigkeit und anderes offen sind [s. dazu die Ausführungen von M. Schramm in diesem Sammelband]. Verabschiedet man sich jedoch derart vom *selbstsüchtigen* homo

* Ich danke den Teilnehmern am volkswirtschaftlichen Seminar der Universität Bamberg, mit denen ich am 5. 7. 1994 eine frühere Fassung dieses Beitrages intensiv diskutieren konnte. Wertvolle Anregungen ergaben sich weiterhin aus der Diskussion mit den Teilnehmern der Sitzung des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ am 10.3.95 in Bern.

¹ Bedeutende Umverteilungen erfolgen darüber hinaus innerhalb von Familien. Darauf soll in diesem Beitrag nicht eingegangen werden [siehe dazu: *Arnold* (1994)].

oeconomicus, so stellt sich die Frage nach der Effizienz marktwirtschaftlicher Systeme erneut.

Im folgenden möchte ich einen Erklärungsansatz für die in Demokratien stattfindenden Umverteilungen diskutieren, der Einkommensumverteilungen *aus den selbstsüchtigen Interessen* der Geber heraus erklärt. Die entsprechenden Überlegungen können dabei als eine Konkretisierung der Ideen *Buchanans* (1975) hinsichtlich der Vorteilhaftigkeit des Übergangs von der Hobbesschen Anarchie hin zu einer demokratischen Gesellschaft mit wohldefinierten Eigentumsrechten angesehen werden.

2. Einkommensumverteilung und die Funktionsfähigkeit des Marktsystems

Ein Marktsystem ist durch den Austausch von Leistung und Gegenleistung gekennzeichnet. Damit ein solches System funktioniert, müssen zum einen für alle angebotenen und nachgefragten Tauschobjekte eindeutige Eigentumsrechte bestehen, und zum anderen muß gewährleistet sein, daß alle Wirtschaftssubjekte diese Eigentumsrechte auch respektieren und damit den Tausch als einzige Möglichkeit akzeptieren, sich in den Besitz erwünschter Leistungen zu bringen – mit Buchanans Worten: „Economic exchange among persons is facilitated by mutual agreement on defined rights“ [*Buchanan* (1975),18]. Eine solche allgemeine Akzeptanz des Tausches setzt jedoch voraus, daß alle Wirtschaftssubjekte auch in der Lage sind, sich am Marktgeschehen zu beteiligen, was wiederum nur dann der Fall ist, wenn jeder über ein hinreichendes Einkommen verfügt. In Marktwirtschaften gibt es aber immer eine größere Zahl von Menschen, die über keine eigenen Einkommensquellen verfügen – Kinder, Alte, Kranke, Behinderte und unfreiwillig Arbeitslose illustrieren das. Es wäre nun Hohn, wollte man von diesen „Zukurzgekommenen“ verlangen, sie mögen es akzeptieren, daß Güter und Dienstleistungen nur durch Tausch erworben werden könnten. Diese Menschen müßten sich zum Überleben über die „Spielregeln“ des Marktsystems hinwegsetzen und sich durch Raub, Diebstahl und Betrug ernähren. Dies hat bereits Aristoteles ganz klar formuliert: „... Verarmung aber erzeugt wieder Aufruhr und Verbrechen“ [*Aristoteles* (1978),189].

Zur Vermeidung der damit einhergehenden Destabilisierung des Marktsystems bieten sich zwei – sich einander nicht ausschließende – Wege an: Zum einen kann man per *Repression* mit der Polizei und dem Strafrecht vorgehen. Zum anderen können die Bezieher höherer Einkommen *in ihrem eigenen Interesse* das Marktsystem funktionsfähig halten, indem sie dazu beitragen, daß die personelle Einkommensverteilung durch Einkommenstransfers von den Reichen zu den Armen gleichmäßiger ausgestaltet wird.

Dabei kann der zweite Weg durchaus erfolgreicher sein als der erste. Das hat der damalige Reichskanzler Bismarck bereits vor über einhundert Jahren erkannt, als er kurz nach der Verabschiedung der Sozialistengesetze für die Einführung der Unfall- und der Krankenversicherung sowie der Alterssicherung plädierte. Als Begründung textete er für den Kaiser für dessen Botschaft vom 17. 11. 1881 an den Reichstag folgendes: „Schon im Februar dieses Jahres haben Wir Unsere Überzeugung aussprechen lassen, daß die Heilung der sozialen Schäden nicht ausschließlich im Wege der Repression sozialdemokratischer Ausschreitungen, sondern gleichmäßig auf dem der positiven Förderung des Wohles der Arbeiter zu suchen sein werde. Wir halten es für unsere Kaiserliche Pflicht, dem Reichstage diese Aufgabe von neuem ans Herz zu legen, und Wir würden mit um so größerer Befriedigung auf alle Erfolge, mit denen Gott Unsere Regierung sichtlich gesegnet hat, zurückblicken, wenn es Uns gelänge, dereinst das Bewußtsein mitzunehmen, dem Vaterlande neue und dauerhafte Bürgschaften seines inneren Friedens. . . zu hinterlassen“ [Arnold/Geske (1988),219]². Als dann nach dem ersten Weltkrieg die Massenarbeitslosigkeit der aus dem Krieg zurückkehrenden Soldaten für eine existenzbedrohende Destabilisierung des Systems sorgte, wurde die Arbeitslosenversicherung eingeführt. Nach dem zweiten Weltkrieg wurden diese sozialen Sicherungssysteme unter der Überschrift: „von der freien zur sozialen Marktwirtschaft“ weiter ausgebaut, um eine soziale Katastrophe, wie sie sich als Folge der Weltwirtschaftskrise nach 1933 einstellte, in Zukunft zu verhindern.

Einen ersten Versuch, solche kombinierte „appeasement and repression policies“ [Brennan (1973),59] zu analysieren, hat im Jahre 1973 Brennan unternommen. Seine Fragestellung ist jedoch eng begrenzt, da er nur untersucht, ob sich mit Hilfe von Transferzahlungen das Risiko einer Revolution senken läßt.

3. Einkommensumverteilung als Produktionsfaktor

Die Ausführungen des vorangegangenen Abschnitts lassen sich wie folgt zusammenfassen: Marktwirtschaftliche Systeme funktionieren um so besser, je weitgehender die für sie konstitutiven Spielregeln eingehalten werden. Die Akzeptanz dieser Regeln hängt wesentlich davon ab, inwieweit der einzelne die Möglichkeit hat, am marktwirtschaftlichen Geschehen teilzunehmen. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein hinreichendes Einkommen. Jeder, der nicht darüber verfügt, ist gezwungen, gegen die Spielregeln zu verstoßen und damit den geordneten Ablauf des Spiels zu stören. Da in Marktwirtschaften nicht alle Wirtschaftssubjekte in der Lage sind, ein hinreichendes Leistungseinkommen zu erzielen, ergibt sich ein er-

² Es soll an dieser Stelle jedoch betont werden, daß Bismarck als Argument für Umverteilungen auch die Gerechtigkeit anführte. In der Lücke im o.a. Zitat steht nämlich: „... und den Hilfsbedürftigen größere Sicherheit und Ergiebigkeit des Bestandes, auf den sie Anspruch haben, ...“.

hebliches Störpotential, das jedoch reduziert werden kann, wenn die Bezieher von Leistungseinkommen Transfers an die ansonsten Mittellosen leisten und diese so in die Lage versetzen „mitzuspielen“.

Transfers erhöhen somit die Funktionsfähigkeit marktwirtschaftlicher Systeme, was sich in einem erhöhten gesamtwirtschaftlichen Produktionsergebnis und damit in einem größeren verteilbaren „Kuchen“ niederschlägt. Transfers kommt damit die Rolle eines *Produktionsfaktors* zu. Dieser Gedanke soll im folgenden modelltheoretisch ausgearbeitet werden.

3.1 Das Modell

Es gebe in einer Volkswirtschaft n Individuen, die Leistungseinkommen beziehen, und m Individuen, die dazu nicht in der Lage sind und die auch keine familieninterne Unterstützung erhalten.

Die Höhe des jeweils erzielten Leistungseinkommens werde durch die folgende „Produktionsfunktion“ bestimmt:

$$w_i = f_i(\bar{A}_i, F) \quad i = 1, \dots, n$$

wobei A_i ein Maß für die individuelle Anstrengung und F ein Maß für die Funktionsfähigkeit des Marktsystems ist. Da es in diesem Beitrag allein um die Analyse der Möglichkeiten geht, die Funktionsfähigkeit des Marktsystems zu verändern, wird A_i als konstant angenommen. Weiterhin möge

$$\frac{\partial f_i}{\partial F} > 0 \text{ und } \frac{\partial^2 f_i}{\partial F^2} < 0$$

gelten. Um die Ergebnisse jeweils graphisch darstellen zu können, wird im weiteren mit folgendem Spezialfall gearbeitet:

$$w_i = \omega_i + w_i(F) \quad i = 1, \dots, n$$

mit $w_i'(F) > 0$ und $w_i''(F) < 0$.

ω_i kann dabei als ein Basiseinkommen interpretiert werden, das das leistungsfähige i -te Individuum auch im Zustand der Hobbesschen Anarchie ohne Raub und Betrug erreichen kann. Das erzielte Leistungseinkommen kann zum Kauf des Konsumgutes c_i und zur Zahlung eines Transfers T_{ia} an die Armen verwendet werden:

$$\omega_i + w_i(F) = c_i + T_{ia} \quad i = 1, \dots, n$$

Alle Armen erhalten ein gleich hohes Transfereinkommen S , das sie zum Kauf der Konsumgütermenge c_a verwenden³:

$$m \cdot S = m \cdot c_a = \sum_{i=1}^n T_{ia}$$

Je höher das Transfereinkommen pro Kopf S ist, desto mehr von dem Konsumgut können die Armen am Markt erwerben und desto größer wird die Akzeptanz und damit die Funktionsfähigkeit des Marktsystems sein⁴: Es gelte deshalb:

$$F = F(S)$$

bzw.

$$F = F(c_a)$$

mit $F'(c_a) > 0$ und $F''(c_a) < 0$

so daß für die o.a. „Produktionsfunktion“

$$w_i = \omega_i + w_i[F(c_a)] \quad i = 1, \dots, n$$

gilt.

Eine differenziertere Begründung für diese Funktion könnte wie folgt lauten: Je geringer die Gefährdung des Eigentums ist, desto geringer ist der private und der staatliche Ressourceneinsatz, der zu seinem Schutz erforderlich ist. Die so freigesetzten Ressourcen können zur Erhöhung des gesamtwirtschaftlichen Produktionsergebnisses verwendet werden. Darüber hinaus fördert die Gewißheit, daß vertraglich eingegangene Verpflichtungen auch erfüllt werden, die Arbeitsteilung und die damit einhergehende Spezialisierung und Mechanisierung in der Volkswirtschaft, was sich ebenfalls in einer erhöhten gesamtwirtschaftlichen Produktion und damit in einem höheren (Volks-)Einkommen niederschlägt.

3.2 Ein einfacher Fall

Um die Struktur des Modells ganz klar zu machen, wird zunächst der etwas esoterische Fall behandelt, bei dem es nur einen potentiellen Geber und einen potentiellen Nehmer gibt.

Ziel des Gebers sei es, seinen eigenen Konsum zu maximieren. Er hat damit die folgende Optimierungsaufgabe zu lösen:

³ Dies ist beispielsweise bei der Sozialhilfe der Fall.

⁴ Natürlich wird es auch in einem wohlfunktionierenden Marktsystem noch Eigentumsdelikte und Betrug geben – und zwar durch Transfernehmer *und* -geber. Dies ist dann jedoch allein ein Problem des Strafrechtes.

$$\begin{aligned} \max : & c_1 = \omega_1 + w_1[F(c_a)] - T_{1a} \\ \text{u.d.N.} : & T_{1a} = c_a \end{aligned}$$

Setzt man die Nebenbedingung in die Zielfunktion ein und setzt dann die erste Ableitung dieser Funktion nach c_a gleich Null, so erhält man die folgende notwendige Bedingung erster Ordnung für ein Maximum:

$$(1) \quad \frac{dc_1}{dc_a} = \frac{dw_1}{dF} \frac{dF}{dc_a} - 1 = 0$$

Diese Bedingung läßt sich mit Hilfe der Abbildung 1 erläutern.

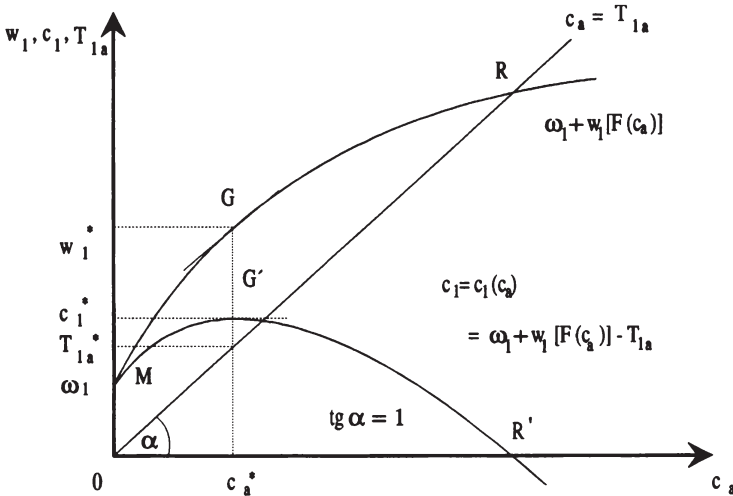


Abb. 1: Der aus der Sicht des Gebers effiziente Transfer

Die konkave Linie MGR beschreibt den funktionalen Zusammenhang zwischen der Höhe des Leistungseinkommens des potentiellen Gebers und den Konsummöglichkeiten des Armen. Die Gerade durch den Ursprung gibt an, wieviel der Leistungseinkommensbezieher an den Armen transferieren muß, damit dieser verschiedene Konsumniveaus realisieren kann.

Im Punkt G ist die Bedingung (1) erfüllt. Wird er realisiert, so erzielt der Geber ein (Brutto-) Leistungseinkommen in Höhe von

$$w_1^* = \omega_1 + w_1[F(c_a^*)]$$

das er zum Teil für den eigenen Konsum c_1^* verwendet, und das er zum anderen Teil als Transfer T_{1a}^* an den Armen weiterleitet, um diesem einen Konsum in Höhe von c_a^* zu ermöglichen. Bis zum Punkt G lohnt es sich, den Transfer zu erhöhen, da in diesem Bereich das Leistungseinkommen schneller ansteigt als die Transferzahlungen. Rechts von G gilt das Gegenteil.

Aus der Abbildung 1 läßt sich die Konsummöglichkeitengrenze der Modellwirtschaft

$$c_1 = \omega_1 + w_1[F(c_a)] - T_{1a} = c_1(c_a)$$

gewinnen. Sie ist in der Abbildung durch die Linie $MG'R'$ wiedergegeben. Solange $c_a < c_a^*$ gilt, kann die Konsumgüterversorgung sowohl des Gebers wie auch des Nehmers durch Transfers verbessert werden, weshalb alle Punkte auf dieser Grenze zwischen M und G' keine Pareto-Optima sein können. Diese liegen vielmehr auf dem Abschnitt $G'R'$, da hier die Versorgung des einen nur noch zu Lasten derjenigen des anderen verbessert werden kann.

Die folgenden Ausführungen lassen sich besser illustrieren, wenn man nicht mit den in der Abbildung 1 eingezeichneten Funktionen arbeitet, sondern vielmehr deren erste Ableitungen verwendet.

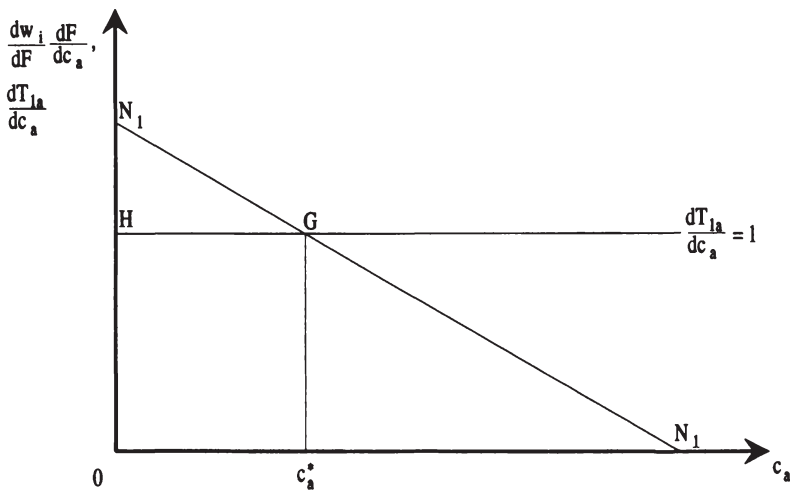


Abb. 2: Der aus der Sicht des Gebers effiziente Transfer – eine alternative Darstellung

In dieser Abbildung ist entlang der Abszisse wiederum der Konsum des Transferempfängers abgetragen. Die Linie N_1N_1 ist die Funktion der ersten Ableitung der Leistungseinkommensfunktion

$$w_1 = \omega_1 + w_1[F(c_a)]$$

Sie gibt an, wieviel der Leistungseinkommensbezieher für eine marginale Erhöhung von c_a und die damit einhergehende Verbesserung der Funktionsweise des Marktsystems jeweils zu zahlen bereit ist. Sie kann deshalb als Funktion seiner *marginalen Zahlungsbereitschaft* bzw. als inverse Nachfragefunktion interpretiert werden. Die horizontale Linie HG spiegelt die „Kosten“ einer marginalen Erhöhung des Konsumniveaus des Armen wider. In Punkt G ist die abgeleitete Bedingung (1) gerade erfüllt.

In der dargestellten einfachen Modellwirtschaft wird der Punkt G durch *freiwillige* Transfers realisiert werden, da ihre Gewährung im Interesse des Gebers und ihre Annahme im Interesse des Nehmers liegt. Dieses Ergebnis ändert sich jedoch, wenn es mehrere Geber und Nehmer gibt, und dies ist der für die Analyse der sozialen Sicherungssysteme relevante Fall.

3.3 Mehrere Geber und Nehmer: Freiwillig gewährte Transfers?

Wenden wir uns nunmehr wieder dem in 3.1 dargestellten allgemeineren Fall zu. Absicht der Geber sei es, *zunächst* die ihnen gemeinsam zur Verfügung stehende Konsumgütermenge zu maximieren. Dies ist ein aus individueller Gebersicht sinnvolles *Zwischenziel*, denn solange die Menge der allen Gebern zur Verfügung stehenden Konsumgüter noch gesteigert werden kann, ist es möglich, durch eine entsprechende Verteilung des Zuwachses *alle* Geber besser zu stellen.

$$\begin{aligned} \max : \quad & \sum_{i=1}^n c_i = \sum_{i=1}^n \{w_i + w_i[F(c_a)] - T_{ia}\} \\ \text{u.d.N.} : \quad & \sum_{i=1}^n T_{ia} - m \cdot c_a = 0 \end{aligned}$$

Setzt man die Nebenbedingung in die Zielfunktion ein und setzt danach die erste Ableitung dieser Funktion nach c_a gleich Null, so erhält man die folgende notwendige Bedingung erster Ordnung für ein Maximum:

$$(2) \quad \sum_{i=1}^n \frac{dw_i}{dF} \frac{dF}{dc_a} = m$$

Sie besagt, daß die für alle Geber gemeinsam zur Verfügung stehende Konsumgütermenge dann am größten ist, wenn die *Summe* der marginalen Zahlungsbereitschaften aller Geber den Kosten der Steigerung des Konsumniveaus der Armen entspricht.

Für den Zwei-Geber-Zwei-Nehmer-Fall läßt sie sich mit Hilfe der Abbildung 3 illustrieren.

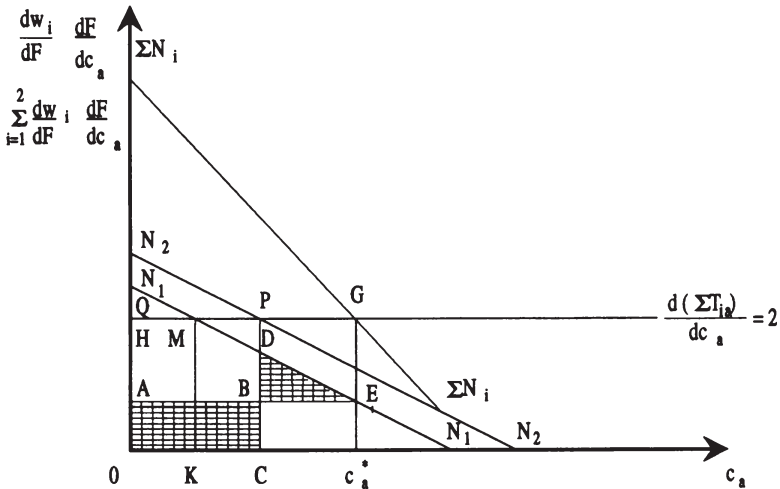


Abb. 3: Der Zwei-Geber-Zwei-Nehmer-Fall

Die Funktionen der marginalen Zahlungsbereitschaften der beiden potentiellen Geber sind in dieser Abbildung *vertikal* addiert worden. Dies wird durch die Bedingung (2) vorgeschrieben und ist Konsequenz des Tatbestandes, daß die von der Konsumhöhe der Armen abhängige Funktionsweise des Marktsystems alle Eigenschaften eines *öffentlichen Produktionsfaktors* aufweist: Ein einmal erreichtes Ausmaß an Funktionsfähigkeit kommt allen Leistungseinkommensbeziehern *in gleichem Umfang* zugute, und darüber hinaus kann *keiner* von den entsprechenden Vorteilen *ausgeschlossen* werden. Die horizontale Linie HG spiegelt jetzt die „Kosten“ der Steigerung des Konsumniveaus von *zwei* Armen wider – der Gesamttransfer muß nämlich um zwei Einheiten erhöht werden, wenn der Konsum beider Transferempfänger um jeweils eine Einheit gesteigert werden soll.

Der Schnittpunkt G der Kurve $\sum N_i$ mit der Grenzkostenkurve HG legt das aus der Sicht der Geber wünschenswerte Konsumniveau c_a^* der beiden Armen fest.

Nach diesen Erläuterungen soll nunmehr eine Antwort auf die Frage gesucht werden, ob es ohne staatlichen Zwang und ohne Kooperation zwischen den Gebern zur Zahlung des aus der Sicht beider Geber wünschenswerten Gesamttransfers kommt.

Die beiden Leistungseinkommensbezieher müssen jeweils für sich entscheiden, ob sie sich am Transfer beteiligen wollen und – wenn das der Fall sein sollte – in welchem Umfang sie das tun werden. Die folgenden Fälle sind zu unterscheiden:

- Beide potentiellen Geber erklären sich bereit, sich an dem Transfer zu beteiligen. Es ist dann für jeden von ihnen individuell am günstigsten, den Armen ein Konsumniveau in Höhe von c_a^* zu gewährleisten und die Kosten des zugehörigen Transfers nach den jeweiligen marginalen Zahlungsbereitschaften für c_a^* aufzuteilen. Verhalten sich die beiden Geber tatsächlich in dieser Weise, so ist die oben abgeleitete Bedingung (2) erfüllt.
- Trägt der Geber eins allein die Finanzierungslast, weil sich der andere weigert, sich an den Kosten des Transfers zu beteiligen, so ist es für diesen Geber individuell am besten, Transferzahlungen in einem Ausmaß zu leisten, die es den Armen erlauben, ein Konsumniveau zu realisieren, das durch die Strecke OK angegeben wird.
- Finanziert hingegen allein der Geber zwei den Gesamttransfer, so ist es für ihn individuell vorteilhaft, den Armen ein Konsumniveau zu ermöglichen, das durch die Strecke OC angegeben wird.
- Weigern sich schließlich beide potentielle Geber, zum Transfer beizutragen, so können die Armen auf legale Weise nicht in den Besitz von Konsumgütern kommen.

Diese vier Fälle lassen sich für jeden der beiden Leistungseinkommensbezieher nach ihrer Wünschbarkeit ordnen. Die entsprechenden Überlegungen werden beispielhaft für den potentiellen Geber eins durchgeführt.

Der für ihn schlechteste Fall tritt ein, wenn sich beide Geber für „Nichtbeitragen“ entscheiden. Er erzielt dann kein über ω_1 hinausgehendes Leistungseinkommen. Besser ist für ihn die Situation, die sich einstellt, wenn er sich für „Beitragen“ entscheidet, Geber zwei jedoch bei seiner ablehnenden Haltung bleibt. Über ω_1 hinaus erhält er dann ein Zusatzeinkommen, das durch die Fläche HMQ angegeben wird. Noch besser geht es ihm, wenn sich nur der andere für „Beitragen“ entscheidet. Er kann dann ein zusätzliches Leistungseinkommen realisieren, das um die Fläche $OCDQ$ größer als ω_1 ist. Entschließen sich endlich beide Geber für „Beitragen“, so gibt die Fläche AEQ das dann realisierbare Zusatzeinkommen des Gebers eins an. Da im dargestellten Fall diese Fläche kleiner als die Fläche $OCDQ$ aber größer als die Fläche HMQ ist, gilt bezüglich der vier möglichen Situationen:

$$0 < HMQ < AEQ < OCDQ$$

Ordnet man diesen vier Möglichkeiten die Rangzahlen 1, 2, 3 und 4 zu und geht davon aus, daß sich für den anderen Geber die gleiche Rangordnung ergibt, so erhält man die folgende Auszahlungsmatrix:

		Geber zwei	
		b	n
Geber eins	b	G 3,3	M 2,4
	n	P 4,2	H 1,1

Im Feld G ist die Lösung eingetragen, die sich einstellt, wenn sich beide dazu entschließen, entsprechend ihrer marginalen Zahlungsbereitschaft zur Finanzierung des Transfers beizutragen. Im Feld M ist das Ergebnis dargestellt, das sich einstellt, wenn nur der Geber eins beiträgt. Im Feld P ist der entgegengesetzte Fall wiedergegeben, und Feld H beschreibt die Situation, die sich ergibt, wenn keiner von beiden zur Finanzierung des Transfers beiträgt.

P und M sind zwei Nash-Gleichgewichte, denn bei diesen beiden Strategiekombinationen hat keiner der beiden Spieler einen Anreiz, von seiner Entscheidung abzugehen, solange er davon ausgehen kann, daß der jeweils andere die seine nicht ändert. Das Problem besteht darin, daß beide Spieler nicht wissen, ob sich eines dieser Gleichgewichte einstellen wird und – wenn das der Fall sein sollte – welches es sein wird. Droht beispielsweise der Spieler eins damit, sich nicht an der Finanzierung des Transfers zu beteiligen, und nimmt der Spieler zwei diese Drohung ernst, so ist es für diesen am günstigsten, sich für „Beitragen“ zu entscheiden. Ist die Drohung aus der Sicht des zweiten Spielers hingegen *nicht* glaubhaft, so wird er sich auf „Nichtbeitragen“ festlegen. Irrt er sich jedoch, d. h. realisiert der andere Spieler wider Erwarten seine Drohung doch, so tritt ein „Desaster“ [Lipnowski/Maital (1983),383] ein, denn es fließt überhaupt kein Transfer, obwohl für beide Spieler jede andere Situation günstiger wäre.

Das dargestellte Spiel ist in der Literatur unter dem Namen „Game of Chicken“ bekannt⁵. Es zeigt, daß in der geschilderten Situation nicht damit gerechnet werden kann, daß der aus gemeinsamer Gebersicht wünschenswerte Transfer geleistet wird – es ist noch nicht einmal sicher, daß eines der beiden Nash-Gleichgewichte realisiert wird, da das Spiel durchaus auch im Desaster der Hobbeschen Anarchie enden kann.

Wie ein Blick auf die Abbildung 3 zeigt, hängt dieses Ergebnis jedoch von Lage und Verlauf der Kurven der marginalen Zahlungsbereitschaften ab. Bei anderen

⁵ Daß es sich um das „Game of Chicken“ handelt und nicht um ein Gefangenendilemma, hatte seinerzeit Lipnowski/Maital überrascht: „Somewhat to our surprise, it turns out that this game is ‚Chicken‘“ [(1983), 383]. Die Bereitstellung öffentlicher Güter führt erst dann zum Gefangenendilemma, wenn das öffentliche Gut unteilbar ist, und die Spieler deshalb nur noch mit einer 0-1-Entscheidung konfrontiert sind [Varian (1994), 419/20].

Kurven kann durchaus der Fall eintreten, daß „Beitragen“ für beide Geber die dominante Strategie ist. Dies ist dann ein Spiel, in dem „Harmony reigns“ [Lipnowski/Maital (1983),386].

Die bisherigen Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen. Gibt es mehrere Geber, so kann nicht ausgeschlossen werden, daß es aus der Sicht der Geber zu einem zu geringen oder sogar zu gar keinem Transfer auf *freiwilliger* Basis kommen wird.

Die Hoffnung, daß es, wenn schon nicht zu dem aus gemeinsamer Gebersicht wünschenswerten, so doch schon zu einem zwar suboptimalen aber positiven Transfer kommen wird, schwindet jedoch gänzlich, wenn die Zahl der potentiellen Transferempfänger m groß ist. Mit steigendem m verschiebt sich nämlich in der Abbildung 3 die Grenzkostenkurve für den Transfer immer weiter nach oben. Das hat zur Konsequenz, daß von einer bestimmten Zahl m an, *alle* Kurven der individuellen marginalen Zahlungsbereitschaften gänzlich unterhalb dieser Grenzkostenkurve liegen. Ist das der Fall, so ist es für *keinen* der n Geber individuell vorteilhaft, auch nur einen geringfügigen Transfer *allein* zu finanzieren. Ein freiwilliger Transfer kann jetzt bestenfalls noch durch *Kooperation* zwischen den Gebern erreicht werden. Eine solche Kooperation wird jedoch an der *Trittbrettfahrerproblematik* scheitern, was mit Hilfe der Abbildung 4 gezeigt werden kann [Arnold (1992),100]:

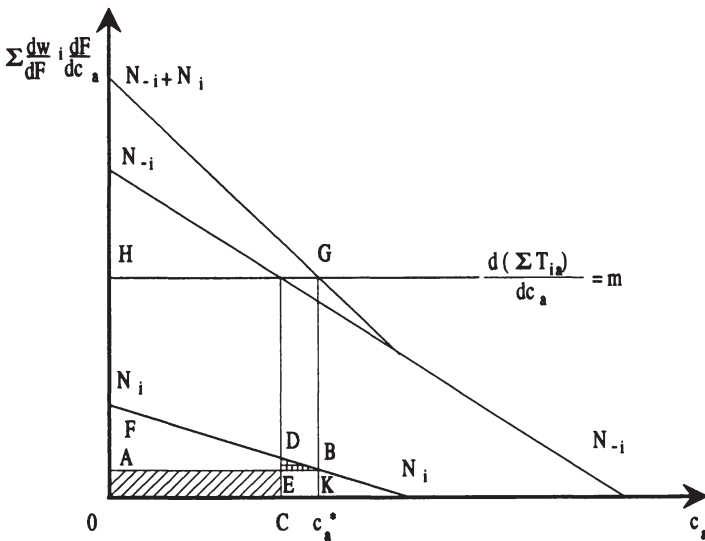


Abb. 4: Viele Geber – viele Empfänger – das Trittbrettfahrerphänomen

Außer dem i -ten Leistungseinkommensbezieher mögen alle anderen potentiellen Geber im Rahmen einer freiwilligen Zusammenarbeit die Funktionen ihrer marginalen Zahlungsbereitschaften korrekt angegeben haben. Sie seien damit einverstanden, daß sie entsprechend ihrer jeweils gemeldeten Funktion an den Kosten der Finanzierung des Transfers beteiligt werden. Für den i -ten Leistungseinkommensbezieher stellt sich nun die Frage, ob er sich beteiligen und seine marginale Zahlungsbereitschaft, die in der Abbildung durch die Linie $N_i N_i$ wiedergegeben ist, korrekt angeben soll oder nicht. Die Linie $N -_i N -_i$ sei die aggregierte marginale Zahlungsbereitschaft aller anderen potentiellen Geber. Gibt der i -te Leistungseinkommensbezieher an, keine Präferenz für eine verbesserte Funktionsfähigkeit des Marktsystems zu haben, so werden die übrigen gemeinsam einen Transfer finanzieren, der zu einem Konsumniveau der Armen führt, das durch die Strecke OC angegeben wird. Das Leistungseinkommen des i steigt dann um einen Betrag über ω_i hinaus, der durch die Fläche OCDF angegeben wird. Entschließt sich der i hingegen, sich an der Kooperation zu beteiligen und seine marginale Zahlungsbereitschaft korrekt zu melden, so steigt dadurch der Konsum der Armen auf c_a^* , was zu einem Anstieg seines *Bruttoleistungseinkommens* führt, der der Fläche CKBD entspricht. Gleichzeitig muß er jedoch auch gemäß seiner marginalen Zahlungsbereitschaft einen Beitrag zur Finanzierung des Gesamttransfers leisten, der durch die Fläche OKBA angegeben wird. Ein Vergleich der beiden Flächen OCEA und EBD zeigt unmittelbar, daß es für ihn *im dargestellten Fall* günstiger ist, nicht zu kooperieren. Dies gilt immer dann, wenn der einzelne keinen großen Einfluß auf die Höhe des Transfers hat, was in der Abbildung 4 dann der Fall ist, wenn das Dreieck EBD sehr klein wird. Mit Wicksells Worten [Wicksell, (1896, 1969), S. 100]: „Wenn der einzelne sein Geld so für private und öffentliche Ausgaben verwenden soll, dass für ihn die persönlich grösstmögliche Befriedigung entsteht, so wird er für die öffentlichen Zwecke (...) offenbar *keinen Deut* zahlen. Denn ob er viel oder wenig zahlt, das wird meistens auf den Umfang der Staatsleistung einen so geringen Einfluss haben, dass er selbst davon so gut wie gar nichts verspüren wird“. Da diese Argumentation für alle anderen potentiellen Geber genauso gilt, wird sich niemand an einer entsprechenden Kooperation beteiligen, was zur Folge hat, daß auf *freiwilliger Basis* überhaupt kein Transfer fließen wird.

Ein Weiteres ist zu beachten. Steigt die Zahl der Armen an, so verschiebt sich die Grenzkostenkurve immer weiter nach oben. Das aus der gemeinsamen Sicht der Geber wünschenswerte Konsumniveau der Armen wird dann – bei gegebener Geberzahl – immer kleiner und schließlich Null – ein Blick auf die Abbildung 4 macht das unmittelbar deutlich. Selbst wenn sich in einer solchen durch eine große Zahl an Armen gekennzeichneten Gesellschaften Transfers organisieren lassen, ist dort nur mit einem geringen oder gar keinem Transfer und damit auch nur mit einer eingeschränkten Funktionsweise des Marktsystems zu rechnen.

3.4 Mehrere Geber und Nehmer: Staatlich organisierte Transfers

Ergebnis des vorangegangenen Abschnitt ist, daß es bei einer großen Anzahl möglicher Geber *nicht* zu Transfers auf freiwilliger Basis kommen wird, obwohl die Gewährung solcher Zahlungen im Interesse der potentiellen Geber liegen kann. Im folgenden soll deshalb untersucht werden, welche Ergebnisse sich einstellen werden, wenn über das Ausmaß des Transfers an die ansonsten Mittellosen in demokratischen Abstimmungsverfahren entschieden wird.

Den Überlegungen liegt das folgende Modell zugrunde:

- Über die Höhe des Konsums der Armen werde im Parlament mit *einfacher Mehrheit* beschlossen.
- Um die Sitze im Parlament bewerben sich zwei Parteien.
- Ziel der Parteien sei jeweils die Realisierung eines ganz bestimmten Konsumniveaus der Armen.
- Vor der Wahl veröffentliche jede Partei ein *Wahlprogramm*, das bezüglich des Konsumniveaus der Armen einen Vorschlag enthält, der nicht unbedingt mit der entsprechenden Zielsetzung übereinstimmen muß.
- Diejenige Partei, die die Wahl gewinnt, realisiere den von ihr im Wahlprogramm gemachten Vorschlag.
- *Alle* Wähler üben ihr Wahlrecht aus.
- Es herrscht *vollkommene Information* in dem Sinne, daß die Wähler über die Programme der Parteien und die Parteien über die Wünsche der Wähler informiert sind.
- Die Zahl der Leistungseinkommensbezieher sei größer als die Zahl der Armen.

Es läßt sich nun schnell zeigen, daß bei dem bisherigen Stand der Dinge nicht mit einem *stabilen* Abstimmungsgleichgewicht gerechnet werden kann. So könnte eine der beiden Parteien einen Vorschlag formulieren, der den Armen einen hohen Konsum verspricht und darüber hinaus gerade soviel Leistungseinkommensbezieher von der Finanzierung des zugehörigen Transfers freistellt, daß sie auf insgesamt 51% der Stimmen kommt. Die Finanzierungslasten würden nach diesem Vorschlag vollständig der so überstimmbaren Minderheit aufgebürdet. Ein solcher Vorschlag wird die andere Partei dazu veranlassen, den Armen ein noch höheres Konsumniveau zu versprechen und gleichzeitig die Finanzierungslasten so zu verschieben, daß sie mit 51% der Stimmen rechnen kann. Dies würde wiederum einen modifizierten Gegenvorschlag zur Folge haben etc.

Das Problem besteht in folgendem: Jeder Vorschlag beinhaltet *zweierlei*, nämlich zum einen die Angabe über das *vorgesehene Konsumniveau* der Armen und zu anderen die Angabe über die *vorgesehene Lastenverteilung*. Aus der Literatur ist jedoch hinreichend bekannt, daß Mehrheitsentscheidungen über Verteilungsfragen

nicht zu stabilen Abstimmungsgleichgewichten führen – sie sind vielmehr ein ideales Illustrationsbeispiel für das Condorcetsche Abstimmungsparadoxon [Muel-ler (1989), 63 ff].

Um das dargestellte Problem zu umgehen, wird das Abstimmungsverfahren wie folgt modifiziert. Zunächst wird in der Verfassung *einstimmig* oder mit *qualifizierter Mehrheit* festgelegt, auf welche Weise sich die Leistungseinkommensbezieher an der Finanzierung des Transfers zu beteiligen haben. Der Einfachheit halber sei unterstellt, daß das entsprechende Abstimmungsverfahren ergeben habe, daß die Finanzierungslast zu gleichen Teilen auf die Leistungseinkommensbezieher verteilt wird:

$$m \cdot c_a = \sum_{i=1}^n T_{ia} = n \cdot T$$

Der für alle gleiche Finanzierungsanteil ist dann:

$$T = \frac{m}{n} c_a = t \cdot c_a \quad ^6$$

Eine irgendwie geartete Gleichverteilung der Finanzierungslasten auf diejenigen, die den Transfer in ihrem eigenen Interesse wünschen, ist kein Ergebnis von Gerechtigkeitsabwägungen – eine solche Gleichverteilung ist vielmehr durch eine Tochter der Gerechtigkeit, die Klugheit, geboten, denn andere Lösungen werden die erforderliche Mehrheit nicht finden⁷.

Die Wähler entscheiden danach bei der *vorgegebenen* Finanzierungsregel nur noch über die von den beiden Parteien vorgeschlagenen Konsumniveaus der Armen. Da jetzt alle möglichen Vorschläge entlang des eindimensionalen Vektors c_a definiert sind, wird sich ein stabiles Abstimmungsergebnis einstellen, wenn die Präferenzen der Wähler bezüglich dieser Vorschläge *eingipflig* sind.

⁶ Wahrscheinlicher ist es, davon auszugehen, daß in der Verfassung festgelegt wird, daß alle Leistungseinkommen mit einem gleichen Beitragsatz belastet werden:

$$m \cdot c_a = \sum_{i=1}^n T_{ia}$$

$$T_{ia} = t(c_a) \cdot \{\omega_1 + w_i[F]c_a\}$$

Es läßt sich zeigen, daß ein solches Vorgehen zu keinen wesentlich anderen Ergebnissen führt – die graphische Darstellung wird jedoch erschwert.

⁷ Ich danke Herrn Kollegen Gäfgen für diesen Hinweis.

Ob das der Fall ist, soll für den willkürlich herausgegriffenen i -ten Leistungseinkommensbezieher anhand der Abbildung 5 überprüft werden.

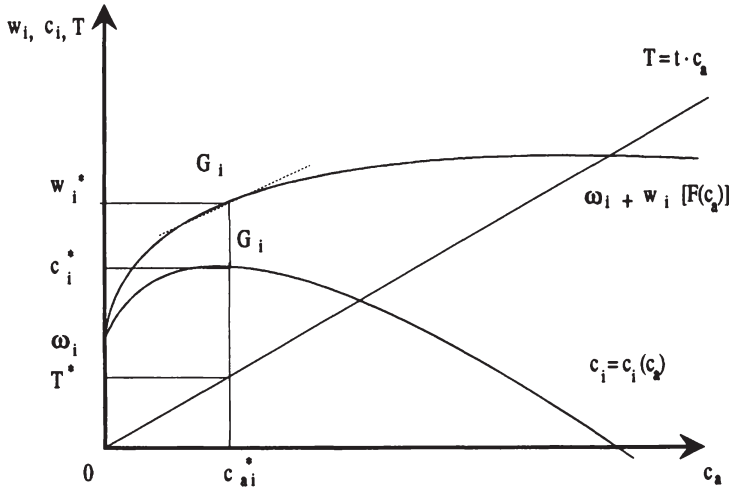


Abb. 5: Die Entscheidungssituation des i -ten Gebers

Bei dem eingezeichneten Verlauf der Kurven sind die Präferenzen dieses Leistungseinkommensbezieher offensichtlich eingipflig. Er präferiert ein Konsumniveau der Armen, das durch c_{ai}^* angegeben ist, und er wird derjenigen Partei seine Stimme geben, deren Vorschlag in deren Wahlprogramm diesem Niveau am nächsten kommt.

Gibt es der Einfachheit halber nur drei potentielle Geber, so läßt sich deren Situation in Abbildung 6 darstellen, wenn man dort die Funktionen:

$$c_i = w_i - T = \omega_i + w_i[F(c_a)] - t \cdot c_a = c_i(c_a) \quad i = 1, 2, 3$$

einzeichnet.

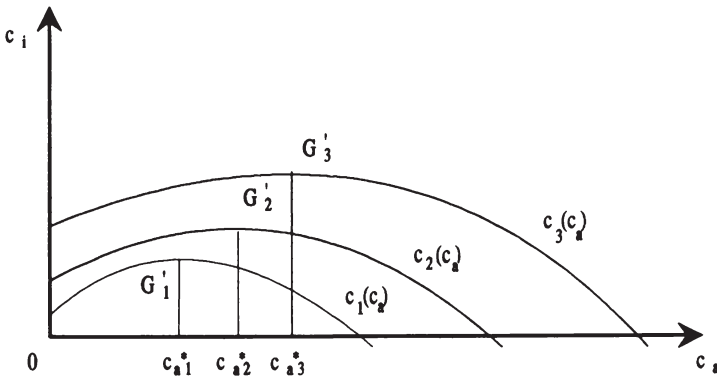


Abb. 6: Die Entscheidungssituation aller Geber

Würden nur die Geber über das aus ihrer Sicht wünschenswerte Konsumniveau der Armen abstimmen, so würden beide Parteien den Vorschlag in ihre Wahlprogramme aufnehmen, denn bei diesem Vorschlag realisiert der *wahlentscheidende* Medianwähler zwei seinen größtmöglichen Konsum, da c_a^*

$$\frac{dw_2}{dF} \frac{dF}{dc_a} - t = 0$$

löst.

Dieses Abstimmungsergebnis führt darüber hinaus zur Erfüllung der oben abgeleiteten Bedingung (2), wenn auch

$$\frac{1}{3} \sum_{i=1}^3 \frac{dw_i}{dF} \frac{dF}{dc_a} = \frac{m}{3} = \frac{dw_2}{dF} \frac{dF}{dc_a}$$

gilt, d. h. wenn der Zuwachs an Leistungseinkommen, der auf eine marginale Erhöhung des Konsumniveaus der Armen zurückzuführen ist, bei dem Medianwähler zwei gerade dem arithmetischen Mittel der entsprechenden Zuwächse bei allen Gebern entspricht [Bowen (1943),37]. Dieses Ergebnis wird sich natürlich nur per Zufall einstellen. Weicht der Zuwachs an Leistungseinkommen bei dem Medianwähler jedoch nicht allzu stark vom angesprochenen arithmetischen Mittel ab, so führen Wahlen, *an denen nur die Geber beteiligt sind*, zu Transfers und damit zu einer Funktionsweise des Marktsystems, die den Interessen der Geber sehr nahe kommen.

An demokratischen Wahlen nehmen aber nicht nur Geber, sondern auch die Transferempfänger teil. Im diskutierten Beispiel sei ihre Zahl zwei ($m < n$). Diese haben als selbstsüchtige *homines oeconomici* ein Interesse an einem möglichst hohen eigenen Konsum und damit an einem entsprechenden Transfer. Da ihre Wün-

sche mithin rechts von c_{a3}^* liegen werden, fällt bei der Abstimmung tatsächlich nicht dem Geber zwei, sondern vielmehr dem Geber drei die Rolle des Medianwählers zu. Das sich ergebende Konsumniveau der Armen und die zugehörigen Transfers sind damit aus der Sicht der Geber zu hoch. Das Marktssystem funktioniert besser, als die Geber das für wünschenswert halten.

4. Zusammenfassung und Ausblick

Ausgangspunkt der voranstehenden Überlegungen ist der Tatbestand, daß an der Wiege des deutschen Sozialversicherungssystems nicht vorwiegend Gerechtigkeitsabwägungen standen, sondern vielmehr Überlegungen, wie man das gesellschaftliche System durch Transfers vor den „sozialen Schäden“ schützen kann, die mit der Armut verbunden sind⁸.

Die Analyse zeigte, daß trotz des bestehenden Eigeninteresses der „Besserdienenden“ nicht damit gerechnet werden darf, daß entsprechende Transfers auf freiwilliger Basis fließen werden. Die Zahlung dieser Transfers muß vielmehr durch staatliche Institutionen organisiert werden. Dabei ist es erforderlich, die entsprechenden politischen Beschlüsse auf zwei Ebenen, nämlich der konstitutionellen und der parlamentarischen, fällen zu lassen, um instabile Abstimmungsgleichgewichte zu verhindern.

Ein Mangel der voranstehenden Überlegungen besteht sicherlich darin, daß die Anstrengungen zur Erzielung von Leistungseinkommen als konstant und damit als unabhängig von den aufzubringenden Transferzahlungen angenommen wurden. Das Modell läßt sich jedoch leicht erweitern, um diesem Aspekt Rechnung zu tragen. Die abgeleiteten Ergebnisse ändern sich dadurch nicht grundlegend⁹.

⁸ Die Weberaufstände lagen im Jahre 1881 gerade 37 Jahre zurück.

⁹ Ergänzt man die Funktion des Leistungseinkommens des i -ten Wählers um das Maß seiner individuellen Anstrengungen und geht davon aus, daß diese Anstrengungen durch die zu leistende Transferzahlung $T = t \cdot c_a$ negativ beeinflusst werden, so gilt für die Funktion des Leistungseinkommens:

$$w_i = \omega_i + \tilde{w}_i[A_i(t \cdot c_a), F(c_a)]$$

mit
$$\frac{\partial \tilde{w}_i}{\partial A_i} \frac{\partial A_i}{\partial T} t < 0$$

Diese Modifikation hat zur Folge, daß die Funktion

$$c_i = \tilde{c}_i(c_a)$$

in der Abbildung 5 unterhalb der dort eingezeichneten Funktion

$$c_i = c_i(c_a)$$

verläuft. Sie ist weiterhin eingipflig – nur das Niveau des erwünschten Transfers ändert sich.

Zweifach unbefriedigend ist die starre Trennung von Gebern und Nehmern. (1) Je nach Ausgestaltung des Transfersystems kann es nämlich durchaus individuell rational sein, einen Statuswechsel vorzunehmen und beispielsweise von den Gebern zu den Nehmern zu wechseln. (2) Insbesondere durch das Bildungssystem sowie durch eine erfolgreiche Arbeitsmarktpolitik kann man versuchen, die Zahl der Leistungseinkommensbezieher zu vergrößern und damit zugleich die Zahl der Transferempfänger zu reduzieren.

Eine tiefere Analyse müßte darüber hinaus den bereits von Bismarck in der Kaiserlichen Botschaft angesprochenen möglichen „Trade-off“ zwischen Repression und Einkommensumverteilung bei der Stabilisierung des Gesellschaftssystems beachten.

Literatur

- Aristoteles* (1978): Werke, Bd. 6, Politik, Teil I: Text und Übersetzung, Neudruck der Ausgabe Leipzig 1879, Aalen.
- Arnold, V.* (1992): Theorie der Kollektivgüter, München.
- (1994): Altruismus und Effizienz, in: Homann, K. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven I, Berlin, 53-84.
- Arnold, V./ Geske, O.E.* (1988): Öffentliche Finanzwirtschaft, München.
- Bowen, H.R.* (1943): The interpretation of voting in the allocation of economics resources, Quarterly Journal of Economics, Vol. 58, 27-48.
- Brennan, G.* (1973): Pareto desirable redistribution: The non-altruistic dimension, Public Choice, Vol. 14, 43-67.
- Buchanan, J.M.* (1975): The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan, Chicago.
- Lipnowski, I./ Maital, S.* (1983): Voluntary provision of a pure public good as the game of chicken, Journal of Public Economics, Vol. 20, 381-386.
- Mueller, D.C.* (1989): Public choice II, Cambridge University Press.
- Schramm, M.* (1996): Ist Gary S. Beckers ‚ökonomischer Ansatz‘ ein Taschenspielertrick? Dieser Band.
- Varian, H.R.* (1994): Mikroökonomie, 3. Auflage, übersetzt von Kleber, M. und M. Weigert, München.
- Wicksell, K.* (1969): Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens, Neudruck der Ausgabe Jena 1896, Aalen.

Verteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht

Vorüberlegungen zu einer Steuerverteilungslehre

Von *Johannes Hackmann*, Hamburg

1. Einleitung

1.1 Zum Vorhaben und zum Argumentationsgang

Ausgangspunkt für diese Arbeit ist die Überzeugung, daß die deutsche Steuerpolitik im argen liegt: Es werden bedeutende Wohlfahrtspotentiale verschenkt. Viele Gründe sind dafür verantwortlich, wobei der Besteuerungsungerechtigkeit m. E. eine besondere Bedeutung zukommt. Die Gerechtigkeitsprobleme bei der Besteuerung lassen sich partiell auf ein defizitäres Gerechtigkeitsbewußtsein zurückführen, und zwar in mehrfacher Hinsicht. Es erklärt das Fehlen von systematisch überzeugenden und in wissenschaftlichen Prüfprozessen gehärteten Besteuerungsentwürfen. Das defizitäre Gerechtigkeitsbewußtsein beeinflusst aber auch unmittelbar die Steuerpolitik: In einer Gesellschaft mit Gerechtigkeitsüberzeugungen sind – bei einer damit konformen Politik – die Steuerwiderstände schwächer und die allokativen Zusatzlasten der Besteuerung geringer. Außerdem hat es die Politik in einer solchen Gesellschaft leichter, sich gegen machtvoll organisierte und nicht gemeinwohllegitime Partikularinteressen zu behaupten. Ein ausgeprägter Gerechtigkeitsinn wirkt dem Immobilismus des Besitzstandsdenkens entgegen. Die betreffende Gesellschaft ist weniger durch Verkrustungen und stärker durch Dynamik gekennzeichnet. Dies gilt nicht nur für den Bereich der Steuerpolitik. Das Thema „Verteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht“ verdient deshalb auch ein allgemeines volkswirtschaftliches Interesse.

Eine Behandlung dieses Themas ist mit einer doppelten Schwierigkeit konfrontiert: Einerseits sind Vorstellungen von Verteilungsgerechtigkeit Werturteile, und dies bereitet erkenntniskritische Probleme; andererseits bezweifeln manche Ökonomen – jenseits der methodischen Frage der Möglichkeit einer Befassung mit Werturteilen im wissenschaftlichen Bereich – ihre Zuständigkeit für eine Erörterung speziell von Verteilungswerturteilen. Ist Verteilungsgerechtigkeit also überhaupt ein zur Volkswirtschaftslehre gehörendes Thema? Ob dies zu bejahen ist, hängt vom Selbstverständnis der Volkswirtschaftslehre ab. Zwecks Vermeidung definitorischer Querelen gehe ich – für die anfänglichen Erörterungen – von einem

minimalistischen Verständnis von Volkswirtschaftslehre aus. Volkswirte haben sich – das ist unstrittig – mit der allokativen Effizienz und ihren Bestimmungsgründen zu befassen. Nachfolgend (unter 1.3.2) wird deshalb gezeigt, daß die Verteilungsgerechtigkeit die Volkswirte sogar bei einem auf die Effizienzdimension reduzierten Verständnis ihrer Disziplin zu interessieren hat. Eine generelle Ausklammerung des Themas Verteilungsgerechtigkeit wäre ein Hinweis auf schlechte (weil einseitige) Effizienzanalysen.

Normative Erörterungen im Bereich der Volkswirtschaftslehre sind vielfach utilitaristisch geprägt. Dies hat damit zu tun, daß sich der Utilitarismus besonders bequem mit dem deduktiven Wissenschaftsideal verknüpfen läßt und er im Anspruch Antworten auf normativ ausgerichtete Fragen für alle Lebensbereiche anbietet. Hier wird hingegen davon ausgegangen, daß verschiedene Lebensbereiche grundsätzlich eine Berücksichtigung jeweils eigenständiger normativer Gesichtspunkte verlangen (vgl. 2.1.3). Eine solche „Local-justice-Sicht“ von Gerechtigkeit erfordert eine Herleitung der jeweils maßgebenden Werturteile unter Bezug auf die konkret zu regelnden Bereiche. Die Herleitung ist dabei so vorzunehmen, daß die Werturteile zu den moralischen Intuitionen von Menschen passen. Da von spontanen normativen Vorstellungen keine Widerspruchsfreiheit zu erwarten ist, bedarf es einer kritischen Prüfung. Ihr Ziel muß die Entwicklung eines in sich widerspruchsfreien und mit den normativen Intuitionen, die sich in diesem Prüfungsprozess bewähren, kompatiblen Systems sein (vgl. 2.1.3).

Auf der Basis einer solchen methodischen Sicht über die Aufgaben der Volkswirtschaftslehre und über die Werturteilsfrage erfolgt eine Kritik an der im volkswirtschaftlichen Bereich vorherrschenden distributiven Nutzenorientierung. Hier wird im Grunde nichts geboten, was nicht sonst schon aus der Auseinandersetzung mit utilitaristisch geprägten Vorstellungen von gesellschaftlicher Wohlfahrt bekannt wäre. Wenn trotz dieser massiven und nicht neuen Kritik die distributive Nutzenorientierung vorherrscht, so ist das vor allem mit dem Fehlen einer konstruktiven Alternative zu erklären. In der vorliegenden Abhandlung wird deshalb versucht, eine solche vorzustellen (unter 2.). Normative Orientierungslinie ist die Idee der Menschenwürde und die Auffassung, der Staat habe als eine die individuellen Interessen transzendierende Gemeinwohlinstanz nicht nur als Dienstleistungsbetrieb zu fungieren, sondern auch allgemein zur Gerechtigkeit beizutragen. Gerechtigkeit schließt – im Sinne der Sozialstaatsklausel des deutschen Grundgesetzes – eine Hochschätzung von Verteilungsgleichmäßigkeit ein. Der Staat habe deshalb seine Politik so zu gestalten, daß sie – unter einer gewissen Akzeptanz des historisch Gewordenen – auf jeden Fall dann zur größeren Verteilungsgleichmäßigkeit beiträgt, wenn daraus keine sonstigen (am Gemeinwohl gemessenen) Nachteile resultieren („Norm der gleichmäßigeren Verteilung“). Bei der Ausgestaltung des Steuersystems sei auf die personelle Verteilung mit freier ökonomischer Verfügungsmacht zu achten. Sie sei der maßgebliche ökonomische Gleichheitsindikator, wobei der Zuwachs an ökonomischer Verfügungsmacht, den eine Person während ihres ganzen Lebens erfährt, über das Lebenseinkommen informiert. Im abschlie-

Benden Teil der Arbeit wird dann exemplarisch nach einigen Konsequenzen gefragt, die sich auf der Basis einer solchen „verfügungsmachtorientierten und verteilungspolitisch ausgerichteten Steuerlastverteilungskonzeption“ ergeben.

1.2 Zur volkswirtschaftlichen Sicht einer Erörterung von Verteilungsgerechtigkeit

1.2.1 Die Werturteilsfrage

Weshalb kann die Verteilungsgerechtigkeit ein die Nationalökonomie interessierendes Thema sein? Zwei – miteinander verbundene – Antworten bieten sich auf diese Frage an. Zunächst und vor allem: Die Volkswirtschaftslehre könnte zur (normativen) Dimension von Verteilungsgerechtigkeit Genuines zu sagen haben. Obendrein könnte dazu aus volkswirtschaftlicher Sicht auch etwas gesagt werden müssen, sollen wirtschafts- und finanzpolitische Empfehlungen oder Stellungnahmen gegeben werden. Nach meiner Ansicht trifft beides zu; für den gegenwärtigen „mainstream“ volkswirtschaftlichen Denkens ist die normative Dimension von Verteilungsgerechtigkeit hingegen kein Thema. Was Verteilungsgerechtigkeit gebietet, sei ein Werturteil und, so die weit verbreitete Ansicht, mit der Richtigkeit von Werturteilen habe sich die Volkswirtschaftslehre als wissenschaftliche Disziplin nicht zu befassen. Die Erörterung einer solchen Auffassung impliziert eine Auseinandersetzung mit Methodenfragen, was hier nicht ausführlicher geschehen soll.¹ Zweierlei kann allerdings nicht strittig sein: Auch Effizienzaussagen reflektieren Werturteile, und eine Abgabe politischer Empfehlungen ist nur auf der Basis von Werturteilen möglich.

1.2.2 Verteilung und Verteilungswerturteile aus der Effizienzperspektive

1.2.2.1 Verteilung als Instrument zur Effizienzförderung

Die Ablehnung einer – nicht nur registrierenden – Befassung mit Verteilungswerturteilen könnte allerdings auch die Konsequenz bestimmter Vorstellungen von wissenschaftlicher Arbeitsteilung sein. Manche Volkswirte begreifen sich nämlich

¹ Nach dem heutigen Stand der Erkenntnistheorie dürfte sich das Postulat der Werturteilsfreiheit der Wissenschaft, wenn es in dem Sinne verstanden wird, daß sich eine wissenschaftliche Disziplin mit der Frage der Richtigkeit von Werturteilen nicht zu befassen hat, nicht begründen lassen. Auch die Richtigkeit empirischer Aussagen oder Theorien läßt sich bekanntlich im Sinne eines „aufgeklärten Falsifikationismus“ (I. Lakatos) nicht beweisen oder widerlegen. Obendrein ist die Forderung nach Werturteilsfreiheit der Wissenschaft selbst ein Werturteil. Wird sie als wissenschaftliches Postulat verstanden, führt sie also zu einem Selbstwiderspruch. – Für einen systematischen Vergleich der Unterschiede einer Erörterung der Richtigkeit von positiven Theorien und von Werturteilen vgl. auch *Hackmann 1976* und *Gähde 1994*.

– ich will es einmal so bezeichnen – als „Effizienzspezialisten“², und als solche hätten sie sich um Verteilungswerturteile oder um Verteilungsfragen nicht zu kümmern. Eine solche Auffassung von Volkswirtschaftslehre muß nicht geteilt werden. Gleichwohl werde hier einmal von einem auf die Effizienzperspektive eingeeengten Selbstverständnis der Volkswirtschaftslehre ausgegangen, um zu zeigen, daß selbst dann die Verteilungsgerechtigkeit ein volkswirtschaftliches Thema zu sein hat.

Ein – unstrittiger – Umstand, weshalb selbst sich als Effizienzspezialisten verstehende Volkswirte an Verteilungsfragen nicht vorbeikommen, ist mit bestehenden „Nutzeninterdependenzen“ in Zusammenhang zu bringen. Hängt das Wohlergehen eines Menschen davon ab, wie gut es einem anderen geht, oder fördert eine wirtschaftliche Besserstellung gewaltbereiter Schichten den sozialen oder inneren Frieden, können Umverteilungsmaßnahmen nicht nur die Empfänger, sondern auch die Geber besserstellen. Eine nicht erfolgende Umverteilung kann mithin im Sinne des traditionellen ökonomischen Effizienzdenkens ineffizient sein. Zu einem solchen Schluß mag auch die Berücksichtigung von Risiken führen. Eine staatliche Umverteilungspolitik kann Versicherungscharakter haben und bei risikoaverssem Verhalten die Wohlfahrt aller erhöhen (vgl. *Sinn* 1988), wenn sich bestehende Einkommensrisiken nicht marktmäßig ideal versichern lassen.

1.2.2.2 Zur Bedeutung einer Anerkennung der Gerechtigkeitsidee und eines Konsenses über Verteilungswerturteile für die Effizienz

Umverteilung als Folge von „Nutzeninterdependenzen“ hat nicht unbedingt etwas mit gerechter Verteilung zu tun. Bei solchen Umverteilungen geht es um ein „do ut des“. In einseitiger Zuspitzung des Arguments: Wer bereit ist zu drohen und ein Drohpotential besitzt, wird für die Nicht-Verwirklichung des Angedrohten bezahlt³. Hier ist zunächst der Macht- und nicht der Gerechtigkeitsinn gefordert. Gleichwohl können in diesem Zusammenhang Gerechtigkeitsfragen Bedeutung bekommen, die auch einen sich als Effizienzspezialisten verstehenden Ökonomen zu interessieren haben.

Für die Begründung dieser Behauptung sei zunächst darauf verwiesen, daß das von einer Gesellschaft erreichte Wohlfahrtsniveau nicht zuletzt durch soziale und

² Für eine solche – dies bedauernde – Einschätzung jüngerer Entwicklungen s. a. *Musgrave* (1987). F. K. Mann, der sich in einem Beitrag aus dem Jahre 1928 thematisch mit der Gerechtigkeit in der Besteuerung befaßt und ausdrücklich an die Werturteilsdiskussion anknüpft, spricht sogar vom „unökonomischen Begriff der Steuergerechtigkeit“.

³ Die in der Bismarckschen Tradition stehende deutsche Sozialgesetzgebung weist eine Reihe von Regeln auf, die sich m. E. nur in dieser Perspektive erklären lassen. Nennen will ich hier das Bestehen gruppen- bzw. klassenbezogener Sicherungspflichten und etwa bestehende Sozialplanverpflichtungen bei anstehenden Massenentlassungen. Was dem einzelnen, wenn er allein betroffen ist, nicht zugestanden wird, wird größeren Gruppen hingegen gewährt. Vgl. in diesem Zusammenhang auch *Hackmann* (1990) sowie den Beitrag von *V. Arnold* in diesem Band mit dem informativen Bismarck-Zitat.

kulturelle Gegebenheiten bestimmt wird.⁴ Von ihnen hängt die Fähigkeit ab, Humankapital zu bilden sowie das vorhandene Kapital effizient zu nutzen. Dies schließt ein, daß Energien nicht in Umverteilungskämpfen vergeudet werden und verkrustete Machtstrukturen eine produktive Nutzung der vorhandenen Energien nicht blockieren.⁵ Je stärker in einer Gesellschaft an die Gerechtigkeitsidee geglaubt wird und je größer der Konsens über die inhaltlichen Vorstellungen von Verteilungsgerechtigkeit ist, desto weniger Energien werden für die Bewältigung von Verteilungskonflikten gebunden. Das gesellschaftliche Gerechtigkeitsniveau (die „Normativität aus der kulturellen Erinnerung“; H.-B. Peter in diesem Band) ist ein nicht-rival nutzbarer Inputfaktor volkswirtschaftlicher Produktionsprozesse,⁶ dessen Bereitstellung unter günstigen Bedingungen nicht einmal (nennenswert hohe) (Reproduktions-)Kosten erfordert.

Wie die spieltheoretische Analyse des Gefangenendilemmas verdeutlicht, sitzen Gesellschaften in der „Rationalitätenfalle“, ist das Verhalten aller ausschließlich durch den Eigennutz bestimmt. Solche Dilemmata sind nun in modernen arbeitsteiligen Gesellschaften vielfach existent, und es ist auch wohl unvorstellbar, daß sie durch die Schaffung geeigneter Rahmenbedingungen (Verfassungen) oder auf andere Weise politisch überwunden werden können, wenn auch die Handlungen der politischen Akteure (Kontrolleure inklusive der Verfassungsgeber) nur vom Eigeninteresse geleitet sind. Wer kontrolliert die Kontrolleure? Wo sind bei einem eigennützigen Verhalten aller (die dann als Ideologielieferanten zu denkenden Wissenschaftler nicht ausgeschlossen) die Gegenkräfte, die der eigennützigen Neigung von Reichen und Mächtigen, sich durch Monopolisierungen und Kartellierungen (wirtschaftlich und politisch) vor Konkurrenz zu schützen, entgegenwirken können? Auch allokativ funktionierende Konkurrenzwirtschaften dürften auf Dauer

⁴ Ökonomen – man betrachte aus diesem Blickwinkel auch die traditionellen Wachstumstheorien – neigen zu einer Vernachlässigung der sozio-kulturellen Bestimmungsgründe gesellschaftlicher Wohlfahrt. Typischerweise ist ein Bewußtsein dafür eher bei Historikern oder Politik- und Sozialwissenschaftlern oder auch in den Feuilletons von Zeitungen zu finden als in der volkswirtschaftlichen Literatur. Vgl. in diesem Zusammenhang etwa *Fukuyama* (1994) sowie *Etzioni* (1988). *Fukuyama* geht davon aus, „daß die bürgerliche Revolution in der modernen Welt den Kampf aus dem politisch-militärischen Sektor in den wirtschaftlichen verschoben hat.“ Für den wirtschaftlichen Kampf wird es „darauf ankommen, welche Staaten am meisten aus ihrem Humankapital herausholen“, und dies wird durch die sozialen und kulturellen Eigenheiten der Gesellschaften bestimmt.

⁵ Die Wichtigkeit solcher Umstände belegen auch spieltheoretische Experimente. Verwiesen sei speziell auf *Axelrod* (1984) und den – erstaunlich robusten – Erfolg der Tit-for-Tat-Strategie sowie auf *Vanberg / Congleton* (1992). Nach all dem spricht vieles für eine Verallgemeinerungsfähigkeit dessen, was *Vanberg / Congleton* (1992, S. 424) mit Blick auf eine bestimmte Spielkonstellation feststellen: „Communities with a relatively large number of such players (einer „prudent moral strategy“; H.) tend to be more successful than communities composed of a large number of opportunistic players.“

⁶ Die Wichtigkeit von nicht-rival verwendbaren Inputfaktoren für volkswirtschaftliche Wachstumsprozesse wird von der sog. Neuen Wachstumstheorie betont. Vgl. dazu – auch wenn dort in erster Linie auf das „Design“ neuer Produkte abgestellt wird – *Romer* (1990, S. 374 f.).

nicht existieren können, da die Vorteile von Wettbewerbsfreiheit – anders als ihre Nachteile – typischerweise breit diffundieren und sich individuell nur schwer zu rechnen lassen. Deswegen wird eine von Eigeninteressen geleitete Lobby für Wettbewerbsfreiheit immer nur schwach sein, und folglich sind marktwirtschaftliche Systeme mit immanenten Wettbewerbsbehinderungs- bzw. Verkrustungstendenzen verbunden.

Damit Marktwirtschaften gut funktionieren, muß es nicht nur Leistungswettbewerb geben. Eine weitere Voraussetzung ist die Durchsetzbarkeit von Verträgen und Gesetzen sowie von Eigentumsrechten, ohne daß dafür exzessiv hohe Transaktions- und Kontrollkosten (inklusive der Kosten für die Klärung von Vertrags- und Gesetzesinhalten) aufgewendet werden müssen. Auch Betrug, Diebstahl und Korruption beeinträchtigen die Leistungsfähigkeit von Märkten. Lassen sich in einer Gesellschaft alle Menschen nur von ihrem Eigeninteresse leiten, führt das unvermeidlich zu höheren Transaktions- und Kontrollkosten im Vergleich mit einer Gesellschaft, in der ein gegebenes Wort gilt, Eigentumsrechte respektiert, keine Gesetze übertreten und keine Versuche der Übertölpelung von Vertragspartnern unternommen werden. Dies hat auch eine unmittelbare Relevanz für Steuerverteilungsfragen. Eine Gesellschaft mit stärker ausgeprägter Steuerehrlichkeit kann die Steuern anders und deshalb kostengünstiger erheben als eine Gesellschaft, in der der Staat Steuerhinterziehungen nur unter Aufwendung erheblicher Kontrollkosten und wirksamer Strafandrohungen verhindern kann. Ein gerechtigkeitsorientiertes Verhalten vermag also die Transaktions- und Kontrollkosten einer Volkswirtschaft zu senken und den beschriebenen Verkrustungstendenzen entgegenzuwirken, weil, wer Gerechtigkeit fordert und sich nicht verstellt, diese Forderung nicht nur gegen andere richtet, sondern auch gegen sich selbst gelten lassen muß.⁷ Der Allgemeinverbindlichkeitsanspruch von Gerechtigkeit verlangt eine Disziplinierung bei der Geltendmachung eigener Interessen.

Überzeugungen, daß es so etwas wie eine jedermann verpflichtende Gerechtigkeit gibt, können sich allerdings auch kontraproduktiv auswirken, wenn an die Stelle von blockierenden Interessenausinandersetzungen Glaubenskämpfe um die richtigen Gerechtigkeitsauffassungen treten. Solche Kämpfe sind u. U. – wie die historischen Erfahrungen mit Religionskriegen und mit ideologisch fundierten klassenkämpferischen Konflikten belegen – problematischer als die Auseinandersetzungen um die Durchsetzung eigennütziger Interessen. Es ist ja gerade eine Errungenschaft der modernen westlichen Staaten, daß sie die Wahrheitsfrage und damit die Frage der Richtigkeit von Werturteilen als gesellschaftlich-politisch zu klärendes Problem ausklammern und – in Verbindung mit einer Haltung der Toleranz – den pragmatischen Interessenkompromiß zur (demokratischen) Tugend machen.

⁷ Schon *Burke* (1791, S. 281/2) betonte in einem ähnlichen Zusammenhang die Bedeutung der Liebe zur Gerechtigkeit. Vgl. im übrigen *Röpke* (1958), der sich auf *Burke* bezieht, sowie *Hackmann* (1994b) und *Hackmann* (1990, S. 48) mit der Vermutung, daß längerfristig auch die Leistungsfähigkeit und Sicherheit sozialer Sicherungssysteme entscheidend von der Anerkennung einer die Interessenpolitik disziplinierenden Gerechtigkeitsidee abhängen.

Die verbreitete Überzeugung grundsätzlich bindender Gerechtigkeitsmaßstäbe – die Anerkennung der Gerechtigkeitsidee – genügt aus dem Blickwinkel der Effizienzförderung mithin nicht. Eine gewisse Gemeinsamkeit der Auffassungen muß hinzukommen. Sie muß allerdings nicht so weit gehen, daß die individuellen Moralvorstellungen oder normativen Lebensdeutungen gänzlich übereinstimmen. Damit die Gerechtigkeitsidee ihre Pazifizierungs- und Produktivitätswirkungen entfalten kann, genügt ein „reasonable pluralism“, ein gewisser „overlapping consensus“ zwischen den unterschiedlichen weltanschaulichen Doktrinen, wie sie von den einzelnen Bürgern vertreten werden.⁸ Zu diesem minimalen Wertekonsens gehört die Anerkennung der Gerechtigkeitsidee und – soweit es Auffassungsunterschiede gibt – ein Klima der Toleranz und Fairneß.

1.2.2.3 Zur Effizienzbedeutung der inhaltlichen Aussagen von Verteilungsgerechtigkeit

Die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft hängt nicht nur von der Überzeugung eines Bestehens generell bindender Gerechtigkeitsmaßstäbe (der Anerkennung der Gerechtigkeitsidee) und davon ab, wie schwach oder stark der Konsens über die Gerechtigkeitsinhalte ist. Die Inhalte selbst sind bedeutsam! Implizieren diese Inhalte etwa, es solle für die politisch einflußreichen Kreise – seien es Klerus und Adel im Mittelalter oder Eigenheimbesitzer und ältere Menschen in den alternen demokratisch verfaßten modernen Gesellschaften – keine Steuerprivilegien geben, und die für die Steuerverteilung relevante Bemessungsgrundlage solle etwa alle Einkommen einschließen, dann läuft dies grundsätzlich auf niedrigere Grenzsteuersätze hinaus, als wenn Steuerprivilegien existieren. Niedrigere Grenzsteuersätze erhöhen die volkswirtschaftlichen Leistungsanreize und stärken somit die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Auch die wie üblich erörterten allokativen Zusatzlasten (excess burdens) von Steuern hängen von individuellen Gerechtigkeitsvorstellungen und gerechtigkeitsbezogenen Verhaltensweisen ab: Erhebt der Staat im angemessenen Umfang Steuern und verteilt er die Steuerlasten nach als gerecht beurteilten Kriterien, dann wird ein dem Gerechtigkeitsdenken verpflichteter Bürger die von ihm gezahlte Steuer marginal als gleich wertvoll einschätzen wie die ihm nach Steuererhebung marginal verbleibenden finanziellen Mittel. Mit gerecht erhobenen Steuern wären bei ihm somit keine allokativen Zusatzlasten verbunden.

Auf Gerechtigkeitshaltungen wirken sich die Gegebenheiten am Arbeitsmarkt ebenfalls aus. Im Sinne der Vorstellungen, wie sie sich mit dem Begriff des Effizienzlohns verbinden lassen, haben die Arbeitgeber (aus Gewinnerzielungsgründen),

⁸ Siehe zu einer solchen „political conception of justice“ (in Abgrenzung von einer „moral doctrine of justice“) als Voraussetzung für die dauerhafte Möglichkeit der Existenz einer stabilen und gerechten Gesellschaft von freien und gleichen Bürgern, die in ihren – mit Vernunft vereinbaren – Weltanschauungen nicht unbedingt übereinstimmen, *Rawls* (1993).

weil Leistungskontrollen aus Informationsgründen nur begrenzt möglich sind, selbst Kosten verursachen oder demotivierend wirken, ein Interesse an höheren als vollbeschäftigungskonformen Lohnsätzen. Durch höhere Lohnsätze, allgemein durch attraktivere Arbeitsplatzbedingungen, läßt sich – bei einem bestehenden Arbeitsplatzrisiko – eine gewinnerhöhende Verringerung der betrieblichen Gesamtkosten erreichen, wenn von „außen“ erfolgende Arbeitnehmerkontrollen durch Selbstdisziplin substituiert und die Lohnsaterhöhungen durch die Kontrollkosteneinsparungen hinreichend ausgeglichen werden. Voraussetzung dafür ist das Bestehen eines Risikos für die Arbeitnehmer, einen attraktiven Arbeitsplatz zu verlieren. Um dieses Risiko zu mindern, achten die Arbeitnehmer selbst darauf, daß die Leistung stimmt. Bestünde – wie unter Vollbeschäftigungsbedingungen – kein Risiko, längere Zeit arbeitslos zu werden, wäre der Anreiz zur Selbstkontrolle schwächer. Volkswirtschaftlich gedeutet, ist Arbeitslosigkeit also ein Mittel zur Verringerung betrieblicher Arbeitskosten. Kontrollieren die Arbeiter sich jedoch selber, weil sie es als Gebot der Gerechtigkeit empfinden, ihre Pflichten aus dem Arbeitsvertrag – nicht nur dem Buchstaben, sondern auch dem Geiste nach – zu erfüllen, wird die Arbeitslosigkeit dafür nicht „benötigt“. Wenn sich durch höhere als vollbeschäftigungskonforme Lohnsätze die Arbeitsproduktivität der Beschäftigten im Sinne der Effizienzloohnhypothese nicht steigern läßt, entfällt ein wichtiger Grund für den gegenwärtig geringen Lohnerhöhungswiderstand der Arbeitgeber. Je ausgeprägter das aus einer Gerechtigkeitshaltung resultierende Pflichtbewußtsein ist, desto größer ist mithin die Chance zu vollbeschäftigungskonformen Lohnabschlüssen und desto niedriger die Arbeitslosigkeit.

1.2.2.4 Die Effizienzbedeutung einer Erörterung von Verteilungswerturteilen

Die Anerkennung der Gerechtigkeitsidee, der Konsens über Verteilungswerturteile und die inhaltlichen Auffassungen über Verteilungsgerechtigkeit haben Effizienzbedeutung. Gleichwohl müßten sich Effizienzspezialisten nicht unbedingt um diese Einflußfaktoren kümmern, wären sie das Resultat von quasi-naturwüchsigen historischen Prozessen. Ohne daß das zu beanstanden wäre, könnten sie von ihnen dann, wie es in der Nationalökonomie durchweg geschieht, als exogene, dem Datenkranz angehörige, Umstände behandelt werden. Eine solche Exogenisierung ist jedoch schon problematisch, wenn das Wissen um die Effizienzbedeutung von Verteilungswerturteilen die Herausbildung des Wertebewußtseins beeinflusst oder wenn die Vorstellungen von Verteilungsgerechtigkeit durch das wirtschaftliche Geschehen selbst geprägt werden. Eine Exogenisierung ist vollends unzulässig, wenn die Vorstellungen von Verteilungsgerechtigkeit noch davon abhängen, wie das ökonomische Geschehen wirtschaftswissenschaftlich erklärt wird.

Schon einfache Plausibilitätserwägungen lassen erwarten, daß die in den Wirtschaftswissenschaften vermittelten Sichtweisen das Wertebewußtsein derjenigen verändern, die Ökonomie studieren oder sich mit ökonomischen Fragestellungen befassen. Wer vom (gemeinwohldienlichen) Wirken der „unsichtbaren Hand“

überzeugt ist, dürfte regelmäßig einem vom Eigeninteresse geleiteten Verhalten positiver gegenüberstehen, als wer sich von der Auffassung hat prägen lassen, daß das, was im Gewinninteresse ist, nicht auch im Gemeininteresse sein kann. Wird der Eindruck vermittelt, alle Menschen verhielten sich tatsächlich so, daß sie ihren maximalen eigenen Vorteil suchen, werden obendrein die von der Normalität eines solchen Verhaltens Überzeugten ein anderes Wertebewußtsein entwickeln, als wenn die Nutzen- oder Gewinnmaximierungsannahme nicht als empirisch-realistische Verhaltensmaxime, sondern als aus analytischen Vereinfachungsgründen erfolgende methodische Als-ob-Annahme⁹ verstanden wird. Einfluß auf das Wertebewußtsein dürfte auch die Definition von Rationalität und Rationalverhalten haben. Ist die Nutzenmaximierung der vorherrschende Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, ist schließlich der Nutzenbegriff selbst bedeutsam. Schließt er auch ein von moralischen Vorstellungen geleitetes Verhalten ein und läßt ein solches „mono-utility concept“ das Bestehen von Konflikten zwischen Eigennützigkeit und Moralität nicht mehr zu – alles Handeln sei nur Reflex ein und desselben Glücksstrebens –, dann denunziert das Moralität und dürfte auf diese Weise das Wertebewußtsein beeinflussen.¹⁰ Was Plausibilitätsabwägungen erwarten lassen, findet auch empirische Bestätigung (z. B. in spieltheoretischen Experimenten): Wer die Wirtschaftswissenschaften studiert, ist normativ anders geprägt, als wer sich für ein Studium anderer Fächer entscheidet.¹¹ Auch die Auswirkungen von Kommunikations- und Diskussionsprozessen in spieltheoretischen Experimenten lassen erwarten, daß die Formung von Wertvorstellungen durch Erkenntnisprozesse beeinflusst wird.¹²

Welche Schlußfolgerungen sind daran zu knüpfen, daß das gesellschaftliche Wertebewußtsein u.a. von den wirtschaftswissenschaftlichen Deutungen des ökonomischen Geschehens abhängt? Bei einem Verpflichtetsein auf die Wahrheitsidee kann eine erste Folgerung nur die Forderung wissenschaftlicher Sorgfalt und Methodenbewußtheit sein. Methodenbewußtheit ist wichtig, damit beispielsweise nicht aus methodisch sinnvollen Vereinfachungsannahmen unzulässige Schlüsse gezogen werden. Allerdings rechtfertigt das Wissen um bestehende Zusammen-

⁹ Vgl. in diesem Zusammenhang den Beitrag von *M. Schramm* in diesem Band auch für weitere Verweise.

¹⁰ Vgl. zu einer Unterscheidung verschiedener Nutzenkonzepte und zu einer Herausarbeitung der Besonderheiten moralischer Akte *Etzioni* (1988, speziell S. 23 f. und S. 41 f.) mit einem Plädoyer für eine „bi-utility conception“. Auch wenn *Etzioni* häufig überkritisch argumentiert – bei seiner Kritik an Adam Smith (S. 29) beispielsweise den Öffentlichen Gut-Charakter von Umverteilungen nicht berücksichtigt –, so verdienen viele seiner Einwände, etwa gegen die Public Choice School (S. 56 ff.), doch Zustimmung.

¹¹ *Etzioni* (1988, S. 249 f.) auch für nähere Belege.

¹² *S. Bohnet/Frey* (1994, S. 342 f.) auch für weitere Verweise. Die in der Tradition von Piaget und Kohlberg stehende (bzw. durch sie angeregte) Moralpsychologie bestätigt gleichfalls, daß die Herausbildung moralischer Urteile eine kognitive Basis hat und kognitive Fähigkeiten voraussetzt. S. dazu (auch für weitere Verweise) *Lind* (1993) sowie speziell für eine Untersuchung der Bedeutung von Sachkenntnissen *Eckensberger* (1993).

hänge zwischen Wertvorstellungen und ökonomischem Geschehen keine (manipulative) Beeinflussung des Wertebewußtseins mit dem Ziel einer Effizienzverbesserung. Für Effizienzspezialisten wäre die Richtigkeit von Verteilungswerturteilen demnach noch kein Thema, höchstens die – positiv-wissenschaftlich zu leistende – Klärung ihrer Effizienzbedeutung. Vorausgesetzt die Frage der Richtigkeit distributiver Normen ist überhaupt ein Erkenntnisproblem, müssen sich Effizienzspezialisten dafür jedoch dann interessieren, wenn – wie es zur Leistungsgerechtigkeitsvorstellung paßt – die Frage der Richtigkeit mit der Effizienzbedeutung verquickt ist und wenn (deshalb) für das Finden (oder Aufdecken) der richtigen Verteilungswerturteile fachökonomische Kenntnisse wichtig sind.

1.2.3 Zur Kontextabhängigkeit von Gerechtigkeitsaussagen und zur methodischen Ausgangsposition

Die Frage, was gerecht ist, kann nicht losgelöst von dem Kontext beantwortet werden, auf den sie bezogen ist.¹³ Geht es um die Entwicklung eines gesellschaftlichen Wohlfahrtsmaßes, das intertemporalen oder interregionalen Vergleichszwecken dient, muß die Antwort anders ausfallen als bei einer Entwicklung von Wohlfahrtsmaßen, die als staatlicher Verhaltensmaßstab gedacht sind. Auch besteht prinzipiell ein Unterschied zwischen dem, was die Gerechtigkeitsidee dem einzelnen – individuellethisch – bei der Ordnung seiner eigenen Angelegenheiten zu tun gebietet, und dem, was ein Politiker bei der Ordnung des Gemeinwesens aus Gerechtigkeitsgründen zu berücksichtigen hat. Schließlich ist von vornherein zu erwarten, daß bei der Regelung verschiedener Politikfelder unterschiedliche – zueinander allerdings nicht in einem grundsätzlichen Widerspruch stehende – Gerechtigkeitsmaßstäbe relevant sind.¹⁴

Mein erkenntnisleitendes Interesse ist durch die Frage bestimmt, wie ein Steuersystem auszusehen hat, das den Anforderungen von Verteilungsgerechtigkeit genügt. Mit Blick auf diese Frage suche ich nach Gerechtigkeitsmaßstäben, die sich mit einer auf Widerspruchsfreiheit hin entwickelten „common sense conception of justice“ (Elster) oder mit „substantive plausibility“ (Sen) vereinbaren lassen. Maßstab für die Auswahl von Werturteilen seien also die sich im menschlichen Gerechtigkeitsinn artikulierenden moralischen Vorstellungen. Von spontanen moralischen Stellungnahmen ist nicht zu erwarten, daß sie sich zu einem konsistenten System zusammenfügen lassen. Dennoch ist es angemessen, für eine Erörterung der Richtigkeit von Verteilungswerturteilen bei den individuellen moralischen Vorstellungen und Gefühlen anzuknüpfen¹⁵ und Werturteile so „von unten“ zu begrün-

¹³ „Inequality is measured for some purpose . . . the nature of interpersonal comparisons and the assessment of inequality should depend on what we are after“, Sen (1992, S. 88).

¹⁴ Dies paßt auch zur Rawlsschen Theorie der Gerechtigkeit, für die – in der Charakterisierung von Elster (1992, S. 225) – auch gilt: „The distribuendum . . . is not a single homogeneous good like income or welfare, but a multidimensional bundle of primary goods.“

den.¹⁶ Dabei hat das „von unten“ eine doppelte Bedeutung. Zum einen ist im Prinzip an die moralischen Intuitionen aller anzuknüpfen. Zum anderen geht es nicht um die – de more geometrico erfolgende – Deduktion aus obersten ethischen Prinzipien.¹⁷ Vielmehr wird mit Blick auf konkrete Einzelprobleme gefragt, welche Konsequenzen die Gerechtigkeitsvorstellungen, mit denen sich der Angesprochene identifiziert, gebieten, wenn er sie in einem Überlegungsgleichgewicht („reflective equilibrium“)¹⁸ in ein konsistentes und kohärentes System mit von ihm sonst – auch in seinem praktischen Lebensvollzug – vertretenen moralischen Auffassungen bringt. Stimmen die grundlegenden normativen Intuitionen der Menschen überein, haben die so entwickelten normativen Systeme die Vermutung der allgemeinen Akzeptierbarkeit für sich.

¹⁵ Dies ist eine verbreitete Vorgehensweise. So führt auch Rawls (1993, S. 19) seine „political conception of justice“ auf die menschliche Fähigkeit für einen Gerechtigkeitsinn („capacity for a sense of justice“) zurück. Vgl. dazu auch Hirsch (1994), dem ich diese Hinweise auf Rawls verdanke. Ähnlich betont auch Nagel (1991, S. 7), daß es sich nicht vermeiden läßt, unseren moralischen Intuitionen zu trauen. Für Schmolter (1881) ist die „Idee der Gerechtigkeit“ „das nothwendige Erzeugniß unserer sittlichen Anlage und unseres logischen Denkens“ (S. 53). Dabei handele es nicht um „rein individuelle Gefühlsprozesse“ (S. 28), aber auch nicht um „logische Entscheidungen“ (S. 32). Das „Gemüthsleben“ ist die letzte Entscheidungsinstanz „im Kampfe“ der verschiedenen Gerechtigkeitsansichten (S. 32). Diese Charakterisierungen erinnern an M. Weber (1919). Auch er spricht vom Kampf und betont die Entscheidungsnotwendigkeit (S. 608). Wird nach den Erklärungsgründen für diese Gemeinsamkeit von Ansichten gefragt, so liegt es nahe, auf die deutschen Mentalitäten in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg zu verweisen. Den Ausschlag dürfte allerdings das historische Bewußtsein der großen Unterschiede in den Gerechtigkeitsvorstellungen verschiedener Völker (Kulturen) zu unterschiedlichen Zeiten geben. Wenngleich dies in dem Beitrag Schmollers von 1881 eine große Rolle spielt, sind seine Auffassungen doch durch eine merkwürdige Ambivalenz gekennzeichnet. Für Schmolter sind die verschiedenen Kulturen offenkundig nicht gleichwertig. Er spricht sogar von der „wahren Gerechtigkeit“ (S. 47) bzw. bringt die Gerechtigkeit in Verbindung mit dem Wahrheitsbegriff (S. 53). Allem Anschein nach sind es historische Fortschrittsvorstellungen bzw. Erfolgsmaßstäbe, die ihm im Sinne von Hegel und Marx als Wahrheitskriterium dienen.

¹⁶ Vgl. für eine solche methodische Anregung, Werturteile im wissenschaftlichen Bereich zu erörtern, auch Hackmann (1976). Diese Methode der Erörterung von Werturteilen läßt sich mit einer „Bildungstheorie der Moralentwicklung“ (Lind 1993) vorzüglich vereinbaren. Der Ansatz hat – im Sinne des „reasonable pluralism“ von Rawls (1993) – im übrigen den Vorteil, daß in seinem Sinne erfolgreiche Erörterungen auf der Basis unterschiedlicher, in Einzelfragen sogar konträrer Weltanschauungen erfolgen können. Es muß nicht erst ein Konsens über grundlegende Weltanschauungsfragen hergestellt werden, ehe eine Erörterung konkreter Fragen etwa zur Verteilungsgerechtigkeit begonnen werden kann.

¹⁷ „No one level, say that of abstract principle or that of particular judgements in particular cases, is viewed as foundational“, Rawls (1993, S. 8).

¹⁸ S. dazu Rawls (1993, S. 8) auch für weitere Verweise sowie Elster (1992).

1.3 Nutzenorientierte Verteilungswerturteile

1.3.1 Grundlegende Vorstellungen

Verteilungswerturteile bieten – dadurch seien sie definiert – Lösungen für Interessenkonflikte an. In den Urteilen artikuliert sich regelmäßig ein Abwägen. In der ökonomischen Denktradition wird dieses Abwägen überwiegend als ein Gebot der Nutzenabwägung aufgefaßt. Es seien Verteilungsgewichte einzuführen, die über die Gemeinwohlbedeutung des Nutzens einer Person relativ zum Nutzen anderer Personen informieren. Anschaulich läßt sich diese Vorstellung durch gesellschaftliche Nutzenindifferenzkurven (vom Bergson-Typ) beschreiben. Für den klassischen Utilitarismus gilt, daß jede Nutzeneinheit einer jeden Person ein einheitliches Gewicht hat; die Indifferenzkurven sind Geraden mit einer Steigung von -1. Die Gesellschaft ist damit nur an der Summe der Nutzen interessiert. Wer nutzenmäßige Vorteile hat, ist im Grunde unwichtig. Ökonomen benutzen Darstellungen im Nutzendigramm auch für die Erläuterung des Rawlsschen Maximin-Prinzips (obwohl Rawls, wie seine Ausrichtung auf primary goods zeigt, in seinem Denken eher als ressourcen-, denn als nutzenorientiert einzustufen ist). Danach ist die von einer Gesellschaft erreichte Wohlfahrt (in einem lexikalischen Sinn) durch das niedrigste individuelle Nutzenniveau bestimmt. Hierin, wie auch durch konvex zum Ursprung gekrümmte gesellschaftliche Indifferenzkurven, drücken sich Vorlieben für eine egalitäre Nutzenverteilung aus. Bei extrem egalitären Verteilungsvorstellungen ist die Gleichverteilung der Nutzen eine notwendige Voraussetzung für ein Wohlfahrtsmaximum. Die Verfolgung eines solchen Verteilungsziels kann allerdings mit allokativer Effizienz konfliktieren. Geht Egalität über alles, hat das ziemlich sicher die Konsequenz, daß es als Folge dieser Egalität allen (im Wortsinne) schlechter geht, als es möglich wäre. Bei den anderen nutzenorientierten Verteilungswerturteilen besteht zwischen Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit jedoch kein Konflikt, wenn Effizienz dadurch definiert wird, daß sich in einer effizienten Situation der Nutzen eines jeden Menschen unter realistischen („feasible“) Bedingungen nur noch dadurch erhöhen läßt, daß der Nutzen wenigstens eines anderen gemindert wird. Wird allokativer Effizienz allerdings in einer „Nirwana-Perspektive“ an dem Erfülltsein der Effizienzbedingungen für – utopische – „Erstbeste Welten“ erkannt, ist generell von einem Konflikt zwischen „equity“ und „efficiency“ auszugehen. Weder aus analytischer noch aus politischer Sicht ist es im allgemeinen jedoch sinnvoll, auf eine solche Konfliktlage abzustellen. Vielmehr dürfte es in beiden Fällen angemessener sein, das gemeinhin zwischen einer größeren Gleichmäßigkeit der Verteilung und der durchschnittlichen Pro-Kopf-Versorgung („Produktion“) zu erwartende Spannungsverhältnis in den Vordergrund zu rücken.

1.3.2 Risiko- und vertragstheoretische Ansätze einer eigennutzorientierten Gerechtigkeitsbestimmung

Die traditionell betonte Schwierigkeit einer nutzenorientierten Verteilungssicht ist das Problem der Messung des Nutzens in interpersonell vergleichbaren kardinalen Größen. Einen Ansatz zur Überwindung dieser Schwierigkeiten bietet die Risikonutzentheorie in der Tradition von Neumann-Morgensterns. Hier wird das Risikoverhalten von Menschen durch kardinale Nutzenfunktionen erklärt, die sich (bei einem Vorliegen bestimmter Bedingungen) aus den (als Verläufe von Grenznutzenkurven gedeuteten) individuellen Einstellungen zum Risiko ableiten lassen. Harsanyi und Vickrey haben so gewonnenen Nutzenwerten eine Bedeutung für die Wohlfahrtsanalyse zugesprochen. Diese Denkansätze sind viel beachtet worden und müssen hier deshalb auch nicht ausführlich behandelt werden.¹⁹ Jenseits der Frage der Existenz von Risikonutzenfunktionen ist die Frage besonders kritisch, welche Wohlfahrtsrelevanz die so konzipierten Nutzenwerte haben: Weshalb soll die staatliche Verteilungspolitik bzw. weshalb sollen Interessenkonflikte in Abhängigkeit von den individuellen Risikoeinstellungen gelöst werden? Der Hinweis, die Risikonutzentheorie erlaube eine Ermittlung kardinaler Nutzenwerte (und könne deshalb bestimmte Rechenoperationen gehaltvoll vornehmen), begründet noch keine normative verteilungspolitische Relevanz dieses Ansatzes. Weshalb sollen sich die Verteilungsergebnisse also nach den individuellen Risikovorlieben richten?

Auf eine solche Frage gibt das gesellschaftsvertragliche Denken eine mögliche Antwort. Danach gelten – etwa im Sinne der Rawlsschen Argumentation – die gesellschaftlichen Regeln oder Institutionen als fair, für die sich Menschen hinter einem „Schleier des Nichtwissens“ in ihrem Eigeninteresse (!) aufgrund von Risikoerwägungen entscheiden würden. Zu fragen ist jedoch, ob die von einem „Schleier des Nichtwissens“ ausgehende Disziplinierung von Subjektivität und die Berücksichtigung der Interessen anderer, weil es die eigenen sein könnten, der Gerechtigkeitsidee gerecht wird. Sicherlich, zur Gerechtigkeit gehört die Universalisierbarkeit der Gerechtigkeitsforderung. Aber schöpft das die Gerechtigkeit aus? Läßt sich der Gerechtigkeitsgedanke allein auf Eigennutz zurückführen? Was ist daraus zu folgern, wenn sich jemand weigert, den Schleier des Nichtwissens überzuziehen? Warum soll sich eine nur vom Eigeninteresse geleitete Person dümmer machen, als sie ist? Das „Sich-Dummstellen“ paßt nicht zu rational kalkuliertem Eigennutz. Wenn jemand sich unter den Schleier des Nichtwissens mit der Bereitschaft begibt, auch gegen seine Interessen gerichtete Regeln gelten zu lassen, dann doch nur, weil er willens ist, sich einem von ihm als fair empfundenen Bedingungsrahmen zu unterwerfen. Das gesellschaftsvertragliche Denken setzt also eine

¹⁹ Für eine Ablehnung s.a. *Elster* (1992, S. 220 ff.). Elster beginnt seine Kritik mit der – m.E. nicht so selbstverständlichen – Feststellung: „This conception of utility does not allow us to make interpersonal comparisons of utility“. Vgl. daneben auch *Hackmann* (1972, S. 109 ff.).

den Eigennutz transzendierende „moralische Einstellung“ voraus^{19a}. Rationaler Eigennutz allein vermag ein Verhalten der Individuen, wie es mit dem gesellschaftsvertraglichen Denken vorausgesetzt wird, nicht zu begründen! Vor diesem Hintergrund ist nicht zu erkennen, weshalb für das Finden von Regeln der Verteilungsgerechtigkeit nicht unmittelbar auf die moralischen Intuitionen von Menschen Bezug genommen wird. Wozu der Umweg über „Urzustände“, die historisch so nie existierten? Eine ohne Moral auskommende Verbindlichkeit läßt sich auf diese Weise nicht gewinnen.²⁰

1.3.3 Finanzwissenschaftliche Positionen

1.3.3.1 Allgemeines

Auch im Bereich der Finanzwissenschaft dominieren im großen und ganzen utilitaristisch geprägte Auffassungen und Begrifflichkeiten. Wenigstens rhetorisch geht es bei der Verteilungsgerechtigkeit durchweg um Nutzenverteilungen. Zwar wird auch auf andere Auffassungen verwiesen, die nicht in dem Sinne utilitaristisch geprägt sind, daß es für die Beurteilung von Verteilungsgerechtigkeit auf Nutzenverteilungsergebnisse ankommt, die diesbezüglich bestehenden Unterschiede werden aber eher übergangen und verwischt, kaum jedoch intensiv genutzt. Selbst die in der Tradition des Utilitarismus stehenden Erörterungen beziehen sich im wesentlichen nur auf ausgewählte Grundsatzfragen. Sie haben nur eine geringe Bedeutung für die finanzwissenschaftliche Ausgaben- und Einnahmen- bzw. Steuerlehre: Die konkreten Aussagen zur Ausgaben- und Steuerpolitik müßten kaum anders ausfallen, gäbe es keine Grundsatzbefassung mit der Verteilungsgerechtigkeit.

Eine kritische Auseinandersetzung mit den utilitaristisch geprägten finanzwissenschaftlichen Vorstellungen muß zunächst die am Utilitarismus geübte Kritik berücksichtigen. Angesichts dieser Kritik²¹ verblüfft es geradezu, wenn Ökonomen

^{19a} In diesem Sinne auch *Hinsch* (1994, S.110 f.) und *Hackmann* (1990, S. 96).

²⁰ Das in den 70er und 80er Jahren entwickelte Konzept fairer Allokationen (s. dazu etwa *Varian* 1974 und 1976, *Pazner* 1977 und *Tillmann* 1989) läßt sich in ähnlicher Weise als ein Ansatz deuten, nur auf der Basis individueller Urteile über das eigene Wohlergehen Verteilungsfragen relativ moralfrei zu beurteilen. Faire Allokationen sind neidfreie Allokationen. Eine Welt, in der niemand mit einem anderen tauschen möchte, wird kaum übermäßig ungerecht sein. Der Grundgedanke vermag folglich zu überzeugen. Die Frage ist nur, ob faire Allokationen überhaupt existieren. Die Diskussion dieser Frage zeigt, daß selbst unter restriktiven Annahmen über anfängliche „Ausstattungen“ mit Gütern, Faktoren und Präferenzen (inklusive Leistungsanreizen) ihre Existenz unwahrscheinlich ist. Für eine umfassende Erörterung von Verteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht verdient das Konzept m.E. deshalb keine weitere Beachtung.

²¹ S. aus jüngerer Zeit etwa *Williams* (1973), *Posner* (1979) und *Etzioni* (1988). Mit Blick auf das Thema dieser Arbeit ist hervorzuheben, daß der Utilitarismus besondere Schwierigkeiten gerade mit dem Problem distributiver Gerechtigkeit hat. S. dazu weiter unten sowie *Williams* (1973, S. 82 und S. 142 ff.) und *Gähde* (1993, S. 75 und S. 84 ff.) auch für weitere

für eine normativ ausgerichtete Steuerlastverteilungstheorie auf das radikal-utilitaristische Konzept der Minimum-Opfer-Theorie²² zurückgreifen.²³ Ebenso unverstänlich ist es aus diesem Blickwinkel, mit welchem Typ von sozialen Wohlfahrtsfunktionen in der sog. Theorie der optimalen Besteuerung gearbeitet wird, wenn sie nicht nur allokativ ausgerichtet ist, sondern auch normative Verteilungsgesichtspunkte berücksichtigen will. Eine Auseinandersetzung mit den vorherrschenden finanzwissenschaftlichen Vorstellungen zur Verteilungsgerechtigkeit kann sich nicht mit einer Kritik am Utilitarismus begnügen. Im finanzwissenschaftlichen Bereich sind nämlich distributive Nutzenorientierungen anzutreffen, an denen die Kritik am Utilitarismus vorbeigeht. Dies gilt generell für die Vorstellung, daß die zu erhebenden Steuern nach dem Prinzipien des gleichen (absoluten oder relativen) Opfers zu verteilen sind, und insbesondere für manche Fassungen des Nutzenbegriffs. Was finanzwissenschaftliche Fachvertreter gelegentlich unter Nutzen verstehen, hat nur noch wenig mit dem utilitaristischen Verständnis gemein. Eine Auseinandersetzung mit diesen Positionen wird dadurch erschwert, daß nicht immer klar ist, was der Nutzenbegriff jeweils aussagt. Obendrein hat er in unterschiedlichen Kontexten noch unterschiedliche Bedeutungen. Wird für die Bestimmung der Staatsausgaben von Nutzen gesprochen oder im Kontext einer Verteilung der Steuern nach Äquivalenzgesichtspunkten, bezeichnet Nutzen das, was im Sinne der (positiv-wissenschaftlichen) Haushaltstheorie unter Nutzen verstanden wird. Werden Fragen horizontaler Verteilungsgerechtigkeit erörtert,²⁴ wird – jedenfalls implizit – zumeist von einem anderen Nutzenverständnis ausgegangen,

Verweise. Was sich als Schwierigkeit des Utilitarismus im Umgang mit der Verteilungsgerechtigkeit auffassen läßt, begründet für *Tugendhat* (1993, S. 137), daß der Utilitarismus „die Ideologie des Kapitalismus“ ist. Er „erlaubt es, das Wachstum der Ökonomie ohne Rücksicht auf Verteilungsfragen moralisch zu rechtfertigen.“ Dieser ideologische Hintergrund erkläre es, „wieso eine in sich so wenig plausible Idee sich so lange als scheinbar einleuchtend halten konnte.“

²² Danach sollen die Steuerlasten so verteilt werden, daß die Summe der steuerbedingten Nutzenminderungen (Opfer) minimiert wird. Tätigt der Staat seine Ausgaben so, daß dadurch die gesellschaftliche Nutzensumme maximiert wird, und entspricht obendrein der marginale Nutzen aus der Ausgabentätigkeit dem marginalen Steueropfer, ist das Prinzip des minimalen Opfers eine notwendige Bedingung für die utilitaristische Maximierung der gesellschaftlichen Nutzensumme.

²³ Nach *Musgrave* (1959) ist das Minimum-Opfer-Prinzip für Edgeworth und Pigou das „ultimate principle of taxation“ (s. S. 110). Für ein jüngeres Bekenntnis zum Minimum-Opfer-Prinzip s. *Pohmer* (1970).

²⁴ Bei der horizontalen Verteilungsgerechtigkeit geht es um die Gleichbelastung Gleichsituerter. Klärungsbedürftig ist damit, woran Gleichsituertheit und Gleichbelastung zu erkennen sind. In nutzenorientierter Sicht müßte die grundlegende Antwort lauten, Individuen mit gleichem Nutzenniveau (vor oder ohne Besteuerung) seien gleichsituiert. Demgemäß würde Gleichbelastung einen gleichen steuerbedingten Nutzenentgang („Opfer“) erfordern. Während die horizontale Steuerverteilungsgerechtigkeit etwas über die Gleichbelastung Gleicher aussagt, bezieht sich die vertikale Verteilungsgerechtigkeit darauf, wie Steuern bei Ungleichheit verteilt werden sollten. So wie üblich dargestellt, beziehen sich die traditionell erörterten Opfertheorien der Besteuerung auf die Dimension der vertikalen Verteilungsgerechtigkeit.

und dieses stimmt nicht unbedingt mit der Vorstellung überein, von der man sich – soweit sich das überhaupt konkret bestimmen läßt – bei der Erörterung von Fragen vertikaler Steuerverteilungsgerechtigkeit leiten läßt. Nutzen ist im finanzwissenschaftlichen Kontext ein „Wieselwort“: höchst beweglich und schwer zu fassen.

1.3.3.2 Der „Sozialnutzenansatz“

Das in der Finanzwissenschaft anzutreffende besondere steuerverteilungsbezogene Nutzenverständnis kann vor allem im Kontext der Opfertheorien der Besteuerung gefunden werden. Mit den Opfertheorien läßt sich eine Progressivbelastung, eine mit steigendem Einkommen ansteigende durchschnittliche Steuerbelastung, nicht zwingend begründen. Das ist seit langem bekannt. Offenkundig bestand nun aber ein Bedürfnis, eine Progressivbelastung „wissenschaftlich“ zu rechtfertigen.²⁵ Auf die opfertheoretischen Rechtfertigungsprobleme hätte man natürlich auch mit einem Abrücken von einer distributiven Nutzenorientierung reagieren können. Dies lag in gewisser Weise auch nahe, da A. Wagner mit seinem sozialpolitischen Zweck der Besteuerung einen eher nicht nutzenorientierten Weg gewiesen hat. Möglicherweise ist die Normativität eines solchen Ansatzes zu offenkundig, theoretisch-objektivierenden Ansprüchen genügt sie nicht. Auf jeden Fall wird überwiegend an einer distributiven Nutzenorientierung festgehalten, allerdings bei gleichzeitiger Modifizierung des Nutzenbegriffs.²⁶ Nutzen ist danach nicht mehr das, was die einzelnen Menschen tatsächlich als Nutzen im Sinne von Wohlbefinden spüren, oder das, was sie mit ihrem Verhalten als vorzugswürdig offenbaren. Der steuerverteilungsbezogene Nutzen ist etwas anderes.²⁷ Er ist ein politisches Konstrukt; bei ihm ist eine spezifische ethische Dimension involviert. Unter Bezug auf Marx und andere „Gleichheitsphilosophen“ betont so etwa Musgrave die Irrelevanz von Unterschieden in den Fähigkeiten, Nutzen zu genießen. Maßgeblich seien nur Bedürfnisunterschiede infolge objektiver Faktoren.²⁸

²⁵ Es wäre interessant zu wissen, woher dieses – wohl auch heute noch existente – Rechtfertigungsbedürfnis stammt. Ist es eine Grundüberzeugung, daß das, was in der Steuerpraxis gemacht wird, auch gerechtfertigt ist, oder sind es andere vorwissenschaftliche Überzeugungen?

²⁶ Das paßt zu den üblichen Strategien, wie die Vertreter normativer wie positiver Theorien auf Schwächen von Theorien reagieren. Eine methodisch vergleichbare Strategie der Modifizierung des Nutzenbegriffs läßt sich schon bei Mill (1861) finden, wenn auch nicht unbedingt im Kontext seiner Steuerverteilungslehre. Gähde (1994) informiert darüber, wie utilitaristische Grundpositionen als Folge von Konflikten mit fundamentalen moralischen Intuitionen modifiziert wurden. Daß es trotzdem nicht zu einem generell anerkannten Paradigmenwechsel gekommen ist, dürfte sich also im Sinne der Lakatoschen Wissenschaftstheorie darauf zurückführen lassen, daß es an einer besseren ethischen Objekttheorie fehlt, die das an Einsichten vermittelt, was das utilitaristische Paradigma leistet, und darüber hinaus noch einiges mehr „erklärt“.

²⁷ Vgl. dazu neben Musgrave (1959), Musgrave (1976) sowie Musgrave / Musgrave / Kullmer (1993, S. 19 f. und S. 28 ff.), auch Haller (1981).

Wie hat man sich diese Objektivierung vorzustellen? Mit Blick auf Fragen horizontaler Steuerverteilungsgerechtigkeit nach Musgrave offenkundig so, daß nach den einer Person zu Verfügung stehenden Optionen²⁹ gefragt wird. Dies ließe immer noch ein subjektives Nutzenverständnis zu, wenn die Optionen letztlich an dem in ihnen steckenden Potential zur Deckung der subjektiv empfundenen Bedürfnisse zu messen wären. Haller führt eine Normalnutzenfunktion („generell anzuwendende Nutzenkurve“) ein. Sie ist – auch wenn Haller das in der Schwebe läßt³⁰ – in erster Linie wohl nicht als politische Vermutung über empirisch bestehende Beziehungen aufzufassen,³¹ sondern als besonderes politisches Wertungsurteil.³² *Musgrave* spricht von „social value“ (1959, S. 109), vom Sozialnutzenansatz oder vom sozialen Wohlfahrtsansatz.³³ Wie die Hinweise in der letzten Anmerkung erkennen lassen, ist auch bei ihm nicht klar, was gemeint ist. Geht es um eine gesellschaftliche Bewertung individueller Nutzengrößen oder um eine komparative gesellschaftliche Bewertung, etwa der Einkommen von Einkommensreichen und Einkommensarmen, ganz unabhängig von der subjektiven Einschät-

²⁸ *Musgrave/Musgrave/Kullmer* (1990, S. 106); vgl. auch *Musgrave* (1959, S. 109).

²⁹ S. besonders *Musgrave* (1976) wie auch *Musgrave/Musgrave/Kullmer* (1993, S. 20).

³⁰ Mit Blick auf die vorzunehmende „Normalbewertung“ spricht er von Grenzen, zwischen denen sich die „Skala der subjektiven Empfindungen“ bewegt (S. 78).

³¹ Vgl. *Haller* (1981, S. 79): „Man schiebt die individuellen Schätzungen beiseite und postuliert einen Zusammenhang, wie er von ‚höherer Warte‘, nüchtern und objektiv gesehen, vorliegt.“ „Man kann auch sagen, es wird eine ‚normative‘ oder ‚soziale‘ Nutzenschätzung vorgenommen.“

³² „Mit der Entscheidung über die Steuersätze fällt die Entscheidung zugunsten einer bestimmten Nutzenkurve, ohne daß die Politiker sich dessen bewußt zu sein brauchen.“ (*Haller* 1981, S. 86). Haller motiviert sein Vorgehen mit dem Bestreben nach Vermeidung politischer Willkür (S. 115 f.). Daß sich das durch eine solche politische Bestimmung von Nutzenfunktionen erreichen läßt, ist allerdings nicht recht zu erkennen. Vgl. in diesem Zusammenhang *Schmidt* (1967, S. 395 f. und S. 398 ff.) und ders. 1971 wie auch meine Besprechung (*Hackmann* 1986) zu Haller.

³³ Die Ausführungen in der fünften Auflage von *Musgrave/Musgrave/Kullmer* (1993) unterscheiden sich von denen in der vierten. In der fünften Auflage (S. 32) ist der Anlaß der Einführung des Sozialnutzenansatzes die zwischen Individuen bestehenden Unterschiede in den Bedürfnisbefriedigungskapazitäten; in der vierten (S. 33/4) stehen dagegen die Schwierigkeiten interpersoneller Nutzenvergleiche im Vordergrund, und der Individualnutzen-Ansatz sei deshalb nicht „realistisch“. In der fünften Auflage fehlt diese Kennzeichnung. Im englischen Original sind die jeweiligen Ausführungen in der vierten Auflage obendrein mit „Social Utility“ und in der fünften mit „Social Welfare Approach“ überschrieben. Es wäre allerdings überinterpretiert, die Änderungen in den Überschriften als Signal für ein Abrücken von einer distributiven Nutzenorientierung zu nehmen. In der fünften Auflage wird der „Social Welfare Approach“ nämlich dadurch erläutert, daß „eine gesellschaftliche Bewertung der Grenznutzen individueller Einkommen vorgenommen (wird)“. Die Gesellschaft hat also die individuellen Grenznutzen zu bewerten und nicht die individuellen Einkommensgrößen. In der vierten Auflage geht es beim „Social Utility Approach“ hingegen um eine „social utility schedule based on society’s evaluation of successive units of income, rather than of one based on a measure of subjective utilities as actually experienced by each individual.“ In der deutschen Übersetzung ist denn auch in beiden Fällen vom Sozialnutzenansatz die Rede.

zung der Betroffenen?³⁴ Sozialnutzen (social utility) wäre im zweiten Fall, wie der Begriff u.a. von J. St. Mill gebraucht wird, ein Synonym für gesellschaftliche Wohlfahrt und Gemeinwohl, und abnehmender Grenznutzen des Einkommens wäre dann nichts anderes als das Verteilungswerturteil, daß eine zusätzliche Einkommenseinheit bei einem Reichen *ceteris paribus* eine geringere Bedeutung für die gesellschaftliche Wohlfahrt hat als bei einem Armen. Ein abnehmender Einkommensgrenznutzen würde somit eine Vorliebe für eine größere Einkommensgleichheit nicht begründen; er wäre nur ein Ausdrucksmittel, mit dem eine solche Vorliebe verklausulierend beschrieben würde. Bei einem solchen Verständnis könnte gefragt werden, ob sich die gesellschaftlichen Verteilungswerturteile auf diese Weise angemessen darstellen lassen. Hier sind Zweifel möglich, da die Normalnutzenfunktionen nur über Individuen in isolierter Betrachtung Aussagen machen, Verteilungswerturteile sich hingegen auf relative Positionen beziehen. Wie auch immer die gestellte Eignungsfrage zu beantworten ist: Der Klarheit und Transparenz kann die Einführung von Sozialnutzenfunktionen in dem erläuterten zweiten Verständnis nicht dienen.

Wenn bei der normativen Erörterung von Steuerverteilungsfragen im finanzwissenschaftlichen Bereich von Sozialnutzen und abnehmendem Grenznutzen die Rede ist, dann soll damit alles in allem wohl doch ein Bezug zum subjektivistischen Nutzenbegriff hergestellt werden. Davon wird im folgenden ausgegangen. Durch das Abrücken von einem utilitaristischen Nutzenverständnis kommt es allerdings zu Vagheiten und Unbestimmtheiten. Dies schränkt die Leistungsfähigkeit der distributiven Nutzenorientierung ein. Auf viele Fragen, die steuerpolitisch beantwortet werden müssen, gibt es nicht einmal eine Antwort im Sinne einer Leitlinie. Auf andere Fragen würde man aus nutzenorientierter Sicht im Grunde andere Antworten erwarten, als sie mit steuerwissenschaftlicher Billigung von der Praxis gegeben werden. Besonders prägnant ist hier die steuerliche Berücksichtigung von Unterhaltsleistungen für Kinder. Wird mit der Vorstellung der Steuerfreiheit für diese Leistungen zum Ausdruck gebracht, Kinder würden (aus ethischer oder sozialer Nutzenperspektive) keinen Nutzen stiften? Diese und andere Ungereimtheiten sind hier nicht ausführlicher zu erörtern. Wichtiger ist, daß sich die jüngere Finanzwissenschaft mit Fragen dieser Art zumeist gar nicht erst auseinandersetzt. Jenseits des mit ihm verbundenen plakativen Bekenntnisses zu einem subjektivistischen Individualismus hat der steuerbezogene Nutzenbegriff finanzwissenschaftlich so im wesentlichen nur die Bedeutung einer ideologischen Leerformel.

Die schon bislang zur Sprache gebrachten Schwachpunkte einer distributiven Nutzenorientierung geben Anlaß zur Verwunderung. Weshalb wird so hartnäckig an einem offenkundig mit vielen Mängeln und Ungereimtheiten behafteten Kon-

³⁴ Im ersten Fall würde der soziale Grenznutzen über die Ableitung einer gesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktion nach den individuellen Nutzengrößen, im zweiten Fall – ohne Zwischenschaltung individuell subjektiver Nutzenvorstellungen – unmittelbar über die erste Ableitung einer gesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktion nach individuellen Einkommensgrößen informieren.

zept festgehalten?³⁵ Hauptsächlicher Erklärungsgrund dürfte sein, daß es an einer theoretisch geschlossenen und allgemein überzeugenden Alternative fehlt. So dominieren weiterhin Vorstellungswesen, die ihre Wurzeln in philosophischen Ansichten aus dem Beginn des 19. Jahrhunderts haben und vielfach mit gewichtigen Argumenten kritisiert wurden. Einen bedeutenden Erklärungsbeitrag für das Fixiertsein auf nutzenorientierte Verteilungswerturteile dürfte allerdings auch das in Nutzenkategorien erfolgende Effizienzdenken haben. Wird für beide Urteilsbereiche in Nutzenkategorien gedacht, harmonisieren Steuerneutralitäts- und Steuerrechtlichkeitsvorstellungen miteinander. Die Geschlossenheit des Ansatzes und seine vergleichsweise einfache mathematische Traktierbarkeit verführen zu einem undifferenzierten Denken.³⁶

2. Orientierung an ökonomischer Verfügungsmacht als Alternative zur Nutzenorientierung

2.1 Weitere Einwände und Merkmale einer distributiven Nutzenorientierung: verteilungspolitische Zuständigkeitsgrenzen

2.1.1 Die Ablehnung des Nutzens als Maßstab für Gleichsittigkeit und Gleichbelastung

Die im ökonomischen Bereich anzutreffenden Einwände gegen eine distributive Nutzenorientierung – im Sinne des Senses Begriffs von „welfarism“ (Sen 1979) – kreisen überwiegend um die empirische Möglichkeit interpersoneller Nutzenvergleiche. Ob eine distributive Nutzenorientierung überhaupt angemessen ist, wird von ökonomischer Seite traditionell hingegen nur wenig erörtert. Dabei ist das doch die Kernfrage.³⁷ Ist der Nutzen überhaupt das relevante Verteilungsobjekt? Ökonomen bejahen diese Frage durchweg,³⁸ auch wenn sie nicht immer für die

³⁵ Die problematischen Seiten des Denkens in utilitaristischen Kategorien sind in jüngerer Zeit allerdings nicht nur bei der Erörterung von Steuerverteilungsfragen zu finden. S. etwa folgende gesundheitsökonomische Aussage: „Prolonging the life of, say, a happy person will do more good than prolonging the life of an unhappy one“, (Broome 1993, S. 161). Vgl. in diesem Zusammenhang auch Elster (1992, S. 190) und seine Erörterung eines Vorschlags von J. Harris in einem Artikel über die „survival lottery“. Dabei geht es um die Tötung eines Menschen zwecks Organentnahme, um dadurch mehreren Menschen das Leben zu retten.

³⁶ In diesem Sinne auch Williams (1973, S. 136 f. und S. 149). Der Bequemlichkeit und „simple-mindedness“ utilitaristischen Denkens steht allerdings der Nachteil gegenüber, daß der Utilitarismus „make[s] enormous demands on supposed empirical information, . . . , and that information is not only largely unavoidable, but shrouded in conceptual difficulty“ (Williams 1973, S. 137). Williams ergänzt, daß diese technischen Schwierigkeiten einen bestimmten „frame of mind“ weniger stören als „moral unclarity“. Allerdings, so seine Stellungnahme dazu: „That frame of mind is in fact deeply foolish.“

³⁷ Für die Abgrenzung der Meßbarkeitsprobleme des Nutzens von der Frage seiner Relevanz siehe auch Sen (1992, S. 52) sowie Sen (1979).

³⁸ Für Belege dafür wie für die folgende Aussage s. Hackmann (1972, S. 57 ff.).

Konsequenzen eines solchen Ansatzes eintreten. Obendrein lassen sich hinreichend Belege finden, daß Ökonomen den Nutzen im normativen wohlfahrtsökonomischen Kontext als „pleasures“, „happiness“ oder „desire-fulfilment“ und damit im Sinne des Utilitarismus als Wohlbefinden auffassen. Auch die namhaften klassischen Vertreter der Präferenztheorie deuten die individuellen Präferenzen (über „Güter“)³⁹ im wohlfahrtsökonomischen Kontext in dieser Perspektive.⁴⁰ Ob sie das individuelle Wohlbefinden wirklich gut indizieren, ist eine empirische Frage.⁴¹ Obwohl in der Literatur durchaus etwa zwischen Ex-ante- und Ex-post-Präferenzen oder falschen und wahren Bedürfnissen unterschieden wird, bezweifeln Ökonomen die grundsätzliche Eignung der Präferenzen als vergleichsweise gut geeignete Wohlbefindensindikatoren zumeist nicht. Solange – durch Dauer gekennzeichnete – gleichgewichtige Situationen betrachtet werden, gibt es dafür m. E. auch beachtliche Gründe.

Auch wenn die individuellen Nutzengrößen einigermaßen verlässlich über das individuelle Wohlbefinden informieren,⁴² ist aus einer normativen Sicht immer noch offen, welche distributive Relevanz diese Wohlbefindensgrößen haben. Beispielhaft stellt sich dabei die folgende Frage: Soll es für die Steuerbelastung einen Unterschied machen, ob jemand einen Hund hält oder ein Kind hat? Wenn beides

³⁹ Von den auf „Güter“ bezogenen sind die sich auf „social states“ beziehenden individuellen Präferenzen konzeptionell streng zu unterscheiden (vgl. hierzu speziell auch Vickrey oder Harsanyi mit seiner Unterscheidung von ethischen und anderen Präferenzen). Diese Präferenzen artikulieren die individuellen Vorstellungen über die gesellschaftliche Wohlfahrt. Dementsprechend ist auch eine gesellschaftliche Wohlfahrtsfunktion in der Tradition Arrows (im Unterschied zu der Bergsons) eher so zu verstehen, daß bei ihr aus den individuellen Ansichten von gesellschaftlichen Wohlfahrtsrangordnungen eine für die Gesellschaft insgesamt gültige Ansicht hergeleitet wird. Häufig werden die konzeptionellen Unterschiede, worauf sich die individuellen präferenzmäßigen Urteile beziehen können, jedoch nicht genügend beachtet. Erklären läßt sich das mit der klassisch utilitaristischen Vorstellung, daß Menschen tatsächlich nur ihr eigenes Glück im Sinn haben. In diesem Falle unterscheidet sich das individuelle Urteil über die gesellschaftliche Wohlfahrt nicht vom Urteil über das eigene Wohlergehen. Vgl. in diesem Zusammenhang im übrigen auch die Unterscheidung von „agency aspect“ und „well-being aspect“ bei Sen (1992, S. 56 ff.).

⁴⁰ Vgl. Hackmann (1972, S. 59 ff.) und Sen (1992, S. 6 und S. 43 f.) auch für weitere Verweise.

⁴¹ Vgl. für eine Betonung des Unterschieds zwischen „hedonic and the desire-satisfaction conception of well-being“ Scanlon (1991) (und seine Auseinandersetzung besonders mit der Position Harsanysis) wie auch Gähde (1993).

⁴² Beziehen sich die Präferenzen jedoch auf den gesellschaftlichen Wohlfahrtsgehalt unterschiedlicher Situationen, läßt sich die Forderung, die individuellen Präferenzen hätten zu zählen, – vgl. für einen Unterton dieser Art Musgrave – als Konsequenz des Demokratieprinzips verstehen. Hier stellt sich dann die seit Arrow viel erörterte Frage der – mit minimalen Anforderungen zu vereinbarenden – Existenz solcher gesellschaftlicher Wohlfahrtsfunktionen. Mir zeigen diese Erörterungen, daß ein bloß individualistisches Verständnis von Demokratie, nach dem gesellschaftliche Situationen nur nach den individuellen Präferenzen darüber – und nicht (unter Verletzung etwa der Non-Imposedness-Bedingung Arrows) etwa auch nach Gerechtigkeitskriterien oder anderen Regeln – geordnet werden, eine logische Unmöglichkeit ist.

ihm gleich viel Freude bereitet, wäre bei einer streng nutzenorientierten Sicht hier im Prinzip nicht zu differenzieren – und zwar nicht deshalb, weil es sich auch bei einem Hund um ein „sentient being“ handelt. Die Einkommensteuerpraxis berücksichtigt Unterhaltsaufwendungen für Kinder im Unterschied zu den Kosten einer Hundehaltung typischerweise – und nicht nur aus Gesichtspunkten eines äquivalenzmäßigen Familienleistungsausgleichs – als steuerentlastenden Umstand. Aus einer nutzenorientierten Sicht ist das eine nicht akzeptable Konsequenz. Gleichwohl dürfte sie den menschlichen Gerechtigkeitsvorstellungen eher entsprechen als eine steuerliche Gleichbehandlung von Kinderhaben und Hundehaltung.

Im Kontext dieser Abhandlung ist vor allem auch nach der verteilungspolitischen Bedeutung von Neid und Schadenfreude zu fragen, weil die Besteuerung – in öffentlichen Stellungnahmen von interessierter wie auch von wissenschaftlicher Seite – damit seit einiger Zeit vermehrt in Verbindung gebracht wird. Der progressive Tarif wird gelegentlich sogar aus dem Neidmotiv heraus erklärt und auf diesem Wege denunziert. Auf welche Weise darf eine gerechtigkeitsorientierte Politik auf Neidgefühle Rücksicht nehmen? Ist nicht nach den Quellen des Wohlbefindens zu differenzieren? Ist es nicht geboten, für die Bestimmung der gerechten Verteilung Nutzeninterdependenzen gänzlich unberücksichtigt zu lassen?⁴³ Daß nicht alle sich faktisch auswirkenden Nutzenbestimmungsgründe unterschiedslos gleich zu werten sind, wurde wohl schon von J. St. Mill so gesehen. Er wollte das Urteil über die Höhe des Nutzens „kompetenten Personen“ übertragen.⁴⁴ Hier ist wie bei dem zuvor dargestellten Sozialnutzenansatz zu fragen, warum überhaupt der Umweg über den Nutzenbegriff gegangen wird, wenn ohnehin ethische Eliten oder „highbrows“ (Baumol) bestimmen sollen, was Nutzen ist.

Für eine Erörterung dieser Frage ist eine Reihe von Differenzierungen geboten. Die erste bezieht sich auf die ethische Qualität von Nutzengenerierungsgründen. Es sei einmal davon ausgegangen, daß die individuellen Wohlbefindensgrößen nur auf „anständige Weise“ zustande gekommen sind und auch keine sonstige Nutzeninterdependenzproblematik vorliegt. Auch dann bleibt eine distributive Nutzen-

⁴³ Daß Nutzeninterdependenzen bei einer gerechtigkeitsorientierten Politik nicht berücksichtigt werden sollten, findet nach *Elster/Roemer* (1991, S. 5 ff.) allgemeine Zustimmung: „If I am miserable because I am not allowed to indulge in my favorite activity of torturing others, I have no claim to compensation. Conversely, people should not lose claims on compensation if they happen to get a lot of pleasure from the pleasure of others“ (S. 6). Vgl. zu einer Kritik am Utilitarismus mit Blick auf sadistische Neigungen auch *Sen* (1979, S. 547 f.). *Musgrave/Musgrave/Kullmer* (1990, S. 96) gehen – worin ich ihnen prinzipiell folgen würde – so weit, daß Eifersucht im Effizienzrahmen keinen Platz hat, wobei dort aber offenbleibt, ob es für die Herstellung einer gerechten Verteilung anders sein könnte.

⁴⁴ *Mill* (1861), Chapter II. Daß nicht die tatsächlichen, sondern irgendwie bestimmte objektive Präferenzen zählen sollen, ist eine bis heute sehr verbreitete Sicht. Vgl. dazu auch die Beiträge in dem von *Elster und Roemer* 1991 herausgegebenen Sammelband, besonders *Scanlon* (1991). In diesem Zusammenhang läßt sich auch die Sichtweise *Harsanyi*s einordnen, nach der ein unparteiischer oder ethischer Beobachter im Originalzustand nicht nach seinen persönlichen, sondern nach moralischen Präferenzen entscheiden soll.

orientierung problematisch. Zur Begründung dieser Auffassung sei erneut auf das Beispiel mit der Freude an Hunden und der Freude an Kindern verwiesen. Beachtung verdient in diesem Zusammenhang auch das sog. „happy slave“ oder „sour grapes“ Problem. Menschen haben – glücklicherweise – die Fähigkeit, sich an ungünstige äußere Umstände anzupassen, und deshalb müssen solche Umstände noch nicht ein Unglücklichsein bedeuten.⁴⁵ Obendrein dürfte es allgemeiner Erfahrung entsprechen, daß auch in gleichen äußeren Umständen lebende Menschen sich „in aller Unschuld“ unterschiedlich zu freuen vermögen. Sollte dies für die staatliche Steuerlastverteilung erheblich sein? Sollte der Staat solche unterschiedlichen „capacities to enjoy“, wenn er es denn könnte, verteilungspolitisch berücksichtigen? Sollten mithin Personen, die in objektiv gleichen äußerlichen Umständen leben, in Abhängigkeit von ihren subjektiven Verfassungen (Erlebnisfähigkeiten) unterschiedlich belastet werden?

Die Antworten auf solche Fragen dürften wohl unstrittig sein. Wie an früherer Stelle mit Bezug auf Musgrave dargelegt, gibt es auch eine finanzwissenschaftliche Denktradition, daß Unterschiede in den Bedürfnisbefriedigungskapazitäten keine verteilungspolitische Relevanz haben sollten. Es seien nur „objektive Faktoren“ oder „objektive Unterschiede“ zu berücksichtigen. Doch wie sind die objektiven Faktoren von den subjektiven abzugrenzen? Wenn jemand als Folge seiner persönlichen Vorlieben (Präferenzen) unter sonst gleichen Bedingungen mehr Kuchen und weniger Schokolade ißt als ein anderer, so ist das ein objektiver Unterschied zwischen beiden. Sollte eine gerechtigkeitsorientierte Verteilungspolitik auf solche präferenzbedingten objektiven Unterschiede Rücksicht nehmen?⁴⁶ Erst eine grundsätzliche Verneinung dieser Frage bedeutet ein endgültiges Abrücken von einer distributiven Nutzenorientierung. Abstrakt formuliert dürfte die Position, Unterschiede in den Bedürfnisbefriedigungskapazitäten und Unterschiede in den individuellen Präferenzen sollten verteilungspolitisch unerheblich sein, kaum auf Widerspruch stoßen.⁴⁷ Die Ansicht, daß es Bereiche von Eigenzuständigkeit und Eigenverantwortung⁴⁸ bzw. Bereiche von Privatheit gibt, an die der Staat, ganz

⁴⁵ Vgl. *Elster* (1983) sowie *Sen* (1992, S. 55).

⁴⁶ Konkret könnte das etwa heißen, daß eine Änderung der relativen Preise von Kuchen und Schokolade eine Änderung der relativen Steuerbelastung von Kuchen- und Schokoladenfreunden nach sich zu ziehen hätte. Wenn *Samuelson* (1947, S. 225 f. sowie S. 248) vom Fettschmelzecharakter einer einkommensorientierten Verteilungssicht spricht, bringt er damit zum Ausdruck, daß solche präferenzbedingten individuellen Unterschiede verteilungspolitisch grundsätzlich zu beachten sind.

⁴⁷ „Variations in preferences and tastes are seen as our own responsibility“, (*Rawls* 1993, S. 185). S. dort auch für weitere Differenzierungen.

⁴⁸ Vgl. für die Entwicklung eines solchen Konzepts von Eigen- und Gruppenverantwortung aus der normativen Ablehnung einer distributiven Nutzenorientierung näherhin *Hackmann* (1972). S. mit ähnlicher Tendenz *Dworkin* (nach *Elster* 1992, S. 203 f.). Nach *Dworkin* (*Elster* 1992, S. 20 f.) sollen Ungleichheiten hingenommen werden, wenn sie von Faktoren herrühren, die ein Individuum kontrollieren kann. Bei meinem Konzept der Eigenverantwortlichkeit geht es hingegen nicht primär um die Frage, ob jemand wirklich eine faktische Kon-

gleich, wie in diesen Bereichen entschieden wird, keine verteilungspolitischen Konsequenzen knüpfen darf, kann wohl als allgemein akzeptierbar vermutet werden. Es dürfte sich kein in sich widerspruchsfreies und mit den menschlichen moralischen Intuitionen vereinbares System von Wertungen entwickeln lassen, in dem die steuerliche Gleichsittiertheit am Nutzen, auch wenn er über die wahren Präferenzen der Menschen informiert, und die steuerliche Gleichbelastung am Nutzenentgang zu messen ist.

Allerdings ist eine gewisse Differenzierung geboten. Offenkundig gibt es Bedürfnisunterschiede zwischen Menschen, die nicht den Charakter subjektiver Geschmacksunterschiede haben, sondern Ausdruck „objektiver Ungleichheit“ sind. Man denke nur an in ihrer Mobilität behinderte Menschen. Ihr Wunsch nach dem Besitz eines Rollstuhls ist anders zu werten als etwa der eines gesunden Menschen nach einem Motorrad.⁴⁹ Mit Blick auf solche Bedürfnisse ist eine verteilungspolitische Präferenz- bzw. Nutzenorientierung, das dürfte allgemeine Billigung finden, unverzichtbar. Ein solches Werturteil zwingt jedoch nicht den Schluß auf, eine Nutzenorientierung sei generell geboten. Es müssen nur die Bereiche, in denen es um die Sicherung des physisch-kulturellen Existenzminimums geht, mit anderen Kriterien gemessen werden als die „eigenzuständigen Bereiche“.⁵⁰

2.1.2 Ergebnisorientierung versus Verfahrensorientierung; die Akzeptanz des geschichtlich Gewordenen

Die distributive Nutzenorientierung ist ergebnisbezogen. Ohne eine Kenntnis der sich für die einzelnen Menschen ergebenden Nutzen lassen sich politische Maßnahmen oder institutionelle Regelungen nicht beurteilen. Andererseits genügt für eine solche Beurteilung die Betrachtung von Nutzenresultaten. Für Unterscheidungen nach den Ursachen von Nutzenunterschieden – Fahrlässigkeit oder Unglück – ist die distributive Nutzenorientierung vom Ansatz her nicht offen. Die Rechtsordnung wie auch das Alltagsurteil von Menschen berücksichtigen solche Sachverhalte jedoch. Dementsprechend dürfte es auch verteilungspolitisch geboten sein, in Abhängigkeit von den Umständen des Zustandekommens von Ergebnissen Differenzierungen vorzusehen.

trollmöglichkeit hatte, sondern darum, daß ihm dafür normativ die Zuständigkeit zugewiesen wird. Wofür jemand eigenzuständig ist, ist keine primär empirisch, sondern eine primär normativ zu entscheidende Frage. Beachte in diesem Zusammenhang auch die Bemerkung von *Elster* (1992, S. 207): „Preferences are no more uncaused than skills ... Hence one cannot hold individuals responsible for being lazy ...“ (s.a. S. 208).

⁴⁹ Vgl. in diesem Zusammenhang *Elster/Roemer* (1991, S. 9) mit einem ähnlichen Plädoyer für eine gewisse Präferenzorientierung und gegen Sen mit seiner Ausrichtung auf „basic capabilities“. *Sen* (1992) betont allerdings mehrfach die Notwendigkeit einer speziellen Berücksichtigung von Unterschieden der oben angesprochenen Art (vgl. S. 20, 28, 33).

⁵⁰ Vgl. in diesem Sinne *Hackmann* (1972, S. 164 f.).

In einem inneren Sachzusammenhang mit der distributiven Relevanz der Umstände, unter denen Verteilungsergebnisse zustande kommen,⁵¹ steht die Frage, welche Bedeutung angeborene oder erworbene Fähigkeitsunterschiede, moralische Skrupellosigkeit, der bloße Zufall, das Milieu, in dem jemand aufwächst, oder Erbvorgänge für eine gerechte Verteilung haben dürfen. Gerechtigkeitsgefühle könnten es nahelegen, eine gerechte Verteilung hätte sich nach dem individuellen Verdienst oder vielleicht auch nach den subjektiven Mühen zu richten.⁵² Eine Prüfung dieser Position läßt aber sogleich erkennen, daß sie sich nicht durchhalten läßt. Es ist nämlich eine Reihe von Fragen zu beantworten: Was soll geschehen, wenn es Menschen ohne Verdienst gibt? Wie steht es überhaupt mit dem Verdienstbegriff? Kann es sich jemand als Verdienst anrechnen, daß er klug, fleißig und zuverlässig ist? Ist das Aufwachsen in einem förderlichen Milieu ein Verdienst? Sind die positiven menschlichen Eigenschaften nicht auch genetisch, wenn nicht bestimmt, so doch beeinflusst? Was ist der Unterschied, wenn aus normativer Sicht das Erben eines Geldvermögens nicht, das eines genetischen Potentials jedoch schon verteilungserheblich sein soll?⁵³

Das Stellen dieser Fragen dürfte genügen, um die Idee einer verdienstorientierten Verteilung, wenn es um Verteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht geht, zu verwerfen. Als Antwort auf die mit den Fragen aufgeworfenen Probleme will ich eine Art Eigentumsprinzip⁵⁴ einführen. Was jemand – aus welchen Gründen auch immer – an Gütern und Fähigkeiten hat, ist in einem noch zu erläuternden Sinn als sein ihm zustehendes Recht zu akzeptieren, wenn er es nicht widerrechtlich ausübt.⁵⁵ Auch wenn zweifelsfrei feststeht, daß bestimmte Vermögen

⁵¹ *Buchanan* (1983, S. 58) zitiert F. Knight mit der Bemerkung, daß die Verteilung in einer Marktwirtschaft bestimmt werde durch „birth, luck, and effort“ und „the least of these is effort“. *Buchanan* fügt als weiteren Bestimmungsgrund noch „choice“ hinzu. Daß die bestehenden Verteilungen auch etwas mit Gaunereien zu tun haben, führt er allerdings nicht als gesonderten Umstand an.

⁵² Vgl. in diesem Sinne auch *Buchanan* (1983). Mit Bezug auf eine Verteilung nach „effort“ äußert er: „there must be near-universal agreement, on fairness or on any other set of criteria, that this claims are just“ (S. 59). Im übrigen läßt er sich im Rahmen seines vertragstheoretischen (allerdings nicht nutzenorientierten) Denkansatzes von einem „faire chances criterion“ leiten (S. 70). Es ist erfüllt, wenn das, was jemand erhält, ausschließlich durch „elements within himself“ und durch „chance factors that affect all persons equally“ bestimmt ist.

⁵³ Auch *Buchanan* (1983, S. 70) erörtert die „genetic-cultural distribution of basic or natural capacities and talents“ als Einflußfaktor der Verteilung. Welche Bedeutung sie haben sollen, bleibt bei ihm allerdings in einer merkwürdigen Schwebel.

⁵⁴ *Musgrave/Musgrave/Kullmer* (1990, S. 100 ff.) unterscheiden als „Ansätze zur Verteilungsgerechtigkeit“ zwischen Ausstattungskriterien, Utilitarismus-Kriterien, Gleichheitskriterien und gemischten Kriterien. Die augenblickliche Erörterung hat innere Bezüge zu den Ausstattungskriterien, die sich ihrerseits in einen Zusammenhang mit dem Denken *Nozicks* (1976) bringen lassen. *Nozicks* Theorie der Gerechtigkeit bei Besitztümern bezieht sich auf das Zustandekommen von Besitz. Ein Besitz ist gerecht, wenn er „im Einklang mit dem Grundsatz der gerechten Übertragung“ erworben wurde.

historisch die Folge von Raubrittertum, Sklavenhaltung oder anderer ausbeuterischer Aktivitäten sind, dem Prinzip nach sind die Vergangenheitsverhältnisse tabu, wenn sich die unrechtmäßig zustande gekommenen Besitzverhältnisse nicht auf rechtssichere und friedfertige Weise korrigieren lassen. Dies schließt künftige Änderungen nicht aus,⁵⁶ aber diese Zukunftsänderungen dürfen – zumindest wenn schon frühere Korrekturmöglichkeiten bestanden – nicht an das geschichtliche Zustandekommen anknüpfen.⁵⁷ Die Verteilungspolitik hat die gegenwärtigen Ausstattungen⁵⁸ als Fixpunkte zu nehmen und – wenn sie einen legalen Status erreicht haben – als rechtens zu respektieren.⁵⁹

Es ist klar, daß der pragmatische Gesichtspunkt der Rechtssicherheit eine Regel dieser Art erfordert.⁶⁰ Ein solcher Pragmatismus verbietet ein beliebiges Aufrollen der Vergangenheit. Gerechtigkeitsperfektionisten wird das vielleicht nicht befriedi-

⁵⁵ Eine ähnlich – jedoch wohl nicht symmetrisch zur Besitzschonung – zu sehende Frage ist die Behandlung von Opfern. Man denke in diesem Zusammenhang an die deutschen Entschädigungszahlungen an die Verfolgten des Nazi-Regimes oder an die Forderungen nach „Black reparations“. S. dazu *Bittker* (1973). Weiter ist sicher danach zu unterscheiden, ob sich die Schäden im Einzelfall (noch) konkret nachweisen lassen oder ob „nur“ ein – unstrittiges – Betroffensein von Gruppen vorliegt.

⁵⁶ Die Anerkennung des historisch Gewordenen bedeutet also nicht eine Anerkennung des Status-quo der Verteilung in dem Sinne, daß dem Staat – wie gelegentlich das Pareto-Kriterium einer Wohlfahrtsverbesserung falsch verstanden wird (*Hackmann* 1978 und 1986) – eine Politik mit dem Resultat verboten ist, daß es Bürgern in der Zukunft (relativ und absolut) schlechter geht als gegenwärtig.

⁵⁷ Der Grundsatz ist jedoch nicht zu dogmatisieren. So könnte ich mir sehr wohl als ein mit Gerechtigkeitsanforderungen vereinbares Erbrecht (bzw. eine entsprechend ausgestaltete Erbschaftsteuer) vorstellen, nach dem von Todes wegen über den Nachlaß nur in einer wertmäßigen Höhe verfügt werden kann, wie er über das hinausgeht, was dem Nachlaßgeber selbst in Form von Nachlässen oder Schenkungen wertmäßig zugeflossen ist. S. für einen solchen Ansatz den sog. Rignano-Plan. Rignano wollte auf diese Weise die kapitalistischen allmählich in sozialistische Wirtschaften überführen; das ist allerdings keine zwingende Konsequenz der Grundidee. – Vgl. für eine differenzierende Sicht auch *Elster* (1992, S. 195 ff.) und seine Ausführungen zum „ethical presentism“ („the past doesn't matter“): „past practices are irrelevant to distribution in the present, except to the extent that they have left morally relevant and causally efficacious traces in the present“ (S. 200).

⁵⁸ Auch *Schmoller* (1881) bejaht eine gewisse Hinnahme faktischer Verhältnisse. Er zieht allerdings eine andere Trennungslinie zwischen Hinnahme und – durch die Schaffung geeigneter Institutionen – staatlicher Gestaltung: „So weit blinde, außermenschliche Ursachen eingreifen, wird die vernünftige Überlegung verlangen, daß der Mensch sich ihnen mit Resignation füge.“ (S. 38).

⁵⁹ Vgl. *Hackmann* (1983b, S. 268 ff.). Für eine Argumentation zugunsten des Status-quo s. auch *Buchanan* (1983, S. 54 und S. 70) mit einem subtilen Appell, das Leben im wesentlichen als ein – weil vertragstheoretisch begründet – faires Spiel aufzufassen und „his own lot“ als „his own ‚luck‘, considered in the more inclusive pregame sense of the term“ zu akzeptieren.

⁶⁰ In diesem Zusammenhang verdient es Erwähnung, daß Bentham mit einer solchen Sicherheitsargumentation (mit der Sicherheit des Eigentums) eine Umverteilung überhaupt ablehnte (nach *Gähde* 1993, S. 87).

gen, und es stellt sich die Frage,⁶¹ ob sich eine Akzeptanz des Status-quo nicht mit mehr als dem Pragmatismus der Rechtssicherheit legitimieren läßt. Wäre seine Akzeptanz ein Gebot der Gerechtigkeit, wäre das aus ökonomischer Effizienzsicht nicht unwichtig. Schließlich dürfte es für den inneren Frieden und für die Loyalität zu einer Gesellschaft einen erheblichen Unterschied machen, ob die – gemessen an den geschichtlichen Verteilungsergebnissen – „Zu-kurz-Gekommenen“ den Status-quo als gerecht gelten lassen oder ob sie dagegen rebellieren und die aktuellen Zustände nur aus Ohnmacht resignierend hinnehmen. Vermutlich dürfte eine Billigung („Heiligung“) des Status-quo als gerecht höchstens vor dem Hintergrund religiöser Prägungen möglich sein, also unter Bezug auf der menschlichen Vernunft schwer zugängliche göttliche Ratschlüsse. Nimmt man zu solchen Rechtfertigungsansätzen keine Zuflucht, bleibt zur Aufrechterhaltung des Status-quo (und zur gesellschaftlichen Stabilisierung) wohl nur die Macht der jeweils Begünstigten in Verbindung mit der Resignation der Benachteiligten oder die Einsicht rationaler Egoisten, daß alles andere als eine grundsätzlich akzeptierende Hinnahme des geschichtlich Gewordenen sich längerfristig zum allgemeinen Nachteil auswirkt.

2.1.3 Bereichspolitik anstelle von globaler Nutzenpolitik; Konsequenzen für die Erörterung von Steuerlastverteilungsfragen

Die Ablehnung einer distributiven Nutzenorientierung zu begründen, fällt angesichts der vielfach am utilitaristischen Denkansatz geübten Kritik nicht schwer. Das Problem ist das Finden einer konstruktiven Alternative. Wie schon früher erwähnt, dürfte allerdings nicht nur das Fehlen einer inhaltlich besseren Alternative – das Fehlen einer besseren „Theorie“ in Analogie zur Lakatoschen Sicht eines aufgeklärten Falsifikationismus – das Festhalten an der Nutzenorientierung erklären. Für eine Erklärung nicht zu unterschätzen sind die durch eine solche Sichtweise ermöglichten denkökonomischen Vereinfachungen. Ein in dieser Hinsicht attraktiveres Konzept als die distributive Nutzenorientierung dürfte es nicht geben! Dies liegt am normativen Totalitätsanspruch einer solchen Sichtweise.⁶² Vom Nutzenbegriff sind alle normativ entscheidungsrelevanten individuellen Sachverhalte erfaßt;⁶³ in Verbindung mit der Nutzenmaximierungshypothese werden obendrein

⁶¹ Nozick (1976) befaßt sich ausdrücklich (S. 145 f.) damit, daß „nicht alle möglichen Situationen ... im Einklang mit den Grundsätzen der Gerechtigkeit bei Besitzümern (entstehen)“. Mit Blick auf diese Problematik stellt er fest: „Ich kenne keine gründliche oder theoretisch fundierte Behandlung solcher Fragen“. Dies veranlaßt ihn – vgl. dazu auch nachfolgend bei der Erörterung der Frage der vertikalen Verteilungsgerechtigkeit –, doch Zugeständnisse an die Gleichheitsidee zu machen.

⁶² Für den Totalitätsanspruch einer Nutzenorientierung s. a. Sen (1992, S. 53 f.).

⁶³ Little (1957, S. 51), erläutert das – wie ähnlich auch Georgescu-Roegen – am Bild des Wassers in einem Brunnen. Der Brunnen steht für einzelne Menschen und das Wasser für ihr Wohlbefinden. Zwar kann man die Quellen, aus denen der Brunnen gespeist wird, unterscheiden, aber „once the water is in the well there is no way of saying which tap it came from“.

noch die verhaltensleitenden Entscheidungsmotive in denselben Denkansatz einbezogen. Die Ablehnung einer nutzenorientierten Verteilungspolitik macht die Welt und das politische Urteil ungemein schwieriger.

Muß auf die normative Integrationsleistung der Nutzenorientierung verzichtet werden, ist es erforderlich, die verschiedenen Lebensbereiche je für sich getrennt zu betrachten.⁶⁴ Dies könnte so gedeutet werden, in den einzelnen Bereichen gehe es um eine Entwicklung von Urteilsmaßstäben, die zueinander in keiner inneren Beziehung stehen. Aus theoretischer Sicht befriedigt das nicht. Einmal stellt sich die Frage der normativen Trennbarkeit: Von vornherein ist nicht auszuschließen, daß Aussagen zur Gerechtigkeit in einem Lebensbereich (z. B. zur Steuerverteilung) nicht unabhängig von Aussagen in anderen Lebensbereichen (z. B. zur Wehrpflicht oder zur gerechten Verteilung von Bildungschancen und zur beruflichen Aufgabenverteilung) zu sehen sind.⁶⁵ Eine Ablehnung der Nutzenorientierung impliziert allerdings nicht die Behauptung, zwischen verschiedenen Lebensbereichen würden keine normativen Interdependenzzusammenhänge (Zielabhängigkeiten) existieren. Sie besagt nur, daß der Nutzen nicht das Integrationsmedium ist. Aber auch ohne bestehende Interdependenzen befriedigt eine separierende Trennung verschiedener Lebensbereiche mit ausschließlich bereichsspezifischen Kriterien nicht. Das Denken sucht eine übergreifende Leitidee, aus der sich möglichst *de more geometrico* konkrete Einzelfolgerungen ergeben. Die dieser Arbeit zugrunde liegende Leitvorstellung ist – wie gleich ausgeführt wird – die Idee der Menschenwürde. Der Begriff „Menschenwürde“ ist allerdings ein weicher Begriff. Er läßt sich auf der abstrakten Ebene – im Unterschied etwa zur Definition der gesellschaftlichen Wohlfahrt als Summe individueller Nutzen – nicht so definieren, daß sich aus ihm auf logisch-deduktivem Wege alle normativen Konsequenzen ableiten lassen. Was die Menschenwürde für verschiedene Lebensbereiche gebietet, ist für diese Bereiche jeweils originär – d. h. unter Hinzufügung von mit dem Obersatz „Menschenwürde“ noch nicht zum Ausdruck gebrachten Werturteilen – zu beantworten, wobei diese Antworten ihrerseits zu einer präzisierenden Erläuterung des Begriffs der Menschenwürde beitragen.

Wird nach den verteilungspolitischen Konsequenzen eines solchen „Kompartimentalisierungsansatzes“ gefragt, müssen die vom Staat wahrzunehmenden Aufgaben als Ausgangspunkt genommen werden.⁶⁶ Dabei gilt es sicherlich, den Staat – in der eher angelsächsisch utilitaristischen bzw. vertragstheoretischen Tradition – auch als eine Art Dienstleistungsbetrieb aufzufassen. Der abendländischen – eher kontinentaleuropäischen - Überlieferung sowie der deutschen Verfassung ent-

⁶⁴ S. für die Konsequenz einer aus normativen Gründen erfolgenden Trennung verschiedener politischer Bereiche auch *Hackmann* (1972). Vgl. in diesem Zusammenhang ferner *Sen* (1992, S. 6) sowie auch die empirisch ausgerichteten Untersuchungen von *Elster* (1992).

⁶⁵ Vgl. in diesem Zusammenhang auch *Elster* (1992, S. 96): „The sum total of many locally fair decisions may be to generate global injustice“.

⁶⁶ Die Abhängigkeit von Steuerrechtfertigung und -verteilung von den Staatsauffassungen wird betont von *Gerloff* (1928).

spricht es jedoch, im Staat mehr als einen Dienstleister zu sehen. Was die deutsche Verfassung betrifft, sei hier speziell auf das Sozialstaatsgebot (Art. 20 Abs. 1 GG) verwiesen. Nach vorherrschender verfassungsrechtlicher Ansicht gebietet diese Vorschrift dem Staat nicht nur, im Bedarfsfall die materiellen Voraussetzungen für eine menschenwürdige Lebensführung zu sichern. Mit ihr verpflichtet die Verfassung den Staat darüber hinaus auch zu einer besonderen Hochschätzung der sozialen Gleichheit,⁶⁷ was sich – so jedenfalls das spontane Urteil – mit einer alleinigen Dienstleistungsperspektive des Staates nicht vereinbaren läßt.

Hier könnte es Widerspruch geben. Schließlich lassen sich die vertragstheoretischen Deutungen des Staates so interpretieren, daß der Staat seine Politik an den Interessen ausrichtet, wie die Menschen sie im Urzustand unter dem Schleier des Nichtwissens wahrnehmen. Die staatliche Sorge für eine gerechte Verteilung wäre dann nichts anderes als die Sorge für eine Verteilung, die den urzuständischen Interessen der Menschen entspreche. Jede in dieser Deutungsperspektive des Staates gerechtfertigte Staatstätigkeit wäre dann Dienstleistung. Wie schon früher ausgeführt, gibt es allerdings für Menschen, die sich (nur) von ihrem Eigeninteresse leiten lassen, keinen Grund, sich für Regeln zu entscheiden, die ihren Interessen aus der konkreten Gegenwartssicht nicht dienlich sind. Es muß eine moralische Haltung hinzukommen. Bei einem solchen Verständnis kann es m.E. nicht zweifelhaft sein,⁶⁸ daß die Staatsaufgaben nicht nur in einem Erbringen von Diensten bestehen. Damit wird der Staat als eine die Einzelinteressen transzendierende „überindividuelle Gemeinwohlinstanz“ gesehen^{68a}. Zu den Aufgaben dieser Instanz gehöre es, auch allgemein für Gerechtigkeit zu sorgen. Ein solches Staatsverständnis – das sei meine erste (gerechtigkeitsorientierte) normative Hypothese – entspricht den verallgemeinerungsfähigen und widerspruchsfrei elaborierten normativen In-

⁶⁷ Vgl. dazu nur die Kommentierungen zu Art. 20 von *Herzog* (1980) und *Schnapp* (1981).

⁶⁸ Bei *Rawls* (1993) basiert das Konzept „justice as fairness“ zentral auf der Vorstellung, die Gesellschaft sei „a fair system of cooperation over time“ (S. 15). Dieser Ansatz führt wohl nicht darüber hinaus, den Staat als Dienstleistungsbetrieb zu konzipieren. Das konfrontiert Rawls mit einer grundlegenden Schwierigkeit seiner „political conception of justice“ (vgl. S. 19 ff. und S. 183 ff.). Welche Konsequenzen sind zu ziehen, wenn es – etwa als Folge unheilbarer Krankheiten – auch in einer „well-ordered society“ Menschen gibt, die keine „fully cooperating members of the society“ sind? Wie steht es mit deren Personenqualität? Auf sich hier stellende Fragen versucht Rawls zwar Antworten zu geben, sie vermitteln aber den Eindruck, daß sie ihn selbst nicht zufrieden stellen.

^{68a} Dieser Ausdruck kann leicht mißverstanden werden, weil er möglicherweise daran denken läßt, Sachverhalte könnten Gemeinwohlrelevanz haben, auch wenn sie keine Wohlfahrtsbedeutung für gegenwärtig oder künftig lebende Menschen besitzen. Das soll dieser Begriff jedoch nicht besagen. Was mit ihm bezeichnet werden soll, gehört zum Fundament der abendländischen Tradition. Menschenrechte sind danach unantastbar und unverzichtbar (unveräußerlich). Sie gelten als der menschlichen Verfügung entzogen, ihre Gültigkeit wird unanhängig von der Zustimmung oder Nicht-Zustimmung (der Mehrheit) gesehen. Bekanntlich hat die bundesdeutsche (anders als die Weimarer) Verfassung diese Vorstellung (auf dem Hintergrund der massiven Menschenrechtsverletzungen in der Nazi-Zeit) mit Art. 19 Abs. 2 und Art. 79 Abs. 2 auch positiv-rechtlich fixiert

tutionen der Menschen. Ein solches Staatsverständnis wird damit also als allgemein akzeptierbar vermutet.

2.2 Ökonomische Verfügungsmacht als Gleichheitsmaßstab

Soll der Staat einerseits für Verteilungsgerechtigkeit sorgen und sind andererseits – wie früher erläutert – die historisch gewachsenen Umstände zu respektieren, so mag man fragen, ob dann überhaupt noch ein Platz für staatliche Verteilungspolitik bleibt. Ist die zwingende Konsequenz einer solchen Sichtweise nicht das verteilungspolitische Laissez-faire oder die Forderung an den Staat, verteilungspolitisch neutral zu sein? Wenn Laissez-faire Neutralität meint und nicht Beliebigkeit, dann verlangt schon die Frage, woran sich verteilungspolitische Neutralität erkennen läßt, eine Klärung – jedenfalls, sobald wir es mit einem steuererhebenden Staat zu tun haben. Mit Blick auf die Steuerverteilungsproblematik stellt sich damit unvermeidlich die Frage, ob für die Messung von Verteilungs- im Unterschied zu Entscheidungsneutralität grundsätzlich auf die individuellen Nutzen abzustellen ist oder welche Größen sonst den primären ökonomischen Gleichheitsindex darstellen, also vom Staat bei der Gestaltung seiner (Steuer-) Politik besondere Beachtung verdienen.

Auch für eine Beantwortung dieser Frage kommt man an einer normativen Klärung des Staatsaufgabenverständnisses nicht vorbei. Ich will an dieser Stelle meiner Argumentation eine zweite normative Hypothese einführen. Der Staat hat zu einem Gelingen des Lebens der Menschen beizutragen. Das Gelingen des Lebens selbst ist am Begriff der Menschenwürde zu messen. Dieses macht das Erschließen und Eröffnen von Freiheits- und Lebenschancen zu einer staatlichen Verpflichtung. Dabei ist es auch staatliche Aufgabe, für einen (gerechten) Ausgleich der Freiheits- und Lebenschancen verschiedener Menschen zu sorgen, wenn sie miteinander konfliktieren. An die Stelle der utilitaristischen Leitidee der Glücksmehrung tritt damit die Leitidee einer Freiheitsförderung bzw. einer in diesem Sinne verstandenen Selbstbestimmung.⁶⁹ Ökonomischer Freiheitsindikator⁷⁰ ist das Verfügen-Können über Güter und Dienste bzw. die „ökonomische Verfügungsmacht“, die damit zur verteilungspolitischen Schlüsselgröße, zur „focal variable“ im Sinne von Sen, wird.⁷¹ Die übergreifende Leitlinie gibt nicht nur eine Wegweisung bei der Bestim-

⁶⁹ Mit diesem Ansatz lassen sich auch staatliche Erziehungsaufgaben und meritorisch-paternalistische staatliche Interventionen rechtfertigen. S. näherhin dazu *Hackmann* (1990, S. 109 ff.). Vgl. für eine solche Sicht der Förderung „individueller Autonomie“ ferner *Hackmann* (1972, S. 142 f.).

⁷⁰ Vgl. für ein solches Verständnis auch *Hackmann* (1990, S. 49 f.) und die dortigen Hinweise speziell auf *Stigler* (1978). Für die nachfolgenden Erläuterungen zur (freien) ökonomischen Verfügungsmacht vgl. obendrein *Hackmann* (1972).

⁷¹ *Sen* (1992, S. 2 und S. 20). – Sen vertritt selbst einen „capability approach“, wobei der für ihn maßgebliche „capability set“ die Freiheit einer Person reflektiert, „to choose from

mung des maßgeblichen Verteilungsobjekts. Aus ihr lassen sich auch Konsequenzen für die aus normativer Sicht maßgeblichen Verteilungsobjekte herleiten. Da sich der Begriff der Menschenwürde auf Einzelmenschen bezieht und nicht auf Gruppen, haben die primären Subjekteinheiten der staatlichen Politik mithin die Individuen zu sein und nicht etwa Haushalte oder Familien.⁷²

Aus der Freiheitsperspektive können Menschen über die ökonomische Verfügungsmacht, die sie zu ihrer Existenzsicherung benötigen, nicht frei – zu beliebigen Zwecken – verfügen. Freiheitsindikator ist mithin erst die über die Existenzsicherung hinausgehende „freie“ ökonomische Verfügungsmacht. Der Ausschluß der für die Existenzsicherung einzusetzenden ökonomischen Verfügungsmacht besagt nicht, daß staatliche Politik auf die individuelle Existenzsicherung keine Rücksicht zu nehmen hat. Im Gegenteil, die Existenzsicherung berührt den Bereich der „basic freedoms“ von Menschen.⁷³ Der Ausschluß der dafür erforderlichen Mittel aus der – hier primär interessierenden – verteilungspolitischen Schlüsselgröße bringt nur zum Ausdruck, daß die staatliche Politik zwischen den so eingesetzten Mitteln und der freien ökonomischen Verfügungsmacht differenzieren muß. Die Sorge des Staates für die Existenzsicherung ist normativ anders zu sehen als die Verteilung freier ökonomischer Verfügungsmacht.

Die ökonomische Verfügungsmacht eines Menschen zu einem bestimmten Zeitpunkt ist eine Bestandsgröße und beschreibt folglich nicht die Gesamtheit der sich in ökonomischer Verfügungsmacht artikulierenden Lebensmöglichkeiten eines Menschen. Ein umfassender individueller Freiheitsindikator muß auf diese Gesamtheit abstellen, und die gerechtigkeitsorientierte Verteilungspolitik des Staates hat deshalb – das ist meine dritte normative Hypothese – auf die lebenszeitliche Gesamtheit an ökonomischen Verfügungsmöglichkeiten zu zielen. Diese Gesamtheit an Verfügungsmöglichkeiten läßt sich mit dem Lebenseinkommen gleichsetzen. Das Einkommen einer Periode ist bei einem entsprechenden Verständnis nichts anderes als der Zuwachs an ökonomischer Verfügungsmacht in der betreffenden Periode. Eine Orientierung an ökonomischer Verfügungsmacht bedeutet mithin Einkommensorientierung.⁷⁴ Weil Menschen ihr Leben mit einem Vermögen

possible livings“ bzw. über ihre „well-being freedom“ informiert (S. 40). Ich neige dazu, den hier vorgestellten Verfügungsmachtansatz als eine Unterform bzw. eine partielle Konkretisierung des Senses Capability-Ansatzes auf einem unteren „level of sophistication“ (vgl. S. 53) aufzufassen.

⁷² Vgl. zur Individual- und gegen eine Kollektivorientierung bei der Steuerlastverteilung auch *Hackmann* (1979, S. 39 ff.). Eine solche konzeptionelle Individualorientierung bedeutet jedoch nicht, daß der Staat bei seiner Steuer- und Transferpolitik auf bestehende, etwa familiäre, Beziehungen keinen Bezug nehmen darf. – *Elster* (1992, S. 195) spricht dann, wenn es für Zwecke distributiver Gerechtigkeit nicht auf Gruppen ankommt, sondern es um lebende Individuen geht, vom „ethischen Individualismus“. Er selbst vertritt eine solche Position.

⁷³ *Sen* (1992, S. 69).

⁷⁴ *Sen* (1992, vgl. S. 20, 28, 33 und vor allem S. 83 ff.) spricht sich ausdrücklich gegen eine Einkommensorientierung aus. Was sind die Gründe? Er verweist auf die besondere Situation von Behinderten, auf geschlechtsspezifische Besonderheiten (eine schwangere Frau

in Höhe von Null beginnen, wird mit einem so verstandenen Lebenseinkommen auch die im Vermögen steckende ökonomische Verfügungsmacht erfaßt.

2.3 Die Berücksichtigung von vertikaler Verteilungsgerechtigkeit

Ist die freie ökonomische Verfügungsmacht als Gleichheitsmaßstab zu nehmen, besagt das zunächst nur, daß der Staat in dieser Hinsicht gleichgestellte Menschen grundsätzlich nicht unterschiedlich behandeln soll: Menschen mit gleich hohem Zugang an ökonomischer Verfügungsmacht sollten, wenn sie sich – normativ betrachtet – sonst nicht unterscheiden, eine gleiche Kürzung ökonomischer Verfügungsmacht erfahren. Dies ist ein Gebot horizontaler Gerechtigkeit. In Kategorien ökonomischer Verfügungsmacht betrachtet, sind Menschen allerdings nicht gleich.⁷⁵ Wie unterschiedlich Menschen der Eigenart ihrer Unterschiede gemäß zu behandeln sind, ist eine Frage vertikaler Verteilungsgerechtigkeit. Eine unterschiedslos gleiche Behandlung Ungleicher wäre keine „Gleichbehandlung“, sondern – wie es auch verfassungsrechtlich gesehen wird – ein Verstoß gegen den Gleichheitssatz. Was gebietet nun die vertikale Verteilungsgerechtigkeit für die Steuererhebung? Auf diese Frage antworte ich mit einer vierten normativen Hypothese. Die Steuererhebung hat so zu erfolgen, daß sie eine gleichmäßigere Verteilung der ökonomischen Verfügungsmacht begünstigt:⁷⁶ Läßt sich diese erreichen, ohne daß dadurch andere Werte beeinträchtigt werden, ist sie ein unbedingtes Gebot der Gerechtigkeit.⁷⁷ Läßt sie sich hingegen nur auf Kosten anderer Werte – aus ökonomischer Sicht speziell des Produktionsumfangs – erreichen, schließt das eine

im Vergleich zu einem gleichaltrigen Mann) und auf sonstige Persönlichkeitsmerkmale. Offenkundig lassen sich diese Unterschiede auf Unterschiede in den existenznotwendigen Aufwendungen zurückführen: Mit einer distributionspolitischen Orientierung an der „freien ökonomischen Verfügungsmacht“ und einer – wie oben erläutert – gesonderten nutzenorientierten Berücksichtigung existenznotwendiger Bedarfe ist im Verfügungsmachtkonzept der Existenzsicherungsproblematik jedoch Rechnung getragen. Daß weitere Persönlichkeitsunterschiede zwischen Menschen für die staatliche Verteilungspolitik erheblich sein sollten, vermag ich im Augenblick nicht zu erkennen, soweit sich die politischen Maßnahmen auf die Versorgung mit finanziellen Mitteln auswirken, die keiner Zweckbindung unterliegen.

⁷⁵ Sen (1992) stellt demgemäß zu Recht an den Anfang seiner Abhandlung die Feststellung: „Human beings are thoroughly diverse“ (S. 1). Die Gleichheit der Menschen ist ein normatives Postulat, das nicht notwendig ein empirisches Äquivalent hat.

⁷⁶ Für eine Verknüpfung der Einkommensverteilung allgemein mit der Steuerverteilungsgerechtigkeit s. speziell A. Wagner (1890, S. 373): „... das Problem gerechter Steuerverteilung [ist] in Zusammenhang mit demjenigen gerechter Verteilung des Nationaleinkommens zu bringen“ sowie Simons (1938, S. 17 ff.).

⁷⁷ „Ein weiser Regent wird die Steuer dazu anwenden, um die gemeldete Ungleichheit des Vermögens seiner Unterthanen zu vermindern (!) Wenigstens wird er dieselbe nicht durch die ungleichen Anlagen vermehren“ (von der Lith 1766, zitiert nach Neumann 1880, S. 555). Es ist wohl unproblematisch, mit Lehner (1993, S. 22) das Wort „Anlagen“ in diesem Zitat als „Abgaben“ zu lesen. Was von der Lith einem weisen Regenten nahelegt, ist auch die Konsequenz der „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ bei Hackmann (1972).

größere Gleichmäßigkeit nicht aus. Sie muß dann allerdings gegen die anderen Werte abgewogen werden.⁷⁸

Die vierte normative Hypothese – die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ – bringt zum Ausdruck, daß Ungleichmäßigkeit nur dann gerechtfertigt sein kann, wenn daraus Vorteile resultieren. Diese Sicht hat eine gewisse Nähe zum Rawlschen Maximin-Prinzip. Auch dieses Prinzip läßt sich so interpretieren, daß für Ungleichmäßigkeiten eine Rechtfertigung bestehen muß. Sie müssen sich dort zum Vorteil der am schlechtesten gestellten Personen auswirken. Die damit eingenommene Position, daß eine noch so geringe Schlechterstellung von weniger gut situierten Personen nicht durch eine noch so große Besserstellung der Gutsituierten aufgewogen werden kann, ist häufig kritisiert worden.⁷⁹ Das hier formulierte Postulat zur Berücksichtigung vertikaler Verteilungsgerechtigkeit weist diese Schwäche nicht auf. Es ist offen für einen Abwägungsprozeß und legt ihn sogar nahe. Dabei geht es um ein Abwägen zweier abstrakter gesellschaftlicher – statistisch prinzipiell faßbarer – Makromaße, nämlich der Gleichmäßigkeit der Verteilung auf der einen und der volkswirtschaftlichen Güterversorgung auf der anderen Seite.⁸⁰ Im übrigen ist zu beachten, daß sich das Verteilungsmaß grundsätzlich auf die freie ökonomische Verfügungsmacht in einer Lebensperspektive zu beziehen hat und nicht etwa auf Jahreseinkommen unter Einschluß von Unterhaltszahlungen und Ausgaben zur Sicherung des Existenzminimums bei Ausschluß privater und öffentlicher Transfers.

Die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ stellt auf die Beziehung zwischen Produktion und Verteilungsgleichmäßigkeit ab. Mit der damit verbundenen Wertung erfolgt eine konzeptionelle Kritik an den zweistufigen Verfahren zur Bildung gesellschaftlicher Rangordnungen über Einkommensverteilungen,⁸¹ insoweit sie

⁷⁸ In diesem Sinne auch *Simons* (1938, S. 19).

⁷⁹ Vgl. speziell *Harsanyi* (1975).

⁸⁰ Von welchen Maßen auszugehen ist, ist allerdings eine Frage für sich. Läßt sich die volkswirtschaftliche Produktion überhaupt in konzeptionell überzeugender Weise präferenz- oder verteilungsunabhängig messen, und wie steht es mit der Messung von Gleichheit und Ungleichheit der Lebenseinkommensverteilung? Diese Fragen können hier nicht erörtert werden. Was die Schwierigkeiten der Konzipierung eines volkswirtschaftlichen Produktionsmaßes betrifft, sei auf *Hicks* (1958) und bezüglich eines – nicht gänzlich befriedigenden – Ansatzes zu ihrer Überwindung auf *Hackmann* (1972) verwiesen. Wie sich der Grad der Gleichmäßigkeit einer Verteilung messen läßt, ist in den 70er und 80er Jahren intensiv erörtert worden. Beachte in diesem Zusammenhang auch die Diskussion um steuerliche Progressionsmaße; für einen ausführlichen Überblick und Verweise s. *Pfähler/Lambert* (1992). Ohne eingehendere Erörterungen läßt sich aber wohl sagen, daß es mit Blick auf die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ nicht um ein als integrierendes Wohlfahrtsmaß konzipiertes Verteilungsmaß gehen kann. Die üblichen statistischen Disparitätsmaße (wie Variations- oder Gini-Koeffizienten) verdienen für eine Anwendung der „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ den Vorzug. Von vornherein ist auch klar, daß das Verteilungsmaß dem Dalton-Transferprinzip genügen sollte: Jede Umverteilung einer Mark von einem Reicherem zu einem Ärmerem erhöht die Gleichmäßigkeit.

als gesellschaftliche Wohlfahrtsmaße („abbreviated social welfare functions“) aufzufassen sind. Die danach gebildeten Rangordnungen sind ergebnisorientiert. Die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ ist hingegen verfahrensorientiert. Zwei Einkommensverteilungen mit gleich hohem Pro-Kopf-Einkommen und gleicher Ungleichmäßigkeit der Einkommensverteilung können aus der Sicht der „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ ganz verschiedene Urteile verdienen. Dies wäre der Fall, wenn sich in der einen Gesellschaft eine größere Gleichmäßigkeit der Verteilung bei gleichzeitig (deswegen) erhöhter volkswirtschaftlicher Produktion erreichen ließe, während in der anderen Gesellschaft umgekehrt eine erhöhte Produktion eine größere Ungleichmäßigkeit erfordert. In der ersten Gesellschaft würde gegen die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ verstoßen, die Verteilung wäre zweifelsfrei ungerecht. Über die Verteilung in der zweiten Gesellschaft wäre hingegen anders zu urteilen, was noch nicht heißt, daß es ein Gebot der Gerechtigkeit wäre, in dieser Gesellschaft für eine größere Ungleichmäßigkeit zu sorgen, um die volkswirtschaftliche Produktion zu erhöhen.

Die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ wurde hier bislang mit der sozialstaatlich gebotenen Vorliebe für Verteilungsgleichmäßigkeit gerechtfertigt. Auch andere Rechtfertigungsperspektiven bieten sich an. Wegen der mit ihr erfolgenden Verknüpfung von Verteilung und Produktionsvolumen läßt sie sich als volkswirtschaftliche Konkretisierung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit auffassen. Da mit dem Abstellen auf freie ökonomische Verfügungsmacht zugleich vorausgesetzt wird, daß sich der Staat sozialstaatlich um die Aufgabe der Existenzsicherung zu kümmern hat, impliziert die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ auch Bedarfsgerechtigkeit.⁸² Einen weiteren Rechtfertigungsansatz bietet die Forderung, das geschichtlich Gewordene grundsätzlich zu respektieren. Wie oben ausgeführt, ist dazu wohl keine generelle gefühlsmäßige Zustimmung zu erwarten. Berücksichtigt man noch, daß die geschichtlich zustande gekommenen Vermögensverteilungen das Resultat von Glück bzw. Zufall, Anstrengung, Begabung und auch Betrug sind, dann gibt dies Anlaß, nach einer Korrektur zu suchen.⁸³ Die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ kann auch als ein solches Korrekturinstrument gesehen werden. Sie läßt sich somit als Ausgleich für die pazifizierende Akzeptanz des jeweili-

⁸¹ Wie das Midi-Halbordnungsschema bei *Genser* (1980) oder der von *Shorrocks* (1983) auf Basis verallgemeinerter Lorenzverteilungen vorgenommene Vergleich der Einkommensverteilungen verschiedener Länder.

⁸² Zum Verhältnis der „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ zu Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit s. nähere in *Hackmann* (1972, S. 202 ff.).

⁸³ Vgl. auch *Nozick* (1976, S. 145): „Das Bestehen älterer Ungerechtigkeit (...) bildet den dritten Hauptgegenstand der Gerechtigkeit bei den Besitztümern: Die Berichtigung ungerechter Besitzverhältnisse“. Berücksichtigt man die Grenzen der Ermittlungs- und Entwirrbarkeit älterer Ungerechtigkeit, könnte man versucht sein, die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ aus der Perspektive der Anspruchstheorie *Nozicks* als pragmatische Kompromißformel zu deuten. In diesem Sinn äußert sich auch *Nozick* (1976, S. 146): „... und dabei könnten die von mir abgelehnten Gesichtspunkte der Verteilungsgerechtigkeit und Gleichheit eine Rolle spielen“.

gen Status-quo⁸⁴ und in der Effizienzperspektive ferner als Risikoausgleichsinstrument deuten.⁸⁵

3. Einige Konsequenzen für die Konzipierung einer gerechtkeitsorientierten Steuerlastverteilung

3.1 Vorbemerkungen

Wissenschaft bemüht sich um eine durch Konsistenz gekennzeichnete Ordnung gedanklicher und theoretischer Vorstellungen. Die Leistungsfähigkeit positiver Wissenschaft erweist sich darüber hinaus an der empirischen Erklärungs- und Prognosekraft ihrer Theorien. Die Qualität normativer Konzepte kann daran jedoch nicht gemessen werden. Letztlich ist die Akzeptierbarkeit der von ihnen gebotenen Handlungskonsequenzen der anzulegende Qualitätsmaßstab für normative Theorien. Für die hier – mit Blick auf Steuerverteilungsfragen – vorgestellte Sichtweise von Verteilungsgerechtigkeit ist demgemäß danach zu fragen, welche steuerpolitischen Schlußfolgerungen aus einer „verfüugungsmachtorientierten und verteilungspolitisch ausgerichteten Steuerlastverteilungskonzeption“ resultieren. Sind die sich ergebenden Konsequenzen erträglich, oder stehen sie im Widerspruch zum menschlichen Gerechtigkeitsinn? Sind auf der Basis dieses Konzeptes überhaupt andere Antworten zu geben als bei einer distributiven Nutzenorientierung? Gestattet das Konzept auch Antworten auf Fragen, die sich bei einer distributiven Nutzenorientierung nicht befriedigend beantworten lassen? Ermöglicht das Konzept mithin eine Beseitigung von Ungereimtheiten und Inkonsistenzen sowie eine Lösung offener Probleme, wie sie sich als Folge einer distributiven Nutzenorientierung ergeben? Eine ausführliche Behandlung dieser Fragen übersteigt den Rahmen der vorliegenden Abhandlung. Gleichwohl sollen hier exemplarisch doch einige grundlegende Probleme thematisiert werden.⁸⁶

3.2 Besteuerungsneutralität versus Gleichbehandlung – Distributive Einkommens- statt Konsumorientierung

Lassen sich Individuen bei ihrem Verhalten ausschließlich vom Eigeninteresse leiten, führt eine sich an der ökonomischen Verfügungsmacht der Individuen orientierende Steuerlastverteilung nicht zu Besteuerungsneutralität. Einkommenserzielende Tätigkeiten und Verhaltensweisen (wie Arbeiten, Berufsausbildung und Spa-

⁸⁴ Vgl. in einem solchen Sinne auch *Buchanan* (1983, S. 67) mit seiner rechtfertigenden Argumentation für „posttrading, postproduction adjustments in income shares“.

⁸⁵ Vgl. unter diesem Blickwinkel *Sinn* (1988) sowie *Lucas* (1992).

⁸⁶ Für einige weitere steuerliche Konsequenzen, die sich als Folge eines Abrückens von einer Nutzenorientierung ergeben, vgl. im übrigen *Hackmann* (1979, 1983a, 1983b und 1994) sowie die Diskussionschrift „Steuerverteilungsgerechtigkeit aus volkswirtschaftlicher Sicht“, die ich – so lange der Vorrat reicht – Interessierten gerne auf Nachfrage zuschicke.

ren) werden dann steuerlich diskriminiert im Vergleich zu anderen Tätigkeiten und Verhaltensweisen (wie die dem Vergnügen dienende Freizeit oder der einem solchen Zweck dienliche Konsum). Eine regelmäßige Folge einer Nicht-Neutralität der Besteuerung sind die sog. allokativen Zusatzlasten (*excess burden*) der Besteuerung. Um diese negativen Effekte in Grenzen zu halten, kann es sehr wohl angemessen sein, von einer strikten Verfügungsmachtorientierung abzurücken und zum Ausgleich der steuerlichen Diskriminierung von Einkommenserzielungsaktivitäten auch Freizeitvorteile steuerlich zu belasten oder den Konsum stärker der Besteuerung zu unterwerfen, als es einer reinen Verfügungsmacht- oder Einkommensorientierung entspräche.⁸⁷ Dies werde hier nicht weiter betrachtet. Vor dem Hintergrund der hier vorgestellten gerechtigkeitsorientierten Steuerverteilungssicht muß jedoch interessieren, was von der – häufig anzutreffenden –⁸⁸ Gleichsetzung von Steuergerechtigkeit mit Besteuerungsneutralität zu halten ist. Diese Frage ist deshalb bedeutsam, weil, wer Besteuerungsneutralität mit Steuergerechtigkeit gleichsetzt, sich damit zu einer distributiven Nutzenorientierung auf der Ebene der horizontalen Steuerverteilungsgerechtigkeit bekennt. Wenn – wie wissenschaftlich zu fordern – Systemhaftigkeit und Konsistenz wichtig sind, müßte er sich deshalb mit den in dieser Arbeit und anderswo zu findenden Einwänden gegen eine Nutzenorientierung auseinandersetzen oder eine differenzierte Position dahingehend entwickeln, daß die mit der Gleichsetzung von Besteuerungsneutralität und Verteilungsgerechtigkeit erfolgende distributive Nutzenorientierung etwas anderes ist als eine allgemeine Nutzenorientierung und deren problematische Züge nicht aufweist.

Auch wenn eine solche Auseinandersetzung nicht erfolgt, ist gleichwohl zu fragen, was die offenkundig weit verbreitete Neigung zu einer solchen Gleichsetzung begründet. Artikulieren sich in ihr nicht normative Intuitionen, die dem menschlichen Gerechtigkeitsinn entsprechen? Die mit diesen Fragen nahegelegten Antworten lassen sich stützen, führt man sich beispielhaft konkrete Steuerverteilungskonsequenzen vor Augen, wie sie sich einerseits bei einer verfügungsmachtorientierten Steuerverteilung und andererseits bei einer Steuerverteilung, die sich von der Vorstellung von Besteuerungsneutralität leiten läßt, ergeben würden. Ein in dieser Hinsicht besonders geeignetes und verbreitetes Beispiel ist der partialanalytische (!) Vergleich einer einkommens- mit einer konsumorientierten Besteuerung.

Daß eine Konsumorientierung, und damit ein Verständnis von Steuergerechtigkeit als Besteuerungsneutralität, von vielen als Gebot der Gerechtigkeit empfunden wird, läßt sich bei einer Betrachtung dieses Beispiels leicht nachvollziehen. Im

⁸⁷ Für einen Vorschlag zu einer Höherbelastung des (marginalen) individuellen Konsums s. *Hackmann* (1991/2). Anstelle einer Höherbelastung des Konsums wird traditionell allerdings eher dafür plädiert, die sog. Doppelbelastung des Sparens durch eine Steuerfreistellung des Sparens oder der Kapitaleinkommen (Zinseinkünfte) abzuschaffen.

⁸⁸ Vgl. aus jüngster Zeit *Rose* (1994, S. 426 f.), *Pohmer* (1994, S. 34) und *Lang* (1993, S. 125).

Rahmen einer – ihren Namen verdienenden Einkommensteuer – steigt die steuerliche Belastung nämlich mit der Höhe des Sparens. Wer sofort konsumiert, wird steuerlich begünstigt. Vermutlich wird jeder auf diesen Befund spontan reagieren, das sei ungerecht. Da eine Besteuerung des Konsums Sparer wie Nichtsparer steuerlich gleich belaste – also entscheidungsneutral sei – verdiene sie (schon) aus Gerechtigkeitsgründen den Vorzug. Die Konsumbesteuerung vermeide die auch aus Gerechtigkeitsgründen unakzeptable „Doppelbelastung des Sparens“.

Spontane Reaktionen müssen nicht vernünftig sein. Ein vernünftiges Urteil berücksichtigt die Implikationen spontaner Vorstellungen. Lassen sie sich in einem mit Konsistenz und Kohärenz (zu anderen eingenommenen Wertungspositionen) vereinbaren Urteilssystem unterbringen? Aus pragmatischer Sicht rühren erste Zweifel an einer solchen Möglichkeit von der Einsicht her, daß es praktisch keine entscheidungsneutralen Steuern geben kann. Wer konsequent denkt und Besteuerungsneutralität fordert, müßte deshalb alle Steuern abschaffen. Diese Schlußfolgerung wird aber wohl kaum jemand ziehen wollen. Ein Abschaffen aller Steuern nimmt dem Staat die Mittel zur Finanzierung seiner Staatsausgaben, würde mithin also auf eine Abschaffung des Staates hinauslaufen. Das ist eine Konsequenz, vor der wohl auch diejenigen zurückschrecken, die Steuergerechtigkeit an Besteuerungsneutralität erkennen wollen.

Der Zusammenhang von Steuererhebung und Staatstätigkeit führt über diese pragmatische Sichtweise hinaus zu einem grundlegenden – gerechtigkeitsorientierten – Einwand gegen die Gleichsetzung von Besteuerungsneutralität und Steuergerechtigkeit. Berücksichtigt man die Ausgabenseite der Staatstätigkeit, wird nämlich deutlich, daß nur solche Sparer eine „Doppelbelastung“ empfinden, die die zu zahlenden Steuern „als weggeworfenes Geld“ verbuchen. Würden sie die Steuerzahlungen hingegen so wie freiwillige Spenden für einen guten Zweck als „Konsum“ ansehen, gäbe es keine „Doppelbelastung“! Diese Überlegung macht klar, daß die einkommensteuerliche Diskriminierung des Sparens ihre Ursache im Kern in subjektiven Verhaltensmotiven hat. Die Aneutralität ist – jedenfalls wenn die staatliche Politik aus allokativen und distributiven Gründen nicht zu kritisieren ist – die Folge eines eigennützigen Verhaltens, das die Vorteile, die andere von den eigenen Steuerzahlungen haben, als nicht existent behandelt, gleichzeitig jedoch die mit den Steuern der anderen finanzierten eigenen Vorteile ungeniert entgegennimmt. Das Ausblenden der Vorteile für andere und das ausschließliche Fixiertsein auf die eigenen Interessen ist aber aus moralphilosophischer Sicht kein moralisches oder gerechtes Verhalten. Es paßt nicht zu der Grundmaxime von Moralität, wie sie sich in der Goldenen Regel, im Kantschen kategorischen Imperativ und wohl in allen theoretischen Moralsystemen findet: Moral verlangt Universalisierbarkeit oder – um auf eine zufällig herausgegriffene jüngere Veröffentlichung bezug zu nehmen – „universal impartiality“ (*Nagel* 1991). Diese Moralmerkmale ändern zwar nichts daran, daß Steuerzahler (im allgemeinen und weitgehend) die mit ihren Steuern finanzierten Staatsleistungen nicht berücksichtigen. Gleichwohl stellt sich doch die Frage, ob Gerechtigkeit es erfordert, einem im Kern ungerech-

ten Verhalten, das nicht von dem Willen geleitet ist, den anderen Staatsbürgern im Sinne des „*sum cuique tribuere*“ das Ihre zu geben, mit Respekt zu begegnen.

Würden die Menschen jedoch die mit ihren Steuerzahlungen finanzierten Leistungen verhaltensleitend berücksichtigen, wäre eine als gerecht beurteilte einkommensorientierte Steuerlastverteilung grundsätzlich auch entscheidungsneutral. Der Aneutralität von Besteuerung ist deshalb insoweit keine gerechtigkeitsrelevante Bedeutung beizumessen, wie sie aus einem – die Gemeinwohlkonsequenzen ausblendenden – eigennützigem Verhalten resultiert. Daß ungerechtes Verhalten dem eigennützig wahrgenommenen Interesse dienen kann, ist nichts Ungewöhnliches. Die Frage ist nur, welche Schlußfolgerungen daran zu knüpfen sind. Rechtfertigt die Erfahrung, daß andere von ihrem ungerechten Verhalten profitieren, ein zwar finanziell lohnendes, aber im Kern gleichwohl ungerechtes Tun? Die klassische Antwort auf eine solche Frage: Es gibt keine Gleichbehandlung im Unrecht! Auch aus grundsätzlichen Erwägungen heraus kann also ein Nachweis, daß eine Steuer zu – mit dem Begriff der Besteuerungsneutralität nicht vereinbaren – Anpassungsreaktionen führt, nicht als Begründung für einen Verstoß gegen die Steuergerechtigkeit genommen werden.

3.3 Berücksichtigung des Existenzminimums und zum steuerlich maßgeblichen Einkommensbegriff

Aus der Verfügungsmachtorientierung ergibt sich eine Reihe weiterer steuerpolitischer Konsequenzen. Sie verpflichtet den Steuerpolitiker nicht nur zu einer einkommensorientierten statt einer konsumorientierten Gerechtigkeitssicht. Sie liefert auch Leitlinien für die Bestimmung des steuerrechtlichen Einkommensbegriffs. Freizeit und (nicht-veräußerbare) Arbeiterannehmlichkeiten gehören nicht zum Einkommen. Wegen seines Bezugs zu Güterverfügungsmöglichkeiten ist nur das reale, inflationsbereinigte Einkommen Gleichheitsmaßstab. Weil nur die „freie“ ökonomische Verfügungsmacht als ökonomischer Freiheitsindikator taugt, ergibt sich aus dem Verfügungsmachtkonzept auch unmittelbar die schon mehrfach erwähnte Konsequenz einer steuerlichen Freistellung des Existenzminimums. Dies verdient eine besondere Erwähnung, weil andere Besteuerungskonzepte das nicht leisten.⁸⁹

Allerdings ist darauf hinzuweisen, daß diese Konsequenz noch nicht besagt, auf welche Weise das Postulat steuerpraktisch umzusetzen ist. Mit der Akzeptanz des Verfügungsmachtkonzepts ist noch nicht der Einkommensbegriff bestimmt, wie der Steuergesetzgeber ihn als steuerrechtlichen Einkommensbegriff festzuschreiben

⁸⁹ S. dazu auch *Hackmann* (1994). Andere Besteuerungskonzeptionen kommen zu diesem – auf der Grundsatzebene unstrittigen – Ergebnis nur durch die Einführung (weiterer) normativer Ad-hoc-Aussagen. Dies gilt auch bei einer Steuerlastverteilung nach dem gleichen absoluten und – besonders problematisch – nach dem gleichen relativen Opfer. Vgl. dazu auch *Schmidt* (1967, S. 393 f.).

sollte.⁹⁰ Auch ist damit nicht zum Ausdruck gebracht, daß die ökonomische Verfügungsmacht nur direkt zu besteuern sei,⁹¹ oder daß es nur eine einzige nicht-äquivalenzmäßige Steuer zu geben habe. Vor dem gedanklichen Schritt zur steuerrechtlichen Kodifizierung sind noch weitere Sachverhalte zu berücksichtigen. Vor allem ist an die Steuerpraktikabilität zu denken; zu beachten ist ferner das (allokative) Ziel einer leistungsanreizfreundlichen Ausgestaltung des Steuersystems und einzelner Steuern. Die gebotene Berücksichtigung solcher Sachverhalte erschwert die konkrete Beurteilung der Steuerpolitik beträchtlich. Gleichwohl spricht einiges dafür, daß vor dem Hintergrund des Verfügungsmachtkonzepts des Einkommens die deutsche Steuerpolitik erhebliche Defizite aufweist. Die – nach ca. 180jähriger Gültigkeit in deutschen Landen – mit Wirkung von 1987 abgeschaffte Nutzungswertbesteuerung eigengenutzten Wohneigentums ist hier m. E. genauso anzuführen, wie die generelle Steuerfreiheit unrealisierter Wertsteigerungen und die Steuerfreiheit von privaten Veräußerungsgewinnen.

Auf weitere Einzelheiten ist hier nicht einzugehen. Aber hingewiesen werde doch auf die Doppelbödigkeit einer Steuerpolitik, die erklärt, den Wirtschaftsstandort Deutschland steuerlich wettbewerbsfähig machen zu wollen, und zugleich solche Steuerquellen nicht ausschöpft, deren Ausschöpfung – wie die Besteuerung der Nutzungswerte eigengenutzter Wohnungen oder eine Besteuerung privater Veräußerungsgewinne – finanzielle Spielräume für die Absenkung der steuerlichen Belastungen von Arbeit und Produktivkapital bzw. von Unternehmen beschaffen könnte. Die Nicht-Besteuerung der genannten Einkommensbestandteile widerspricht also – aus einer verfügungsmachtorientierten Sicht – nicht nur der Steuergerechtigkeit, sondern nutzt auch nicht die Chancen zu einer Attraktivitätserhöhung des Unternehmensstandortes Deutschland. Mithin spricht vieles dafür, daß gegen das, was die „Norm der gleichmäßigeren Verteilung“ gebietet, durch die deutsche Steuerpolitik verstoßen wird. Vermutlich ist eine größere Gleichmäßigkeit der Verteilung von Einkommen und Vermögen möglich, ohne daß sich dies zum Nachteil des volkswirtschaftlichen Produktionsvolumens auswirkt. Im Gegenteil, die genannten steuerlichen Maßnahmen dürften sogar geeignet sein, eine gleichmäßigere Verteilung der ökonomischen Verfügungsmacht zu erlauben und zugleich die verteilbare Produktion zu erhöhen.

⁹⁰ Vgl. dazu *Hackmann* (1983b). Nach dem deutschen Recht ist nur das Einkommen, was vom Steuergesetzgeber steuerrechtlich positiv als Einkommen (Enumerationsprinzip) definiert wird. Einen systematisch überzeugenden Einkommensbegriff kennt das deutsche Steuerrecht hingegen nicht. Dies ist ein wesentlicher Grund vielfältiger Steuergestaltungen und des ständigen Bemühens des Steuergesetzgebers, neuentdeckte Schlupflöcher zu schließen. Würde der Steuergesetzgeber das Einkommen generell als (periodenbezogenen) Zugang an ökonomischer Verfügungsmacht definieren und – negativ numerierend – aufzählen, was aus Praktikabilitäts- oder anderen Gründen aus dem steuerrechtlichen Einkommensbegriff ausgeschlossen ist, dürfte das die Position des Steuergesetzgebers in seinem Wettbewerb mit dem Erfindungsreichtum der Steuergestalter wesentlich verstärken. Auch würde dann der Umfang der durch das Einkommensteuerrecht implizit erfolgenden Subventionierungen wesentlich deutlicher.

⁹¹ Vgl. dazu *Hackmann* (1983a).

Literatur

- Axelrod, R.*, 1984, *The Evolution of Cooperation*, New York (deutsch: *Die Evolution der Kooperation*, München 1987).
- Bitker, B. I.*, 1973, *The case for Black reparations*, New York und Toronto.
- Bohmet, I./Frey, B.S.*, 1994, *Direct-Democratic Rules: The Role of Discussion*, *Kyklos* 47, S. 341-354.
- Broome, J.*, 1993, *Qualys*, *Journal of Public Economics* 50, S. 149-167.
- Buchanan, J. M.*, 1983, *Fairness, Hope and Justice*, in: R. Skurski (Hrsg.), *New Directions in Economic Justice*, Notre Dame/London, S. 53-89.
- Burke, E.*, 1791, *A Letter from Mr. Burke to a Member of the National Assembly ...*, in: E. Burke, *Reflections on the Revolution in France*, London, S. 245-284.
- Dalton, H.*, 1920, *The Measurement of the Inequality of Incomes*, *The Economic Journal* 30, S. 348-361.
- Eckensberger, L. H.*, 1993, *Normative und deskriptive, strukturelle und empirische Anteile in moralischen Urteilen*, in: L. H. Eckensberger / U. Gähde (Hrsg.), *Ethische Norm und empirische Hypothese*, Frankfurt, S. 328-379.
- Elster, J.*, 1992, *Local Justice. How institutions allocate scarce goods and necessary burdens*, New York.
- 1993, *Sour Grapes*, Cambridge, England.
- Elster, J./Roemer, J. E.* (Hrsg.), 1991, *Interpersonal Comparisons of Well-being*, Cambridge.
- Etzioni, A.*, 1988, *The moral dimension*, New York.
- Feldstein, M.*, 1976, *On the Theory of Tax Reform*, *Journal of Public Economics* 6, S. 77-104.
- Fukuyama, F.*, 1994, *Die Zukunft des Krieges*, *FAZ, Magazin*, Heft 772 v. 16. 12. 94, S. 16-23.
- Gähde, U.*, 1993, *Empirische und normative Aspekte der klassischen utilitaristischen Ethik*, in: L. H. Eckensberger / U. Gähde (Hrsg.), *Ethische Norm und empirische Hypothese*, Frankfurt, S. 63-91.
- 1994, *Zur Anwendung wissenschaftstheoretischer Methoden auf ethische Theorien: Überlegungen am Beispiel des klassischen Utilitarismus*, in: H. G. Nutzinger (Hrsg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven II*, *Schriften des Vereins für Socialpolitik* 228/II, Berlin, S. 77-101.
- Genser, B.*, 1980, *Lorenzgerechte Besteuerung. Ein normatives Konzept für einen neuen Steuertarif*, Wien.
- Gerloff, W.*, 1928, *Die Rechtfertigung der Besteuerung*, in: H. Teschemacher (Hrsg.), *Beiträge zur Finanzwissenschaft*, Bd. II, Tübingen.
- Gesellschaft zum Studium strukturpolitischer Fragen*, 1994, *Steuervereinfachung*, Bonn.
- Hackmann, J.*, 1972, *Zur wohlfahrtstheoretischen Behandlung von Verteilungsproblemen*, Berlin.

- 1976, Allgemeine Akzeptierbarkeit als Auswahlkriterium für Werturteile, *Jahrbuch für Sozialwissenschaft* 27, S. 172-186.
 - 1978, Zulässige und unzulässige Schlußfolgerungen nach dem Pareto-Kriterium, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 7, S. 557-561.
 - 1979, *Die Besteuerung des Lebenseinkommens*, Tübingen.
 - 1983a, Zu einer verteilungspolitisch ausgerichteten Theorie der indirekten Besteuerung, in: D. Pohmer (Hrsg.), *Zur optimalen Besteuerung*, Schriften des Vereins für Socialpolitik 128, Berlin, S. 261-328.
 - 1983b, Die Bestimmung des steuerrechtlichen Einkommensbegriffs aus finanzwissenschaftlicher Sicht, in: K. H. Hansmeyer (Hrsg.), *Staatsfinanzierung im Wandel*, Schriften des Vereins für Socialpolitik 134, Berlin, S. 661-702.
 - 1986, Besprechung zu Haller 1981, *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft* 106, S. 431-435.
 - 1987, Die normative Basis der paretianischen Wohlfahrtsökonomik, in: J. H. Müller (Hrsg.), *Wohlfahrtsökonomik und Gemeinwohl*, Paderborn, S. 9-27.
 - 1990, Freiheit und Sicherheit in Systemen der sozialen Sicherung, in: K. Schmidt (Hrsg.), *Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherung I*, Schriften des Vereins für Socialpolitik 194/I, Berlin, S. 41-144.
 - 1991/92, Die Durchsetzung der Zinsbesteuerung, *Finanzarchiv* 49, S. 1-83.
 - 1994a, Die einkommensteuerliche Berücksichtigung des Existenzminimums, *Betriebs-Berater*, Beilage 19 zu H. 27, S. 1*-27*.
 - 1994b, Konkurrenz und Nächstenliebe, *ORDO* 45, S. 251-271.
- Haller, H.*, 1981, *Die Steuern*, 3. überarbeitete Auflage, Tübingen.
- Harsanyi, J. C.*, 1975, Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality?, A Critique of John Rawls Theory, *American Political Science Review* 69, S. 594-606.
- Herzog, R.*, 1980, Kommentierung zu Art. 20, GG, in: Maunz und Dürig (Hrsg.), *Grundgesetz-Kommentar*, 18. Lfg., München.
- Hicks, J. R.*, 1958, The Measurement of Real Income, *Oxford Economic Papers* 10, S. 125-162.
- Hinsch, W.*, 1994, Der Schleier der Unwissenheit und die Idee eines übergreifenden Konsenses, in: H. G. Nutzinger (Hrsg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven II*, Schriften des Vereins für Socialpolitik 228/II, Berlin, S. 103-127.
- Lang, J.*, 1993, Entwurf eines Steuergesetzbuches, in.: *Schriftenreihe des BMF* 49, Bonn.
- Lehner, Moris*, 1993, *Einkommensteuerrecht und Sozialhilferecht. Bausteine zu einem Verfassungsrecht des sozialen Steuerstaates*, Tübingen.
- Lerner, A. P.*, 1947, *The Economics of Control*, New York.
- Lind, G.*, 1993, *Moral und Bildung. Zur Kritik von Kohlbergs Theorie der moralisch-kognitiven Entwicklung*, Heidelberg.
- Little, I. M. D.*, 1957, *A Critique of Welfare Economics*, 2. Aufl., Oxford.

- Lucas, R. E., Jr.*, 1992, On Efficiency and Distribution, *The Economic Journal* 102, S. 223-247.
- Mann, F. K.*, 1928, Die Gerechtigkeit in der Besteuerung, in: H. Teschemacher (Hrsg.), Beiträge zu Finanzwissenschaft, Tübingen.
- Mill, J. St.*, 1861, Utilitarianism, wieder abgedruckt in: J. M. Robson (Hrsg.), *Collected Works of John Stuart Mill*, Vol. X, London 1969, S. 203–259.
- Musgrave, R. A.*, 1959, *The Theory of Public Finance*, New York.
- 1976, ET, OT and SBT, *Journal of Public Economics* 6, S. 3-16.
- 1987, Equity Principles in Public Finance, in: H. M. van de Kar und B. Wolfe (Hrsg.), *The Relevance of Public Finance for Policy-Making*, S. 113-123.
- Musgrave, R. A. / Musgrave, P. B. / Kullmer, L.*, 1990, *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis*, Bd. 1, 5. Aufl., Tübingen.
- 1993, *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis*, Bd. 2, 5. Aufl., Tübingen.
- Nagel, Thomas*, 1991, *Equality and Partiality*, New York und Oxford.
- Neumann, F. J.*, 1880, Die Steuer nach der Steuerfähigkeit. Ein Beitrag zur Kritik und Geschichte der Lehren von der Besteuerung. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, N.F., Bd 1, S. 511-578.
- Nozick, R.*, 1976, *Anarchie, Staat, Utopie*, München (deutsche Fassung von: *Anarchy, State, and Utopia*).
- Pazner, E. A.*, 1977, Pitfalls in the Theory of Fairness, *Journal of Economic Theory* 14, S. 458-466.
- Pfähler, W. / Lambert, P.*, Die Messung von Progressionwirkungen, *Finanzarchiv*, N.F., 49, S. 281-374.
- Pohmer, D.*, 1970, Leistungsfähigkeitsprinzip und Einkommensumverteilung, in: H. Haller / L. Kullmer / C. S. Shoup / H. Timm (Hrsg.), *Theorie und Praxis des finanzpolitischen Interventionismus*, Tübingen, S. 135-167.
- 1994, Arbeitslosigkeit, Wirtschaftswachstum und Einkommensumverteilung, *Tübinger Universitätsreden*, N.F., 12, Tübingen.
- Posner, R. A.*, 1979, Utilitarianism, Economics and Legal Theory, *The Journal of Legal Studies* 8, S. 103-140.
- Rawls, J.*, 1975, *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt a.M., deutsche Fassung von: *A Theory of Justice*, 1971.
- 1993, *Political Liberalism*, New York.
- Robbins, L.*, 1932, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London.
- Röpke, W.* 1958, *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, 5. Aufl. 1979, Erlenbach-Zürich.
- Romer, P. M.*, 1990, Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy* 98, S. S72-S102.
- Rose, M.*, 1994, Ein einfaches Steuersystem für Deutschland, *Wirtschaftsdienst* 1994, VIII, S. 423-432.

- Royal Commission of Taxation* (Carter-Commission), 1966, Report, Bd. 3.
- Samuelson*, P. A., 1947, *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge/Mass.
- Sax*, E., 1924, Die Wertungstheorie der Steuer, *Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik*, N.F., 4, S. 191-240.
- Scanlon*, T. M., 1991, The moral basis of interpersonal comparison, in: *Elster/Roemer* (Hrsg.), 1991, S. 17-44.
- Schmidt*, K., 1960, *Die Steuerprogression*, Tübingen.
- 1967, Das Leistungsfähigkeitsprinzip und die Theorie vom proportionalen Opfer, *Finanzarchiv*, N.F., 26, S. 385-404.
 - 1971, Renaissance der Opfertheorien? Zur ökonomischen Sinnggebung politischer Entscheidungen, *Finanzarchiv*, N.F., 30, S. 193-211.
- Schmoller*, G., 1881, Die Gerechtigkeit in der Volkswirtschaft, *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, 5. Jg., S. 19-54.
- Schnapp*, 1981, Kommentierung zu Art. 20 GG, in: I. von Münch, *Grundgesetz-Kommentar*, 2. Aufl., München.
- Sen*, A., 1979, Personal Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics?, *The Economic Journal* 89, S. 537-558.
- 1992, *Inequality Reexamined*, Oxford.
- Shorrocks*, A. F., 1983, Ranking Income Distributions, *Economica* 50, S. 3-17.
- Simons*, H. C., 1938, *Personal Income Taxation*, Chicago/London.
- Sinn*, H.-W., 1988, Die Grenzen des Versicherungsstaates, Theoretische Bemerkungen zum Thema Einkommensumverteilung, in: G. Rolf/P. B. Spahn/G. Wagner (Hrsg.), *Sozialvertrag und Sicherung*, Frankfurt/New York, S. 65-84.
- Stigler*, G. J., 1978, Wealth, and Possibly Liberty, *Journal of Legal Studies* VII, S. 213-217.
- Tillmann*, G., 1989, *Equity, Incentives and Taxation*, Berlin.
- Tugendhat*, E., 1993, *Vorlesungen über Ethik*, Frankfurt.
- Vanberg*, V. J./*Congleton*, R. D. 1992, Rationality, Morality, and Exit, *American Political Science Review* 80, S. 418-431.
- Varian*, H. R., 1974, Equity, Envy, and Efficiency, *Journal of Economic Theory* 9, S. 63-91.
- 1976, Two Problems in the Theory of Fairness, *Journal of Public Economics* 5, S. 249-260.
- Wagner*, A., 1890, *Lehr- und Handbuch der politischen Ökonomie*, Vierte Hauptabteilung: Finanzwissenschaft, Zweiter Theil: Theorie der Besteuerung, Gebührenlehre und allgemeine Steuerlehre, 2. Aufl., Leipzig.
- Weber*, M., 1919, Wissenschaft als Beruf, wieder in: M. Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, 3. Aufl., Tübingen.
- Williams*, B., 1973, A Critique of Utilitarianism, in: J. J. C. Smart und B. Williams (Hrsg.), *Utilitarianism for and against*, Cambridge, S. 77-155.

Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“

Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems

Von *Peter Ulrich*, St. Gallen

Am Verhältnis zwischen ethischen Ansprüchen an die Unternehmen und dem betriebswirtschaftlichen „Gewinnprinzip“ entscheiden sich buchstäblich die unterschiedlichen Auffassungen über die Möglichkeit, die Notwendigkeit und die Konzeption von Unternehmensethik. Alle diesbezüglichen Positionen, auch jene, die sich gegen die Möglichkeit oder Notwendigkeit von Unternehmensethik stellen, sind – explizit oder implizit – von Grund auf normativ geprägt und stellen insofern in jedem Fall unternehmensethische Standpunkte dar. Insofern wäre es ein objektivistisches Mißverständnis, von der „Theorie“ eine einzige „richtige“ oder gar „wahre“ Verhältnisbestimmung zu erwarten. Ihre Aufgabe ist vielmehr die kritische Grundlagenreflexion der vorgefundenen konkurrierenden Positionen bezüglich ihrer normativen Prämissen (Voraussetzungen, Hintergrundannahmen) und ihrer praktischen Implikationen (Konsequenzen), um diese weitestmöglich argumentationszugänglich zu machen.

Im folgenden soll daher versucht werden, verschiedene Deutungsmöglichkeiten des sogenannten „Gewinnprinzips“ und ihre Konsequenzen für die Beurteilung der Möglichkeit und/oder Notwendigkeit einer Unternehmensethik genauer herauszuarbeiten und zu problematisieren (Teil 1). Im Anschluß daran werden vier unternehmensethische Ansätze erörtert, die in unterschiedlich weitgehender Art und Weise das „Gewinnprinzip“ durchbrechen (Teil 2). Es geht dabei weniger um die vollständige Auseinandersetzung mit den Konzepten bestimmter Autoren als um die systematische Unterscheidung idealtypisch modellierter Positionen.

Das unbequeme Fazit wird dahingehend lauten, daß auch in der Unternehmensethik nichts an der Forderung vorbeiführt, das unternehmerische Handeln *vorbehaltlosen* Legitimations- und Verantwortbarkeitsansprüchen zu unterstellen – im vollen Bewußtsein von Zumutbarkeitsproblemen, vor die sich die Unternehmen dadurch angesichts der Selbstbehauptungszwänge des Wettbewerbs bisweilen gestellt sehen. Dem wird von den diskutierten Ansätzen nur der zuletzt entworfene, integrative Ansatz jenseits eines normativ überhöhten „Gewinnprinzips“ gerecht (Abschn. 2.4).

1. Zur Kritik des „Gewinnprinzips“: Vier systematische Deutungsvarianten der betriebswirtschaftlichen Gewinnorientierung

Warum ist die Klärung der Bedeutung und des Geltungsanspruchs des sogenannten „Gewinnprinzips“ für die Unternehmensethik überhaupt wichtig? Es sind nach üblicher Auffassung zwei grundlegende Gesichtspunkte, die durch die Annahmen über das „Gewinnprinzip“ bestimmt werden: Zum einen geht es um die Frage, ob unter wettbewerbswirtschaftlichen Bedingungen Unternehmensethik überhaupt *möglich* ist, zum andern um die Frage, ob im Rahmen einer marktwirtschaftlichen Ordnung Unternehmensethik überhaupt *notig* sei. Die spezifische Form der Beantwortung dieser beiden Grundfragen ist offenkundig konstitutiv für die Konzeption jedes Ansatzes von Unternehmensethik; in jedem Fall ist sie außerordentlich voraussetzungsreich und wegen ihrer buchstäblich entscheidenden Bedeutung auch ideologiefährdet. Es empfiehlt sich daher äußerste begriffliche Genauigkeit und Vorsicht, wenn die Entscheidungen über die beiden Leitfragen nicht vorschnell der bloßen Bestätigung weltanschaulicher Vorurteile dienen sollen. Genau dies durch die *Anstrengung kritisch-normativer Reflexion* zu verhindern, ist m.E. die primäre Aufgabe moderner Wirtschafts- und Unternehmensethik, so wie ich sie verstehen möchte (grundlagenkritischer Ansatz).

In diesem Sinne wird im folgenden eine uneingeschränkte kritische Grundlagenreflexion des sogenannten Gewinnprinzips versucht, d. h. eine Klärung, die an keinen vorgegebenen Tatsachen- oder Wertprämissen einen „Reflexionsstopp“ vornimmt. Ich schlage dafür eine zweidimensionale Differenzierung von *vier systematischen möglichen Bestimmungen* dessen vor, was grundsätzlich unter dem „Gewinnprinzip“ – oder neutraler formuliert: unter der unternehmerischen Gewinnorientierung – verstanden werden kann. Zum einen kann es sich entweder um eine *empirische These* oder um ein *normatives Postulat* handeln, zum andern entweder um eine *personale Handlungsorientierung* oder aber um einen (unpersönlich wirkenden) *systemischen Funktionsmechanismus* marktwirtschaftlicher Ordnung. Aus den beiden Unterscheidungen lassen sich in einer Matrix vier systematische Deutungsmöglichkeiten der unternehmerischen Gewinnorientierung kombinieren (*Abb. 1*).

1.1 Gewinnorientierung als Handlungsmotiv von Unternehmern: personales Gewinnstreben

Bei dieser Interpretation liegt eine empirisch-analytische Hypothese bezüglich der faktischen Motive unternehmerischen Handelns vor, die aus wirtschaftsethischer Sicht keine besonderen Probleme aufwirft, und zwar unabhängig davon, ob sich das Gewinnstreben empirisch tatsächlich als *dominantes* Motiv von Unternehmern (oder angestellten Führungskräfte von Unternehmen) belegen läßt oder ob

diese empirisch eine vielschichtige Motivlage aufweisen, die wesentlich eine moralische Dimension einschließt und damit das Gewinnstreben nur als *ein* Motiv neben anderen belegt – so die Auffassung von so bedeutende Autoren wie beispielsweise Adam Smith,¹ Amartya Sen,² Amitai Etzioni³ oder John Elster.⁴ Wie auch immer es sich verhält: Gültige ethische Forderungen hängen nicht davon ab, was objektiv *der Fall* ist (*soziale Geltung*), sondern davon, ob ihr Geltungsanspruch inter- oder transsubjektiv als normativ verbindlich *begründet* werden kann (*normative Gültigkeit*). Normative Gültigkeit auf soziale Geltung (Akzeptanz) zu reduzieren oder aus dieser ableiten zu wollen, wäre aus moralphilosophischer Sicht ein Kategorienfehler und aus moralpsychologischer Sicht Ausdruck eines bloß konventionellen Moralbewußtseins. Demgegenüber geht es in der (Wirtschafts- und Unternehmens-)Ethik ja gerade um die Argumentation auf der Stufe eines postkonventionellen Moralbewußtseins, nämlich um die kritische Hinterfragung faktisch vorgefundener Moralkonventionen hinsichtlich ihrer vernünftigen Begründbarkeit.⁵

methodischer Status Ebene	empirische These	normatives Postulat
personale Handlungsorientierung	Motiv: subjektives Gewinnstreben	sittliche Pflicht: kapitalistisches Unternehmerethos
systemischer Funktionsmechanismus	Sachzwang: objektives Gewinnerfordernis	ordnungspolitische Spielregel: "Gewinnprinzip"

Abb. 1: Deutungsmöglichkeiten der unternehmerischen Gewinnorientierung

In diesem Sinne ist ein generell übersteigertes oder situativ nicht legitimes Gewinnstreben einzelner Personen allenfalls Gegenstand unternehmensethischer Aufklärung und Kritik, was aber natürlich schon eine kritisch-normative Idee von Un-

¹ Smith (1759).

² Sen (1987).

³ Etzioni (1988).

⁴ Vgl. Elster (1991:120).

⁵ Dies im Sinne von Kohlbergs (1981/1984) Stufen des Moralbewußtseins.

ternehmensethik *jenseits* des „Gewinnprinzips“ voraussetzt. Falls im übrigen solche individualethischen Aufklärungsbemühungen am praktischen Verhalten von Unternehmensführern wenig oder nichts zu ändern vermögen, mag man sie in der empirischen Perspektive als „unrealistisch“ bezeichnen, doch auch dies wirft grundsätzlich kein ethisches Begründungs-, sondern bloß ein pragmatisches *Motivationsproblem* auf. Soweit hier eine moralpsychologische „Motivationslücke“ diagnostiziert wird, kann es durchaus sinnvoll sein, nach pragmatischen *Klugheitsargumenten* zu suchen, um Unternehmern aufzuzeigen, daß die Einhaltung einer bestimmten „Minimalmoral“ *funktional* für die längerfristige Sicherung ihrer unternehmerischen Erfolgs- und Gewinnpotentiale sein könnte. Nur sollte man sich bewußt bleiben, daß eine solche „*motivationale Klugheitsethik*“⁶ oder *funktionale Wirtschaftsethik*⁷ streng genommen keine Ethik, sondern eben nur eine Pragmatik ist, da sie keine moralischen, sondern ökonomische Beweggründe vorbringt. Wir kommen auf diese funktionalistische oder instrumentalistische Position, die in bezug auf die moralische Stärke der Menschen skeptisch ist und daher Wirtschaftsethik so weit wie möglich durch Moralökonomik ersetzen möchte, in Teil 2 noch zurück.

1.2 Gewinnorientierung als moralische Pflicht des Unternehmers: kapitalistisches Unternehmerethos

Diese Deutung der unternehmerischen Gewinnorientierung ist im schon erwähnten Kohlbergischen Sinne zu verstehen als Ausdruck eines konventionellen, berufs- oder rollenspezifischen Moralbewußtseins von Unternehmern oder von Personen, die sich gedanklich mit einem bestimmten *Unternehmerethos* identifizieren. Das ist zunächst selbst nur eine erklärende und noch keine wertende Aussage. Es ist ja ein geistesgeschichtliches Faktum, daß sich in der frühen Moderne ein spezifisches kapitalistisches Unternehmerethos herausbildet, welches die Gewinnorientierung geradezu zur *identitätsbildenden Tugend* erhebt. In ihrer striktesten Form wird das Streben nach Gewinnmaximierung nicht nur als moralisches Recht, sondern sogar als die „*sittliche Pflicht*“ des Unternehmers gedeutet.

Es war eine der großartigen wissenschaftlichen Leistungen Max Webers,⁸ in seiner berühmten Studie „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ die religiösen, christlichen Wurzeln dieses bürgerlich-liberalen Unternehmerethos aufgedeckt und gezeigt zu haben, wie es im Prozeß der frühmodernen „Entzauberung“ und Rationalisierung des Weltbildes zur geschichtlich wirkungsmächtigen kulturellen und gesellschaftlichen Entfesselung einer *erwerbsorientierten Lebensform* kommen konnte, die durch das entsprechende „Wirtschaftsethos“ normativ

⁶ So der Konzeptionsvorschlag von *Meran* (1990:82).

⁷ Vgl. als eingehende Kritik dieser Position, der u.a. alle Ansätze einer ökonomischen Theorie der Moral (Moralökonomik) zuzuordnen sind, *Ulrich* (1990:184 ff.).

⁸ Vgl. *Weber* (1988:17-206). Weber sprach (in der „Vorbemerkung“, S. 12) selbst ausdrücklich vom „modernen Wirtschaftsethos“ des „kapitalistischen Unternehmers“.

überhöht und gerechtfertigt wird, indem dieses Ethos die unternehmerische Gewinnorientierung selbst zum *Inbegriff* der Geschäftsmoral erklärt.

Es ist hier nicht der Ort, um die Entfaltung dieses empirisch bis heute vorzufindenden, für den Begriff des Unternehmers überhaupt konstitutiven Unternehmerethos nachzuzeichnen⁹ oder seine immer noch starke Nachwirkung im Selbstverständnis eines erheblichen Teils der heutigen Führungskräfte der Wirtschaft zu analysieren.¹⁰ Als Aktualitätsbeleg sei auf die Ausführungen von Gerd Habermann im Namen der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (ASU), Bonn, verwiesen, der sich mit folgenden Worten ausdrücklich zu diesem tradierten Unternehmerethos bekennt:

„... So hat auch der gewerbliche *Unternehmer* ein spezifisches *Ethos*, dem er nachleben muß, wenn er seiner sozialen Funktion und Aufgabe entsprechen soll. *Seine höchste ‚soziale Verantwortung‘* besteht darin, auf möglichst wirtschaftliche Art Güter und Dienstleistungen anzubieten. Sein *Imperativ als Unternehmer* heißt darum: Produziere! Nütze deinem Kunden! *Sei erfolgreich!* ‚Unternimm!‘ Zwischen dem *ökonomisch Gebotenen* und dem *moralisch Richtigen* besteht für ihn insoweit kein Gegensatz: *beide fallen zusammen*. Es widerspricht so auch nicht der Moral, sondern ist geradezu *sittliche Pflicht des Unternehmers*, im Rahmen der Unternehmensräson alles zu tun, um das Unternehmen ‚fit‘ zu halten, auch etwa für einzelne Mitarbeiter schmerzliche Maßnahmen durchzuführen. Voraussetzung ist allerdings, daß der produzierende Unternehmer die allgemeineren moralischen und gesetzlichen Regeln beachtet, wie dies auch von jedermann sonst verlangt wird. Nur insoweit er dies nicht tut, kann er in einen Konflikt geraten. Innerhalb dieser Regeln ist jedoch das *unternehmerische Handeln selber erste sittliche Pflicht*.“¹¹

Daß hier ein Unternehmer sein Selbst- und Rollenverständnis als Unternehmer – eben sein Unternehmerethos – darlegt, ist gewiß persönlich zu respektieren, deswegen aber einer sachlichen Kritik nicht zu entziehen; diese unterscheidet vielmehr erst *Unternehmensethik* von der Konstatierung eines vorgefundenen, ein konventionelles Moralbewußtsein repräsentierenden *Unternehmerethos*; und diese Differenz allein ist für uns hier systematisch wichtig. *Moderne* Wirtschaftsethik ist methodisch auf postkonventionellem Niveau zu konzipieren und kann sich nicht mit der unkritischen Reproduktion eines konventionellen Standesethos begnügen.

Daß Habermann auf der Stufe eines konventionellen Moralbewußtseins argumentiert, läßt sich übrigens gerade an der Art und Weise erkennen, wie er auf die – als unproblematisch gegeben und allgemein bekannt unterstellten – „allgemeineren moralischen und gesetzlichen Regeln“ verweist. Über diese hinaus scheint eine *autonome* kritisch-ethische Reflexion auf selbstbestimmte Grundsätze verantwor-

⁹ Vgl. dazu Ulrich (1993a).

¹⁰ Vgl. dazu die qualitativ-empirische (hermeneutische) Studie von Ulrich/Thielemann (1992); zum hier relevanten Gesichtspunkt vertiefend dies. (1993a:674 ff.).

¹¹ Habermann (1993a). Vgl. dazu auch die – hier nicht auszuführende - Replik von Ulrich (1993b) sowie die Duplik von Habermann (1993b).

tungsbewußten Handelns unter wirtschaftlichen Selbstbehauptungsbedingungen weder nötig noch denkbar zu sein; das „ökonomisch Gebotene“ kann – selbst wenn die nötigen unternehmerischen Entscheidungen u.U. „schmerzlich“ sind – mit der Einhaltung moralischer Pflichten gar nicht in Konflikt geraten, da es von vornherein selbst als in die „allgemeineren Regeln“ eingebettete „erste sittliche Pflicht“ betrachtet wird. Die vorgefundenen Spielregeln ökonomischer Selbstbehauptung sind als solche offenbar einfach zu akzeptieren und zu „beachten“, nicht aber hinsichtlich ihrer ethischen Begründbarkeit oder Verantwortbarkeit in konkreten sozialen Situationen in Frage zu stellen. Weshalb aber sind sie eigentlich zu „beachten“? Die Beantwortung dieser Frage führt von der handlungstheoretischen bzw. individualethischen zur systemtheoretischen bzw. institutionenethischen Deutung der unternehmerischen Gewinnorientierung.

1.3 Gewinnorientierung als systembedingter Sachzwang: „nicht zur Disposition stehendes“ Gewinnerfordernis

Hier wird die Notwendigkeit der unternehmerischen Gewinnorientierung nicht unmittelbar normativ, sondern durch Rekurs auf die *faktische Bedingung der Selbstbehauptung der Unternehmung am Markt* begründet, also mit einem *Sachzwang*, der im vorgefundenen System der Wettbewerbswirtschaft gegeben ist. Dieses wird dann als Tatsachenprämisse und insofern als *Möglichkeitsbedingung* aller Unternehmensethik im Rahmen eines „modernen“ Wirtschaftssystems vorausgesetzt.¹²

Für die Konzeption von Unternehmensethik stellt sich hier zunächst die Frage nach dem genauen Status des an sich unbestrittenen Sachverhalts, daß in einer Wettbewerbswirtschaft aus der Perspektive des einzelnen Unternehmens ein empi-

¹² Genau so verstehe ich die Definition moderner Wirtschaftsethik von *Homann/Blome-Drees* (1992:14): „Wirtschaftsethik (bzw. Unternehmensethik) befaßt sich mit der Frage, welche moralischen Normen und Ideale *unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft* (von den Unternehmen) *zur Geltung gebracht werden können*.“ (Hervorh. P.U.). Hier kann nur die *soziale Geltendmachung*, also das *Akzeptanzproblem*, thematisiert sein, nicht aber oder zumindest nicht vorrangig die ethische Begründbarkeit der *normativen Gültigkeit*, sofern ein Kategorienfehler vermieden werden soll. Dem steht jedoch das Selbst(-maß)verständnis der Autoren gegenüber, die die Meinung vertreten, in ihrer „Arbeitsdefinition“ würde „auf die Frage der *Begründung von Normen* abgehoben“ (S. 15; Hervorh. i.Orig.). Den Eindruck, daß den Autoren hier tendenziell eine kategoriale Konfusion unterlaufen ist, belegen sie selbst, indem sie wenig später fortfahren: „Es geht also vorrangig um das andere zentrale Problem der Ethik, um die *Implementation*.“ (S. 16; Hervorh. i. Orig.). Noch eindeutiger argumentieren *Homann/Pies* in ihrem EuS-Hauptartikel (1994:5): „*Unter den Bedingungen der Moderne schlägt die Implementierung einer Norm auf ihre Geltung* (hier zugleich als ethische Gültigkeit verstanden! P.U.) *durch*.“ Zur Kritik dieser problematischen Verquickung von ethischer Gültigkeit und pragmatischer „Implementierbarkeit“ moralischer Normen unter den „Bedingungen“ der Marktwirtschaft vgl. die überwiegende Zahl der Diskussionsbeiträge im selben EuS-Heft.

risches Sachzwangproblem existiert. Zwei theoretische Wahrnehmungs- bzw. Modellierungsvarianten sind denkbar:¹³

- Entweder wird der systemische Sachzwang so strikt gedacht, daß er *deterministisch* durch die objektive „Sachlogik“ der Unternehmensführung hindurchgreift, so daß für andere, subjektive Wertorientierungen überhaupt kein Raum bleibt (Theoriekonzept des *ökonomischen Determinismus*),
- oder aber es wird davon ausgegangen, daß mehr oder weniger große *Handlungsfreiräume* für ethisch motivierte unternehmerische Entscheidungen bestehen, die jedoch durch Situationsdeterminanten begrenzt werden (*kontingenz-* oder *situationstheoretisches* Konzept).

In der Perspektive des ökonomischen Determinismus erscheint Unternehmensethik als prinzipiell *unmöglich*, in der zweitgenannten Sichtweise als bestenfalls soweit möglich, wie die Existenz prinzipieller oder wenigstens situativer Handlungsspielräume nachgewiesen werden kann. Was hier prinzipiell oder situationsbezogen *der Fall* ist, ist jedoch (analog zu Abschn. 1.1) keine ethische, sondern eine empirische Frage.

Nun gibt es bekanntlich – jenseits eines naiven positivistischen Wissenschaftsverständnisses – keine theorieleose Wahrnehmung dessen, was „wahr“ ist. Das gibt Anlaß zur Vorsicht, soweit die „Wirklichkeit“ selbst schon durch den Theoriefilter des ökonomischen Determinismus hindurch interpretiert wird, wie er der Axiomatik der neoklassischen Ökonomik eigen ist – erklärtermaßen ja nur als methodische *as-if*-Unterstellung und nicht unmittelbar als empirische These.¹⁴ Zur Klärung der Frage, über welche wie konstituierten und limitierten Handlungsspielräume Führungskräfte der Wirtschaft tatsächlich verfügen, ist die sozialwissenschaftliche Management- und Organisationstheorie konzeptionell differenzierter und empirisch gehaltvoller als die reine Ökonomik. Ihre Ergebnisse widerlegen die deterministischen Modellannahmen weitgehend. So kann inzwischen selbst der *kontingenztheoretische Determinismus*, der den strikten Varianten einer Situationstheorie der Organisation bzw. der Führung zugrunde lag und eine einseitige Wirkungsbeziehung unterstellte (Situationsdeterminanten *bestimmen* Spielraum möglicher Handlungen), als empirisch widerlegt und theoretisch obsolet gelten; zwischen der geschäftsstrategischen oder unternehmenspolitischen Wahl der *Unternehmenszwecke bzw. -ziele* und den relevanten *Constraints* (Restriktionen) besteht vielmehr eine prinzipielle Wechselwirkung, aus der sich logisch der *Primat der (freien) unternehmerischen Zweckbestimmung* vor allen (insofern selbst gewählten!) markt- und umfeldspezifischen Sachzwängen ergibt.¹⁵

¹³ Ähnlich Löhr (1991:271).

¹⁴ Die theoretischen Modelle der „reinen“ Ökonomik sind, so behaupte ich, letztlich als deduktive Idealtheorie zu verstehen, nicht oder zumindest nicht unmittelbar als Ansatz einer (notwendigerweise auch induktiv vorgehenden) empirisch-analytischen Realwissenschaft. Vgl. dazu Ulrich (1994b:1 ff.), zum dogmengeschichtlichen Hintergrund Ulrich (1986:195 ff.).

An diesem Punkt läßt sich erkennen, daß die Frage nach der (bloß empirisch verstandenen) *Möglichkeit* von Unternehmensethik und der Versuch ihrer rein theoretischen Beantwortung selbst schon Ausdruck eines Kategorienfehlers sind, da ihnen stets schon eine *praktische* unternehmenspolitische Entscheidung vorausgeht.¹⁶ Es ist immer erst eine bestimmte unternehmerische Zweck- oder Zielentscheidung selbst, die den Unternehmer prinzipiell unter (situativ unterschiedliche) *Sachzwänge* des „gegebenen“ Wirtschaftssystems stellt.¹⁷ Für die Beantwortung der Frage, wieweit Unternehmensethik *möglich* ist, kommt es daher primär gar nicht auf den Nachweis situativer (z. B. branchenspezifischer) Handlungsspielräume an, die sich durch Unvollkommenheiten des Marktes bzw. der Rahmenordnung *im Hinblick* auf dezisionistisch als gegeben vorausgesetzte Unternehmenszwecke ergeben oder eben nicht. Vielmehr geht es allererst um die prinzipielle Einsicht, daß es im unternehmerischen Handeln – genauso wie in jedem anderen Handeln – in erster Linie darauf ankommt, ob die *Zwecke* dieses Handelns als „möglich“ gelten können im Sinne ihrer *ethischen* Vertretbarkeit als frei gewählter unternehmerischer Handlungsorientierung oder „Mission“, wie es im heutigen (diesbezüglich wohl nicht ganz zufälligen pseudoreligiösen) Management-Jargon so schön heißt.

Wann aber sind Zweckentscheidungen ethisch „möglich“? Die kategorial korrekte, *praktische* Antwort wird lauten: wenn die ethische Begründung des Legitimitätsanspruchs der fraglichen Zwecke möglich ist. *Das „Möglichkeitsproblem“ von Unternehmensethik ist also im Kern als Legitimationsproblem (Rechtfertigungsproblem) frei gewählter unternehmerischer Handlungsorientierungen zu verstehen.*

Der moralische Gesichtspunkt, unter dem Legitimitätsfragen zu klären sind, ist der der *Anerkennungswürdigkeit* einer politischen *Ordnung* (von Verfügungs- und Kommunikationsrechten).¹⁸ Es geht bei Legitimitätsfragen darum, ob diejenigen, die in einer öffentlich relevanten Entscheidung „das Sagen“ haben, dazu nicht nur im juristischen Sinn (Legalität), sondern auch ethisch *berechtigt* sind. Diese Berechtigung ist spätestens dort nicht mehr gegeben, wo durch die fragliche Zweckentscheidung (bzw. die ihr allenfalls sachzwanghaft folgenden Mittelentscheidun-

¹⁵ Vgl. dazu *Hill/Fehlbaum/Ulrich* (1994:323 f., 333 ff.). Eingehender zu diesem Konzept der strategischen Wahlmöglichkeit von Situationsdeterminanten vgl. *Kieser/Kubicek* (1983:365ff) und *Schreyögg* (1994).

¹⁶ Vgl. dazu im einzelnen *Thielemann* (1994:9 ff.).

¹⁷ Auch *Löhr* (1991:241) erkennt im „selbst gewählten *Unternehmenszweck*“ den „zentrale(n) Freiheitsgrad bzw. Gestaltungsparameter unternehmerischer Aktivitäten“, fokussiert jedoch die Problemstellung der Unternehmensführung vielmehr auf „konfliktträchtige *Mittel* zur Durchsetzung von Unternehmenszwecken“ (S. 243). Auf die theoretischen Prämissen dieser entscheidenden Engführung bei Steinmann und Löhr kommen wir in Abschnitt 2.3 zurück.

¹⁸ Die Definition des Legitimitätsbegriffs als das Geltensollen einer sozialen oder politischen *Ordnung* geht zurück auf *Weber* (1972:16 ff.). Zur präziseren Bestimmung vgl. die darauf aufbauenden Überlegungen von *Habermas* (1976).

gen) unveräußerliche moralische Rechte anderer verletzt oder legitime Interessen anderer mißachtet werden.

Zu beachten ist, daß die Legitimität einer *institutionalisierten* Entscheidungsbeurteilung, wie sie beispielsweise durch eine rechtswirksame *Unternehmensverfassung* festgelegt ist, nicht ein für allemal abschließend konstituiert ist, sondern in jedem Fall die Wahrnehmung entsprechender Entscheidungs- oder Verfügungsrechte hinsichtlich ihrer konkreten Folgen für alle Betroffenen zu überprüfen ist – dies macht die unternehmensethische *Verantwortung* der Unternehmensleitung aus. Aus ethischer Sicht sind wir grundsätzlich, so schwierig das im konkreten Einzelfall sein mag, als Teilnehmer in der sozialen Welt *immer* aufgefordert, unsere Zweckwahl von ihrer Legitimität und Verantwortbarkeit abhängig zu machen – auch und gerade dann, wenn die Zwecke, die wir verfolgen wollen, die *möglicherweise* legitimen Ansprüche anderer Personen verletzen. Jede ernsthafte nicht schon im Ansatz auf eine Apologetik verkürzte Unternehmensethik beginnt daher – wie jede andere spezielle Bereichsethik auch – vor allen empirischen Sachzwangargumenten mit dem normativen Prinzip, daß Unternehmer nur solche Unternehmenszwecke und Handlungsorientierungen verfolgen sollen, die ethisch legitim und verantwortbar sind. Es geht also um nicht mehr und nicht weniger, als daß das unternehmerische *Erfolgs- und Gewinnstreben unbedingt (kategorisch) der normativen Bedingung der Legitimität lexikalisch nachgeordnet* wird, statt daß umgekehrt in sachzwangverhafteter Perspektive die „Möglichkeit“ von Unternehmensethik schon im Ansatz unkritisch von den scheinbar „gegebenen“, letztlich aber über Zweckentscheidungen selbst gewählten empirischen Funktionalitäts- und Selbstbehauptungsbedingungen abhängig gemacht wird.

Das läuft, um einem möglichen Mißverständnis gleich vorzubeugen, keineswegs auf die rigorose Forderung hinaus, daß Unternehmer in heroischer Selbstverleugung generell die Verfolgung unternehmerischer Erfolgs- und Gewinninteressen zurückstellen und zu altruistischen Wohltätern werden müßten, denn selbstverständlich sind auch die unternehmerischen Selbstbehauptungsinteressen im Markt „Kandidaten“¹⁹ für *möglicherweise* legitime Interessen, zumal wenn von ihnen die Bedienung der Interessen nicht nur der Kapitaleigner, sondern auch einer Vielzahl weiterer „Stakeholder“ abhängt. Die *Legitimitätsbedingung* verunmöglicht in keiner Weise ein konsequentes erfolgsstrategisches und gewinnorientiertes Handeln der Unternehmung *im Rahmen* der für legitim befundenen Zweckentscheidungen. Überdies darf darauf vertraut werden, daß *gute* unternehmenspolitische und -strategische Zweckvorschläge im Legitimitätstest i.d.R. durchaus als anerkennungswürdig befunden werden können. Denn auch dem Unternehmen selbst und allen von seiner betriebswirtschaftlichen Selbstbehauptung unmittelbar oder mittelbar abhängigen Anspruchsgruppen kann ja aus ethischer Sicht die Zurückstellung ihrer Ansprüche nicht unbedingt *zugemutet* werden. Es ist vielmehr wiederum gerade der Sinn der Legitimitätsprämisse, sicherzustellen, daß die konsensuell gewählte

¹⁹ Diesen Formulierungsvorschlag verdanke ich U. Thielemann.

unternehmenspolitische Zweck- und Zielordnung *allen* betroffenen „Stakeholdern“ zugemutet werden kann. Und das heißt, daß vorrangige moralische Rechte *aller* Beteiligten und Betroffenen tatsächlich vorrangig gewahrt werden – nämlich primär ihre „unantastbaren“ und unveräußerlichen Grundrechte (personale Freiheitsrechte, staatsbürgerliche Teilnahmerechte, soziale Teilhaberechte), sekundär jene Ansprüche, deren restlose oder teilweise Berechtigung angesichts konfligierender Ansprüche in einer unparteilichen Güterabwägung „ohne Ansehen der Person“ (Max Weber) diskursiv zu klären ist. (Welche dieser sekundären Ansprüche konkret wie weitgehend als berechtigt gelten können, kann daher immer nur situationsbezogen bestimmt werden.)

Soweit das unternehmerische Gewinnstreben auf dem Boden der so verstandenen und geprüften Legitimität steht, kann es aus ethischer Sicht *zu Recht* beansprucht bzw. freigestellt werden, also als *berechtigt* oder legitim oder im ethischen Sinne „möglich“ gelten. Hingegen kann kein Verweis auf irgendwelche systemischen Funktionserfordernisse oder Sachzwänge, die im Hinblick auf die Verfolgung vorausgesetzter unternehmerischer Zwecke bestehen, die „Inkaufnahme“ der Verletzung der moralischen Rechte anderer Personen unmittelbar rechtfertigen – dies ist die fundamentale humanistische und liberale Essenz jeglicher wahrhaft modernen Ethik, die m.E. auch Wirtschafts- und Unternehmensethiker kategorisch *durchzuhalten* und nicht von vorneherein den marktwirtschaftlichen „Systembedingungen“ zu opfern haben.

Ich würde diesen grundlegenden ethischen Gedanken, der eigentlich selbstverständlich sein müßte, nicht so ausführlich entfalten und betonen, wenn diesbezüglich nicht immer noch eine ziemliche Konfusion in der gegenwärtigen wirtschaftsethischen Grundlagendiskussion im deutschsprachigen Raum (und soweit ich sehe, eigentlich nur hier) herrschen würde, die exakt auf dem erläuterten Kategorienfehler im Umgang mit dem „Möglichkeitsproblem“ von Unternehmensethik beruht. So ist gegenüber meiner hier vorgetragenen grundlagenkritischen Konzeption beispielsweise von den geschätzten Kollegen Steinmann und Löhr und anderen Mitstreitern eingewandt worden, sie „ignorier(e) schlicht und einfach, daß das *Gewinnprinzip* eine historisch-strukturelle [also faktische, nicht ohne weiteres normativ gerechtfertigte! P.U.] Vorgabe in der Wettbewerbswirtschaft ist, die für ein Unternehmen *nicht zur Disposition steht*.“²⁰ Am entscheidenden Punkt der unternehmensethischen Vermittlung zwischen ökonomischer Systemlogik und ethischen Ansprüchen begnügen sich Steinmann und Löhr mit dem gar pauschalen Hinweis

²⁰ Steinmann/Löhr (1994:130), Hervorh. P.U. Gleichlautend haben zuvor schon *Homann/Blome-Drees* (1992:182 f.) gegen meinen Ansatz den Einwand erhoben, „daß er auf Unternehmensebene das Gewinnprinzip selbst zur Disposition stellt.“ *Homann/Blome-Drees* (1992:183) geraten bei der Begründung dieses vermeintlichen Einwands allerdings in einen Zirkel, denn sie stützen ihn auf „die Einsicht . . ., daß die Unternehmen in einer Marktwirtschaft aus ethischen Gründen ihre Gewinne maximieren *sollen*.“ (Hervorh. P.U.) Was hier als „Einsicht“ ausgegeben wird, ist aber selbst nur ein normatives Postulat - und genau *desen* vernunftethische Begründbarkeit bestreite ich ja.

auf den (offenbar totalen oder gar normativ verbindlichen?) „Systemimperativ“.²¹ Dementsprechend kehren Steinmann und Löhr den *Primat der ethischen Vernunft*, den es wie gezeigt auch in der Wirtschafts- und Unternehmensethik durchzuhalten gilt und den Löhr²² an anderer Stelle selbst betont hat, in einen fragwürdigen lokalen Primat der *strategischen* Erfolgsrationalität auf einzelwirtschaftlicher Ebene um und werfen *mir* einen systematischen „Vorordnungsfehler“²³ vor:

„Die von P. Ulrich vorgeschlagene *systematische Vorordnung* ‚unternehmungspolitischer Verständigung‘ vor ‚strategischer Systemsteuerung‘ kehrt die(se) logisch gebotene und pragmatisch sinnvolle Reihenfolge aber genau um.“²⁴

Vor allem aber kehren Steinmann und Löhr meine Argumentationslogik um. Diese beruht wie gezeigt darauf, daß die unternehmerischen *Zweckentscheidungen*, die der Unternehmensleitung stets „zur Disposition“ stehen, jeder Bestimmung der Möglichkeit oder Unmöglichkeit unternehmensethischen Handelns lexikalisch vorausgehen und in jedem Fall legitimationsbedürftig sind. Steinmann und Löhr konstruieren daraus in seltsam unpraktischer Weise das Problem, daß in meiner grundlagenkritischen Konzeption von Unternehmensethik der (in ethischen Kategorien zu führende) unternehmenspolitische Verständigungsprozeß über die unternehmenspolitischen Zweck- und Zielpräferenzen der Unternehmungsleitung – worüber sonst? – ohne Vorgabe einer (zunächst offenbar ethikfrei zu bestimmen!?) Erfolgsstrategie, die auf der Basis einer „ökonomische(n) oder sonstwie begründete(n) Vorabselektion stattfinden“ solle, „ziellos“ bleiben müsse.²⁵ Offenbar stellen sich Steinmann / Löhr auf Unternehmensebene keinen wirklich vorbehaltlosen Dialog zwischen allen Anspruchsgruppen, sondern einen stets vom Management „gezielt“ initiierten (und beendeten!?) Dialog vor, was aber einer aus diskurs-ethischer Sicht nicht tragfähigen Instrumentalisierung des Dialogs gleichkäme. Dieser Eindruck wird bestärkt, wenn Steinmann / Löhr als „systematische Grenze“ des unternehmensethischen Dialogs ausdrücklich und uneingeschränkt die „ökono-

²¹ Steinmann / Löhr (1994:130). Als Spezifikation oder Begründung dieses „Systemimperativs“ verweisen die Autoren pauschal auf „die Umstellung der Handlungskoordination von den Handlungsintentionen auf die Handlungsfolgen, durch die das marktwirtschaftliche System allererst konstituiert ist“; doch mit dieser uneingeschränkt systemtheoretischen Perspektive blenden sie die unternehmensethisch entscheidende Frage nach legitimen unternehmerischen Zwecksetzungen (oder Intentionen) *restlos* aus. Was anderes aber könnte diese idealtheoretische Annahme einer *totalen* funktionalen Koordination unternehmerischen Handelns allein über Handlungsfolgen bedeuten, wenn nicht einen Rückgriff auf den ökonomischen Determinismus? Auf ihn reduziert sich wiederum die vermeintliche Begründung der „Unmöglichkeit, das Gewinnprinzip unternehmensethisch zur Disposition zu stellen“.

²² Vgl. Löhr (1991:58 u. 254).

²³ Steinmann / Löhr (1994:130).

²⁴ Steinmann / Löhr (1994:128).

²⁵ Steinmann / Löhr (1994:129). Ihr seltsam unpraktisches Argument dazu: „Das konzeptionelle Primat der ‚unternehmenspolitischen Verständigung‘ wird bei P. Ulrich letztlich durch eine inhaltliche Richtungslosigkeit des Dialogs erkauf.“

mische Triftigkeit“ der eingebrachten Ansprüche definieren.²⁶ Damit fällt ihr Ansatz an diesem entscheidenden Punkt unmißverständlich unter das hier kritisierte empiristische Sachzwangdenken.

Wie auch immer: aus philosophischer Sicht wäre es jedenfalls ein Kategorienfehler, mit pragmatischen Einwänden den normativen oder logischen Primat einer regulativen Idee wie der des ethischen Diskurses vor allen institutionalisierten Sachzwängen bestreiten zu wollen. Die Diskursethik expliziert nämlich nicht mehr und nicht weniger als den *moral point of view*, in dessen Lichte in einer modernen Gesellschaft Legimititätsfragen in bezug auf institutionelle (Verfügungs-)Ordnungen und das in ihrem Rahmen stattfindende Handeln überhaupt entschieden werden können, nämlich im Lichte der regulativen Idee der *ethisch-vernünftigen Zustimmungsfähigkeit* konfligierender Ansprüche vor der Gesamtheit aller potentiell betroffenen Personen, letztlich vor der unbegrenzten kritischen Öffentlichkeit aller mündigen Bürger.²⁷

Bezogen auf das Unternehmen wird die Macht- und Verfügungsordnung unmittelbar durch die institutionalisierte, rechtswirksame *Unternehmensverfassung* und mittelbar durch die umfassendere politische *Rahmenordnung* der Marktwirtschaft gebildet. Daraus ergibt sich ohne weiteres die Konsequenz, daß die lexikalische Vorordnung der ethischen Vernunft (Legimititätssicherung) vor die strategische Rationalität (Erfolgssicherung) wirtschaftlichen Handelns *institutionenethisch* weiterzudenken und praktisch zu ermöglichen ist. Soweit ich sehe, sind sich bezüglich der daraus resultierenden *zweistufigen Begründungsproblematik* der Wirtschafts- und Unternehmensethik heute alle Fachvertreter im Prinzip einig, gleichviel, ob sie diese Zweistufigkeit wie hier unmittelbar aus der Einsicht in den philosophisch-ethischen Charakter von Legitimationsproblemen oder, von der Institutionenökonomik herkommend, von der Buchanan'schen Unterscheidung zwischen konstitutioneller (Gesellschaftsvertrags-) und postkonstitutioneller (Tauschvertrags-) Ebene herleiten. Uneinigkeit besteht eigentlich nur in bezug auf zwei systematische Fragen:

- (a) inwieweit (Buchanansche) *Institutionenökonomik* (*constitutional economics*) und *Institutionenethik* gleichbedeutend sind oder aber kategorial und hinsichtlich ihrer praktischen Konsequenzen erheblich differieren, und

²⁶ *Steinmann/Löhr* (1994:129). Ihr Verständnis des unternehmensethischen Dialogs kommt somit – trotz der vermeintlich diskursethischen Fundierung und doch wohl gegen die ethische Intention der Autoren – bei genauerem Hinsehen eher einem PR-strategischen Akzeptanzsicherungskonzept nahe als einem wahrhaft unternehmensethischen Diskurs. Früher sprachen sie denn auch am Beispiel des von ihnen gerne verwendeten Nestlé-Falls eindeutig von einer „Strategie des Dialogs“ (*Steinmann/Löhr* 1988:306). Unter dieser Prämisse erweist sich der von ihnen postulierte Primat der strategischen Erfolgsrationalität vor der regulativen Idee der diskursiven unternehmensethischen Konfliktlösung als konsequent.

²⁷ Zu dieser auf I. Kant zurückgehende Grundidee einer republikanischen politischen Ethik, auf die hier nicht näher eingegangen werden kann, vgl. *Ulrich* (1993c).

- (b) inwieweit die analytische Trennung von Ordnungs- und Handlungsebene sinnvollerweise mit einer disziplinären oder subdisziplinären Grenzziehung zwischen Wirtschafts- und Unternehmensethik korrespondiert oder nicht.

Persönlich vertrete ich in beiden Fragen die Ansicht, daß aus bedeutsamen Gründen zu differenzieren ist. Ich behaupte also (a), daß zwischen Institutionenökonomik und Institutionenethik eine nicht aufhebbare paradigmatische Differenz besteht.²⁸ Und ich vertrete (b) die Auffassung, daß es systematisch nicht hinreicht, die analytisch notwendige Ebenenunterscheidung zwischen Ordnungs- und Handlungsebene einfach durch eine disziplinäre Beschränkung der Unternehmensethik auf die Handlungsebene unter „gegebenen“ Systembedingungen nachzubilden, sondern daß es für eine unverkürzte Konzeption von Unternehmensethik gerade auf eine bestimmte systematische *Integration* beider Ebenen innerhalb des unternehmensethischen Reflexionshorizonts ankommt.²⁹ *Integrative Unternehmensethik* ist, wie wir weiter unten noch genauer sehen werden, bereits intern zweistufig zu konzipieren, was natürlich eine übergeordnete Ordnungsethik nicht überflüssig macht, sondern selbst schon voraussetzt.³⁰

Für die hier behandelte Problemstellung des Verhältnisses von „Gewinnprinzip“ und Unternehmensethik reicht es zunächst aus, daß sich als logische Konsequenz der – grundsätzlich unbestrittenen – zweistufigen Konzeption der *Primat der (Ordnungs-)Politik vor dem Markt* ergibt.³¹ Von daher ist das unternehmerische „Gewinnprinzip“ in jedem Fall nicht einfach als naturwüchsiger Sachzwang zu begreifen, dem die normative Kraft des Faktischen zugesprochen werden könnte oder müßte, sondern als politisch konstituierte normative Vorgabe an das unternehmerische Handeln. Prüfen wir also, welche systematischen Konsequenzen sich aus dieser vierten möglichen Deutung der unternehmerischen Gewinnorientierung für die Unternehmensethik ergeben.

²⁸ Vgl. als Klärungsversuch dazu *Ulrich* (1995b).

²⁹ Dementsprechend habe ich schon in meinem 1989 verfaßten Beitrag zum Sammelband von *Steinmann/Löhr* (1991:193) Unternehmensethik definiert als „die grundlegende Aufgabe der *kritischen Reflexion und Rekonstruktion der normativen Bedingungen der Möglichkeit vernünftigen Wirtschaftens in und von Unternehmungen*“ (Kursivsetzung im Original) und die Differenz gegenüber der viel engeren Definition von *Steinmann/Löhr* unter mehreren systematischen Gesichtspunkten eingehend erläutert. Ein guter Teil der mir von *Steinmann/Löhr* (z. B. 1994:127) bzw. *Löhr* (1991:273, 292 f.) wiederholt unterstellten Konfusion zwischen Wirtschafts- und Unternehmensethik beruht darauf, daß sie diese grundlegende konzeptionelle Differenz nicht immer hinreichend beachten.

³⁰ Vgl. dazu *Ulrich* (1994a: spez. 88 ff.).

³¹ Vgl. im einzelnen *Ulrich* (1995a). Übereinstimmend spricht *Nutzinger* (1993:786) im Anschluß an W. Eucken eindeutig vom „Primat der Rahmenordnung für eine ethisch verantwortbare Gestaltung der Wirtschaft“. Auch *Homann/Blome-Drees* (1992:54) postulieren zumindest *scheinbar* gleichbedeutend: „Die politische Ordnung geht systematisch dem Markt voraus“; zur Kritik vgl. Abschn. 1.4.

1.4 Gewinnorientierung als ordnungspolitische Spielregel: normativ konstituiertes Gewinnprinzip

Der praktische Sinn des Primats der Politik vor dem Markt geht grundsätzlich dahin, die *Konstitution und Limitation von Gewinnanreizen für Unternehmer* als ordnungspolitische, mithin *normativ* zu begründende und stets unter dem ethischen Legitimitätsvorbehalt stehende *Gestaltungsaufgabe* zu konzipieren.³² Unter dem Leitgedanken des Primats der Politik wird Marktwirtschaft von Grund auf als eine durch und durch *politische Veranstaltung* verstanden.³³ Kantianisch gesprochen wird damit das „Gewinnprinzip“ aus dem vermeintlichen Reich der Natur (bzw. naturwüchsiger Sachzwänge) in das Reich der Zwecke geholt. Damit wird der Sachzwang der unternehmerischen Selbstbehauptung und der ihr entsprechenden Gewinnorientierung als ethisch-politisch bewußt *gewollter* „Zwang“, als *Spielregel* der Marktwirtschaft begriffen, die aus einzelwirtschaftlicher Sicht als „*Aufforderung zur Gewinnerzielung*“³⁴ wahrgenommen werden darf und in der striktesten Variante sogar zum normativen *Prinzip*, also zum vorrangigen *unternehmensethischen* Handlungskriterium erhoben wird.

So weist beispielsweise Karl Homann durchaus zutreffend darauf hin, daß Gefangenendilemma-Situationen für die Teilnehmer im Marktspiel gerade die wettbewerbspolitisch erzeugte Erscheinungsform solcher im Normalfall gewollter Zwänge sind; sie haben den *Zweck*, auf die privaten Dispositionen und Erfolgskalküle der Wirtschaftssubjekte als *Anreize bzw. „Abreize“ (Hemmnisse)* einzuwirken. Mittels des Wettbewerbs werden entsprechende Zwangssituationen „*gezielt etabliert*“.³⁵ Insofern läßt sich das „Gewinnprinzip“ *funktional* als ordnungspolitisches *Steuerungsinstrument* verstehen.

So weit, so gut. Die Legitimationsfrage in bezug auf die konkrete ordnungspolitische Gestaltung der Gewinnanreize und -abreize ist damit jedoch erst aufgeworfen, noch keineswegs beantwortet; der abstrakte Pauschalhinweis auf die Effizienz von Marktlösungen genügt nicht – effizient für wen konkret? Vielmehr bleiben die konkreten gesellschaftspolitischen Zwecke der wettbewerblichen Steuerung in einem bestimmten Ordnungsbereich in ethisch-politischen Kategorien begründungsbedürftig. Ich behaupte: es ist eine im Prinzip beliebig große Zahl von ordnungspolitischen Konzeptionen möglich, die sich in ihren praktischen Auswirkungen auf die individuellen und sozialen Lebensbedingungen wesentlich unterscheiden

³² Eindeutig in diesem Sinn wurde der Primat der (ethisch verstandenen) Politik vor dem Markt von den Vordenkern des Ordoliberalismus (Eucken, Röpke, Rüstow u.a.) formuliert, in wirtschaftsethischer Absicht am prägnantesten vielleicht von Rüstow, der die Einbindung der Marktwirtschaft in eine übergeordnete „Vitalordnung“ postulierte, in deren „Dienst“ sie stehen solle. Vgl. z. B. *Rüstow* (1961).

³³ *Leonhard Miksch* (1947) hat wohl als erster die berühmte Formel von der „Marktwirtschaft als staatlicher Veranstaltung“ geprägt.

³⁴ *Löhr* (1991:275).

³⁵ *Homann/Blome-Drees* (1992:33).

und gleichwohl allesamt als „Marktwirtschaften“ bezeichnet werden können. „DIE Marktwirtschaft“ ist keine hinreichend spezifizierte und legitimierte ordnungspolitische Konzeption, da die Wettbewerbs- und Gewinnsteuerung allein stets nur als ein *partielles* Konstitutionsmoment zu begreifen ist.³⁶ Ein verabsolutiertes, ordnungspolitisch als oberstes Prinzip institutionalisiertes „Gewinnprinzip“ käme nämlich nichts anderem als der Selbstaufhebung des Primats der Politik vor dem Markt gleich! Dieser hängt ja wesensgemäß gerade davon ab, daß das „Gewinnprinzip“ *nicht* zum uns naturwüchsig entgegretenden, alles dominierenden, letztlich totalitären Sachzwang wird, sondern politisch stets *einholbar* bleibt. Ohne diese normative Prämisse wäre Wirtschaftsethik zumindest in ihrem deontologischen Sinn in der Tat gänzlich unmöglich.

Klarheit in den voranstehenden Überlegungen zu gewinnen ist von höchster Aktualität: Wir stehen heute m.E. tatsächlich vor der epochalen Herausforderung, daß durch die *Globalisierung der Märkte* das Heraufkommen eines Zustands droht, in dem uns die (bisher nationalstaatlich organisierte) politische und damit auch ethische Kontrollierbarkeit des ökonomischen Systems entgleitet, dessen Dynamik dadurch „eigensinnig“ zu werden droht. Am Horizont taucht die Negativvision eines grenzenlosen globalen Kampfs aller Nationen oder Wirtschaftsblöcke gegen alle auf – ein sozialdarwinistischer *Wettbewerb der Rahmenordnungen*, der dann den ökonomischen Determinismus, der bisher nur eine theoretische Modellprämisse der reinen Ökonomik war, in der weltwirtschaftlichen Praxis zunehmend zur Wirklichkeit werden ließe.

Ein Patentrezept angesichts dieser aktuellen Gefahr gibt es kaum. Doch ist von der Wirtschaftsethik wohl zu erwarten, daß sie das Bewußtsein für die Problematik schärfen hilft, also die *normative Unaufgebbarkeit des Primats ethisch begründeter Politik vor dem Markt auch auf globaler Ebene* betont, und Leitideen für eine weltwirtschaftliche Rahmenordnung entwickelt, die den entfesselten globalen Wettbewerb in lebenspraktisch vernünftig begründbare, humane, soziale und ökologische Rahmenbedingungen einbindet.³⁷

Das grundlegende Problem scheint mir in dieser Situation zu sein, daß die *neoliberale Ordnungskonzeption*, die derzeit das vorherrschende ordnungspolitische Denken bestimmt, den Bock zum Gärtner macht, indem sie die *faktische Tendenz* zur Unterordnung der Politik unter naturwüchsige Funktionsimperative des (zunehmend internationalen) Wettbewerbs selbst noch *normativ zu überhöhen* tendiert. Dies beruht, wie ich an anderer Stelle eingehend zu zeigen versucht habe,³⁸

³⁶ Unspezifizierte und unrelativierte Behauptungen von der Art „DIE Marktwirtschaft als ganze hat eine ethische Begründung, DIE Marktwirtschaft hat eine moralische, sittliche Qualität“ (Homann/Blome-Drees 1992:50) ziehen daher unweigerlich den Verdacht auf sich, eher *apologetische* als ethisch-kritische Qualität zu haben.

³⁷ Auch Homann/Blome-Drees (1992:43) verweisen zumindest in grundsätzlicher Übereinstimmung auf eine „Welt-Rahmenordnung, die es dann sein müßte“.

³⁸ Vgl. Ulrich (1994b), ders. (1995a,b).

darauf, daß die als neoliberal bezeichnete Ordnungstheorie den vordergründig postulierten Primat der Politik vor dem Markt untergründig in ihrer axiomatischen Grundlegung wieder umkehrt. Fokussiert auf die hier relevante Bestimmung der Rolle des „Gewinnprinzips“ läßt sich dies anhand von wenigstens zwei Merkmalen aufzeigen, wobei ich mich hier – allein wegen der besonderen paradigmatischen Klarheit der entsprechenden Position – auf die Argumentationsweise von Karl Homann und Mitarbeitern beschränke. Die zwei Merkmale sind (1.4.1) die Erneuerung und normative Wendung des ökonomischen Determinismus in der ordnungspolitischen Variante eines *Rahmendeterminismus* und (1.4.2) das ausdrücklich befürwortete *Gewinnmaximierungsprinzip*.

1.4.1 Ökonomischer Rahmendeterminismus

Der Primat der Politik vor dem Markt wird bei Karl Homann so gedacht, daß die politisch gesetzte Rahmenordnung deterministisch durch den Marktmechanismus hindurchgreift und so den Unternehmer gleichsam moralisch *fremddiszipliniert*:

„Paradigmatisch gesehen, besteht im Wettbewerbsprozeß von der Anfangsausstattung bis zu den Marktergebnissen ein quasi determinierter Zusammenhang.“³⁹

„Paradigmatisch“ meint hier, daß es sich um keine empirische Behauptung, sondern um eine idealtheoretische Modellannahme handelt, oder wie Homann an anderer Stelle formuliert: um einen „methodischen Zugriff zwecks Generierung von Aussagen“,⁴⁰ der dann allerdings zu folgender Sichtweise führt:

„Die Akteure erscheinen hier als Marionetten an den Fäden der Gesellschaftsstruktur, die im Prinzip entsprechend gestaltet werden kann.“⁴¹

Solange es dabei um ein *theoretisches* Erklärungsmodell geht, entspricht dieses „Marionettentheater“ einer weitherum üblichen, wenn auch sozialphilosophisch und sozialwissenschaftlich eher fragwürdigen, szientistisch-verhaltenstheoretischen Sichtweise menschlichen Tuns.⁴² Problematischer in unserem Kontext ist jedoch die unreflektierte normative Wendung dieses Erklärungsmodells, die Homann vornimmt, indem er daraus *praktische* Schlüsse für die Bestimmung der Möglichkeit und Notwendigkeit von Unternehmensethik auf der Bühne der wirklichen Gesellschaft zieht.⁴³ Die ethisch-praktische Frage reduziert sich in seinem Ansatz da-

³⁹ Homann (1990:39).

⁴⁰ Homann (1993:43).

⁴¹ Vgl. Homann (1993:43).

⁴² Zur wissenschaftstheoretischen Problematik eines quasi-naturwissenschaftlichen, rein verhaltenstheoretischen Erklärungsparadigmas für sozialwissenschaftliche Zwecke vgl. Ulrich (1986:234 ff.).

⁴³ Homann (1993:43) spricht zunächst selbst – mit Kursivsetzung im Original – ausdrücklich vom „ökonomische(n) Erklärungsprogramm“, vollzieht dann aber die hier monierte nor-

bei von vornherein auf die Frage nach *pragmatischen* Bedingungen in einer Welt diesseits des idealtheoretischen Modells, das aber genau durch diese interne Verknüpfung zum normativen Ideal umgedeutet wird. „Theoretisch“, also im *paradigmatischen* Idealfall, ist Unternehmensethik in Homanns Konzeption nämlich *gewollt unmöglich*, und das heißt: systematisch *unnötig*. Daher gilt für ihn:

„Unsere Konzeption von Unternehmensethik hängt ... an der folgenden Feststellung: *Die Voraussetzung einer vollkommenen Rahmenordnung ist aus pragmatischen und systematischen Gründen niemals vollständig gegeben.*“⁴⁴

Damit kommt der Unternehmensethik schon im Ansatz nur eine subsidiäre Lückenbüßerrolle zu für Situationen, in denen „ordnungspolitische Defizite auf die Handlungsebene durchgreifen.“⁴⁵ Allein in solchen Situationen sollen die Wirtschaftssubjekte plötzlich „die im Normalfall an die Ordnungsebene abgegebene moralische Verantwortung wieder ausüben“!⁴⁶ Allerdings bleibt hier einiges „paradigmatisch“ unklar: Wer soll denn *legitimiert* sein zu entscheiden, wann „ordnungspolitische Defizite“ vorliegen oder nicht? Wie sollen *Homines oeconomici*, die ihre „moralische Verantwortung im Normalfall (!) abgegeben haben“, überhaupt ethische Ordnungsdefizite *erkennen* können? Und woher sollten die *Homunculi*, die in der „Gesellschaftsstruktur“ „methodisch“ als „Marionetten“ behandelt werden, urplötzlich den *moralischen Willen* (oder die *Motivation*) und die Kompetenz haben, um die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nach ethischen Gesichtspunkten zu reformieren?

Es fällt schwer, sich vorzustellen, inwiefern die fremddisziplinierten Marionetten am „systematischen Ort der Moral“,⁴⁷ nämlich bei der politischen Bestimmung der Rahmenordnung, plötzlich als mündige, mitverantwortliche Bürger zu *selbstdisziplinierter* ethischer Denk- und Handlungsweise übergehen könnten – aber es ist leicht zu erkennen, daß Karl Homann dies ihnen letztlich weder zutraut noch überhaupt zumutet, da er auf dem Boden der ökonomischen Vertragstheorie argumentiert und daher auch den gesamten politischen Prozeß in Kategorien einer *rein interessenbasierten, strategischen (Erfolgs-)Rationalität* deutet. Der vordergründig behauptete „systematische Ort der Moral“ ist dementsprechend bei genauerem Hinsehen nur der *Ort der Fortsetzung der privaten Geschäfte mit anderen (nämlich) politischen Mitteln*:

„Auch hier setzen wir nicht eine originär moralische Interessenlage voraus, womit wir aus der ökonomischen Argumentation herausfallen würden.“⁴⁸

mative Wendung mit den harmlos klingenden Worten: „Ganz analog verfährt das Programm der *Gestaltung* der Gesellschaft. ...“

⁴⁴ Homann/Blome-Drees (1992:114).

⁴⁵ Homann/Blome-Drees (1992:116 f.).

⁴⁶ Homann/Blome-Drees (1992:117).

⁴⁷ Vgl. Homann/Blome-Drees (1992:20 ff.).

⁴⁸ Homann/Blome-Drees (1992:148).

In der Tat – genau um diese *Durchbrechung* der ökonomischen Perspektive zugunsten einer lexikalisch vorrangigen ethischen Perspektive geht es doch beim postulierten Primat der Politik! Die Homannsche Konzeption mag eine gute Theorie zur idealtypischen Modellierung dessen sein, was empirisch in der real existierenden Demokratie weitgehend *der Fall* ist, doch sie bietet kein kritisches Regulativ und keinen Ansatz, um dieser Faktizität einen ethisch verstandenen Primat der Politik entgegenzuhalten, denn sie bleibt institutionenethisch letztlich leer, kann also überhaupt keinen „Ort der Moral“ und damit auch keine Unternehmensethik begründen. De facto erhält so die Gewinnorientierung, die auf der postkonstitutionellen Ebene privater Tauschverträge im Markt als politisch konstituierte erscheint, auf der konstitutionellen Ebene der Ordnungspolitik doch wieder das letzte Wort.⁴⁹

1.4.2 Normative Wendung des betriebswirtschaftlichen Gewinnerfordernisses zum Gewinnmaximierungsprinzip

Paul Lorenzen hat in seinen Bemühungen um die philosophisch-ethische Fundierung einer Wirtschafts- und Unternehmensethik mit bemerkenswerter Klarheit erkannt, daß das „Gewinnprinzip“, gerade wenn es als normativ konstituiertes verstanden wird, stets zugleich als *begrenzte Gewinnorientierung* begriffen werden muß. Er spricht in diesem Sinn vom „einfachen Gewinnprinzip“ und unterscheidet es scharf vom

„... Prinzip des *maximalen* Gewinns, der Profitmaximierung als einzigem Ziel. Das Maximalprinzip schließt aus, daß sich das Unternehmen *vorrangig* als Teil der Republik versteht. Das Maximalprinzip ist unrepublikanisch, das einfache Gewinnprinzip aber nicht.“⁵⁰

Dieser Argumentation, die Lorenzen *in terms* einer republikanischen Ethik führt, ist aus der Sicht des grundlagenkritischen und integrativen Ansatzes zuzustimmen: *Gewinnmaximierung ist von vorneherein keine „mögliche“ legitime unternehmerische Handlungsorientierung, denn sie bedeutet ja gerade, daß alle konkurrierenden Wertgesichtspunkte, selbst moralische Rechte anderer, kategorisch und damit ungeprüft dem Gewinnziel unter- oder nachgeordnet werden dürfen.*⁵¹

⁴⁹ Dem entspricht, daß *Homann/Blome-Drees* (1992:56), deren Moralökonomik ganz auf der Axiomatik des methodologischen Individualismus aufbaut, ausdrücklich jedem politisierenden Homo oeconomicus ein individuelles „Vetorecht“ zusprechen, das dieser - seiner Modell-„Natur“ gemäß - stets zur Verhinderung ordnungspolitischer Reformen, die nicht in seinem *privaten* Interesse liegen, nutzen wird.

⁵⁰ Vgl. Lorenzen (1991:62).

⁵¹ Damit ist der Rede vom Gewinnprinzip offenkundig *prinzipiell* der normative Boden entzogen. Wohl um diese konzeptionell weitreichende Konsequenz zu vermeiden und sich dennoch vom Gewinnmaximierungspostulat wiederum nur *pragmatisch* distanzieren zu können, vollzieht *Löhr* (1991:278) eine empiristische Wendung des Problems: „Wie weit dies [die „Aufforderung zur Gewinnerzielung“] im Einzelfall dann geht bzw. gehen sollte, ist freilich eine *empirische* Frage, die immer auch mit der ökonomischen Überlebensfähigkeit der

Dessenungeachtet erhebt Karl Homann - als „systematische“ Konsequenz der oben dargelegten normativen Wendung des ökonomischen Erklärungsparadigmas und des daraus „begründeten“ ökonomischen Rahmendeterminismus - in auffallender Ähnlichkeit zur alten tugendethischen Deutung des Gewinnprinzips, wie sie uns am Beispiel von Gerd Habermann schon begegnet ist, „die langfristige Gewinnmaximierung zur sittlichen Pflicht der Unternehmen“⁵²:

„Langfristige Gewinnmaximierung ist daher nicht ein Privileg der Unternehmen, für das sie sich ständig entschuldigen müßten, es ist vielmehr ihre moralische Pflicht, weil genau dieses Verhalten – unter Voraussetzung einer geeigneten Rahmenordnung – den Interessen der Konsumenten, der Allgemeinheit, am besten entspricht.“⁵³

Was „systematisch“ gesehen nur eine „paradigmatische“ Ableitung innerhalb eines deterministischen Erklärungsmodells ist, kommt hier nun ohne jede methodische Einschränkung in normativer Wendung unter der Rubrik „Allgemeine Handlungsempfehlungen“⁵⁴ mit dem falschen *Schein* pragmatischer Relevanz und „genauer“ Handlungsorientierung daher. Die Unternehmensleiter dürfen, darin kulminiert die normative Nirwana-Botschaft, unter der doch eher ungenau definierten „Voraussetzung einer geeigneten, den Anforderungen genügenden Rahmenordnung“ ihre unternehmensethische Verantwortung voll und ganz an die Rahmenordnung delegieren, ja sie „sollen sich systemkonform verhalten.“⁵⁵ Aufgefordert zur autonomen unternehmensethischen Verantwortungsübernahme sind sie nur ad hoc „bei Defiziten in der Rahmenordnung“.⁵⁶ Gänzlich unklar bleibt unter den paradigmatischen Prämissen von Homann in diesem Lückenbüberkonzept von Unternehmensethik allerdings, wann und wie denn im ordnungspolitischen Geschäft zwischen lauter *Homines oeconomici*, die stets nur ihren eigenen größtmöglichen Vorteil im Sinn haben, je ein *ethisches* Defizit festgestellt werden könnte, oder mit den Worten von Homann selbst:

„Man darf nun nicht in den Fehler verfallen, vorschnell beim politischen Agieren auf andere, am Gemeinwohl orientierte Motive zu schließen; Unternehmer können auch hier nicht anders, als ihren eigenen Vorteil im Auge zu behalten. (...) letzteres [ihr politisches Agieren, P.U.] ist also eine indirekte Strategie zur Erzielung ökonomischer Erfolge.“⁵⁷

einzelnen Unternehmung zu tun haben wird.“ (kursiv im Orig.) Damit verkürzt Löhr das unternehmensethische Zumutbarkeitsproblem aber erneut auf Sachzwangdenken. Insofern bleibt die Position von Steinmann und Löhr dem empirisch-systemischen „Sachzwang-Modell“ verhaftet, im Unterschied zu der normativ gewendeten ökonomischen Modelltheorie Homanns, die dem normativ-systemischen „Spielregel-Modell“ zuzuordnen ist (s. Abb. 1). Vgl. zur Konzeption von Steinmann et al. im weiteren Abschn. 2.3.

⁵² Homann/Blome-Drees (1992:51); Hervorh. i. Orig.

⁵³ Homann/Blome-Drees (1992:38 f.). Fast wörtlich übereinstimmend nochmals dies. (1992:51).

⁵⁴ So der Titel des entsprechenden Abschnitts im Buch von Homann/Blome-Drees (1992:50).

⁵⁵ Homann/Blome-Drees (1994:51), kursiv herausgehoben im Original.

⁵⁶ Homann/Blome-Drees (1992:126).

Das überzeugt vielleicht als Beschreibung des realpolitischen Problems – doch Karl Homann erklärt ein derartig striktes privates Vorteils- oder Gewinnmaximierungsverhalten in normativer Wendung selbst schon zur Lösung. Deren beanspruchte normative Kraft ist jedoch, wie wir gesehen haben, durch den alles andere als „genauen“ Übergang von einem paradigmatischen Erklärungsansatz zu einem pragmatisch-normativen Gestaltungsansatz methodisch erschwandelt. Eine wirkliche Lösung des Problems, Ethik und unternehmerisches Erfolgsstreben systematisch zu vermitteln, kommt nicht daran vorbei, den Primat der Ethik vor dem privaten Vorteilskalkül einzufordern, wie wir noch genauer sehen werden.

Ich verzichte darauf, hier auf die zahlreichen Probleme des skizzierten, rahmen-deterministisch begründeten Gewinnmaximierungsprinzips im einzelnen einzugehen – diese sehe ich u.a. in der unzureichenden utilitaristischen (wohlfahrtstheoretischen) Begründung, die soziale Konflikte und mit ihnen Gerechtigkeitsprobleme harmonistisch ausblendet; im tautologischen Charakter der unbestimmten (und wie wir gesehen haben, letztlich wieder nur ökonomischen) Begründung einer „geeigneten Rahmenordnung“; schließlich in der fehlenden normativen Einbindung der Unternehmer in die solidarische Mitverantwortung für eine (auch gegenüber zukünftigen Generationen) gerechte Rahmenordnung. Zu konstatieren bleibt, daß auch die normativ anspruchsvollste der vier diskutierten Positionen zum Verhältnis zwischen betriebswirtschaftlicher Gewinnorientierung und Unternehmensethik letztlich das Potential, das im Primat der Rahmenordnung vor der Gewinnsteuerung des Marktes steckt, aus den erwähnten Gründen nicht ausschöpft und damit die real stets möglichen *ethischen* Konflikte zwischen dem normativ konstituierten „Gewinnprinzip“ einerseits und möglicherweise legitimen anderen Ansprüchen apriorisch („paradigmatisch“) zugunsten des ersteren vorentscheidet. Eine solche normative Überhöhung und lexikalische Vorordnung ökonomischer Kategorien nenne ich *Ökonomismus*. Und in ihm sehe ich vielmehr das Problem als die Lösung.

2. Unternehmensethische Ansätze der Durchbrechung des „Gewinnprinzips“

Einige teilweise einflußreiche Denkmuster in der unternehmensethischen Diskussion lassen sich in der bisher entfalteten Systematik von Positionen, die die (fehlende oder begrenzte) Möglichkeit und Notwendigkeit von Unternehmensethik strikt von der (systemisch oder normativ konstituierten) *Bedingung* einer „unantastbaren“ unternehmerischen Gewinnorientierung abhängig machen, nicht einordnen. Sie unterscheiden sich nämlich von den dargestellten Varianten des Ökonomismus gerade dadurch, daß sie diese Bedingung zumindest *teilweise* durchbre-

⁵⁷ Homann/Blome-Drees (1992:41).

chen und in einem definierten Bereich *außerökonomischen*, „rein“ ethisch begründeten Gesichtspunkten den Vorrang einräumen. Damit beginnt Unternehmensethik im eigentlichen Sinne überhaupt erst, sofern man als Ergebnis des ersten Teils das „Gewinnprinzip“ als wirtschaftsethisch nicht hinreichend begründbares normatives Prinzip unternehmerischen Handelns verstehen mag.

Es lassen sich, soweit ich sehe, vier systematisch interessanteste Spielarten solcher „dualistisch“ konzipierter Ansätze von Unternehmensethik unterscheiden (Abb. 2). Die ersten drei Ansätze – sie seien als *instrumentalistische*, *karitative* und *korrektive Unternehmensethik* typisiert – bleiben dem „Gewinnprinzip“ außerhalb eines in je spezifischer Weise definierten Bereichs, in dem ethische Gesichtspunkte zur Geltung kommen, treu. Erst die vierte Variante – ich nenne sie *integrative Unternehmensethik* – unterstellt das unternehmerische Gewinnstreben durchgängig der unternehmensethischen Legitimationspflicht. Von einem Gewinnprinzip kann in diesem Fall jedoch nicht mehr sinnvoll die Rede sein; darunter ist ja gerade der normative Geltungsanspruch der Gewinnorientierung ohne lexikalische Vorordnung einer uneingeschränkten Legitimitätsbedingung zu verstehen. Der Grad der Anerkennung des Eigenwerts ethischer Gesichtspunkte und damit der Durchbrechung des „Gewinnprinzips“ nimmt zwischen den vier erwähnten Ansätzen in der bezeichneten Reihenfolge zu.

2.1 Instrumentalistische Unternehmensethik: Ethik als kluge Strategie und Investition

Während die bisher dargelegten Auffassungen das unternehmerische Gewinnstreben entweder als „nicht zur Disposition stehenden“ Sachzwang akzeptieren oder aber sogar als oberste Norm und damit als *Inbegriff* ethisch verantwortlichen Unternehmertums zu begründen versuchen, läßt die instrumentalistische Sichtweise ethische Überlegungen als relevanten Gesichtspunkt guter Unternehmensführung durchaus zu, ja fordert sie sogar.⁵⁸ Gleichwohl wird zwischen den zur Geltung gebrachten ethischen Gesichtspunkten und dem betriebswirtschaftlichen Erfolgs- und Gewinnstreben kein zwingender Konflikt gesehen, „wenn man es richtig macht“ – so die häufig formulierte *Bedingung*, unter der instrumentalistische Unternehmensethik das Vermittlungsproblem zwischen Ethik und „Gewinnprinzip“ löst. Wie ist dies zu verstehen?

Die Lösung beruht auf der erfahrungsbasierten „Entdeckung“ der *strategischen Erfolgsrelevanz* von „Ethik“ als *Investitionsgut*: Die „Investition“ von Ethik im Sinne der „Inkaufnahme“ gegenwärtiger Opportunitätskosten dient u.U. der Sicherung längerfristiger Gewinnpotentiale. Es *kann* somit klug sein, ethischen Ansprü-

⁵⁸ Die Charakterisierung der instrumentalistischen Position folgt den Ergebnissen der qualitativ-empirischen Studie von Ulrich/Thielemann (1992:46 ff.). Wie sich dort gezeigt hat, handelt es sich um ein von Praktikern der Wirtschaft häufig vertretenes Denkmuster.

chen „Rechnung zu tragen“. Damit wird „Ethik“ zum *Führungsinstrument in langfristökonomischer Perspektive*.⁵⁹ Grundsätzlich bieten sich zwei Stoßrichtungen solcher *soft strategies* an:

- In den Außenbeziehungen der Unternehmung kann „ethisches Verhalten“ angesichts einer zunehmend kritischen Öffentlichkeit die labiler oder gar prekär gewordene gesellschaftliche *Akzeptanz* der Unternehmenspolitik verbessern: Akzeptanz mißt sich jedoch ausschließlich am Nichtauftreten manifesten öffentlichen Widerstands und bezieht sich somit bloß auf die Kategorie der *sozialen (faktischen) Geltung* („Ansehen“, „guter Ruf“, „Goodwill“, „Image“ des Unternehmens); mit *Legitimation* im Sinne ethisch begründeter *normativer Gültigkeit* hat Akzeptanz kategorial nichts zu tun.⁶⁰
- In den Innenbeziehungen zwischen Unternehmensleitung und Mitarbeitern können „ethische“ Zugeständnisse an den humanen Eigenwert der Mitarbeiter als Personen deren *Motivation* verbessern. Die Pflege so verstandener *Human Relations* ist dabei strategisch um so erfolgsrelevanter, je mehr das *Human Capital* zum entscheidenden Innovations- und Produktionsfaktor wird.

Wohlverstanden: Hier wird weder der „realistische“ Gehalt solcher *soft strategies* bestritten noch die Chance verkannt, daß Unternehmensleitungen aus entsprechenden Überlegungen u.U. Verhaltensgrundsätze entwickeln, die aus ethischer Sicht durchaus begrüßenswert sein können. Es darf aber nicht darüber hinweggesehen werden, daß der lexikalische Vorrang in der instrumentalistischen „Unternehmensethik“ dem erfolgsstrategischen Gesichtspunkt zukommt und sie damit der *ökonomischen Bedingung* unterstellt bleibt, daß „Ethik“ sich betriebswirtschaftlich zumindest *in the long run* „rechnet“. Bedingte Ethik ist jedoch keine Ethik, denn sie verletzt den Eigenwert einsehbarer moralischer Pflichten, aus denen sich nichts anderes als der Primat der Ethik begründet.⁶¹ Was ist mit all jenen *konflikthaften* Situationen, in denen sich Ethik auch langfristig *nicht rechnet*?

⁵⁹ Es ist also keineswegs als zufällig zu verstehen, daß langfristökonomische Harmonisierungsversuche von Ethik und betriebswirtschaftlichem Erfolg in Praxis und Theorie so beliebt sind, so beispielsweise in der oben zitierten Definition des Gewinnprinzips von *Homann/Blome-Drees* (1992:38 f.), die ohne weitere Begründung auf die (offenbar für selbsterklärend gehaltene) „*langfristige Gewinnmaximierung*“ abstellt.

⁶⁰ Daß bisweilen Betriebswirte diese kategoriale Differenz übersehen, mag man ihnen nachsehen; von tragfähigen Argumentationen mit wirtschafts- bzw. unternehmensethischem Anspruch wird man aber die Vermeidung entsprechender Konfusionen oder Kurzschlüsse erwarten dürfen. Genau die hier angesprochene kategoriale Verkürzung von Legitimation auf Akzeptanz vollziehen aber *Homann/Blome-Drees* (1992:129), um ihre weitgehende ökonomistische Verkürzung der Unternehmensethik durchhalten zu können. Vgl. zu dieser Kritik *Ulrich* (1994b:30 f.).

⁶¹ Diesbezüglich stimme ich überein mit *Löhr* (1991:255): „Das ‚alte‘ Primat der Ethik aufzugeben, dies ist keine notwendige Konsequenz aus der Einsicht, daß auch ökonomisches Handeln notwendig ist, sondern schlichtweg die Preisgabe einer vernünftigen und umfassenden Orientierung des menschlichen Handelns überhaupt.“

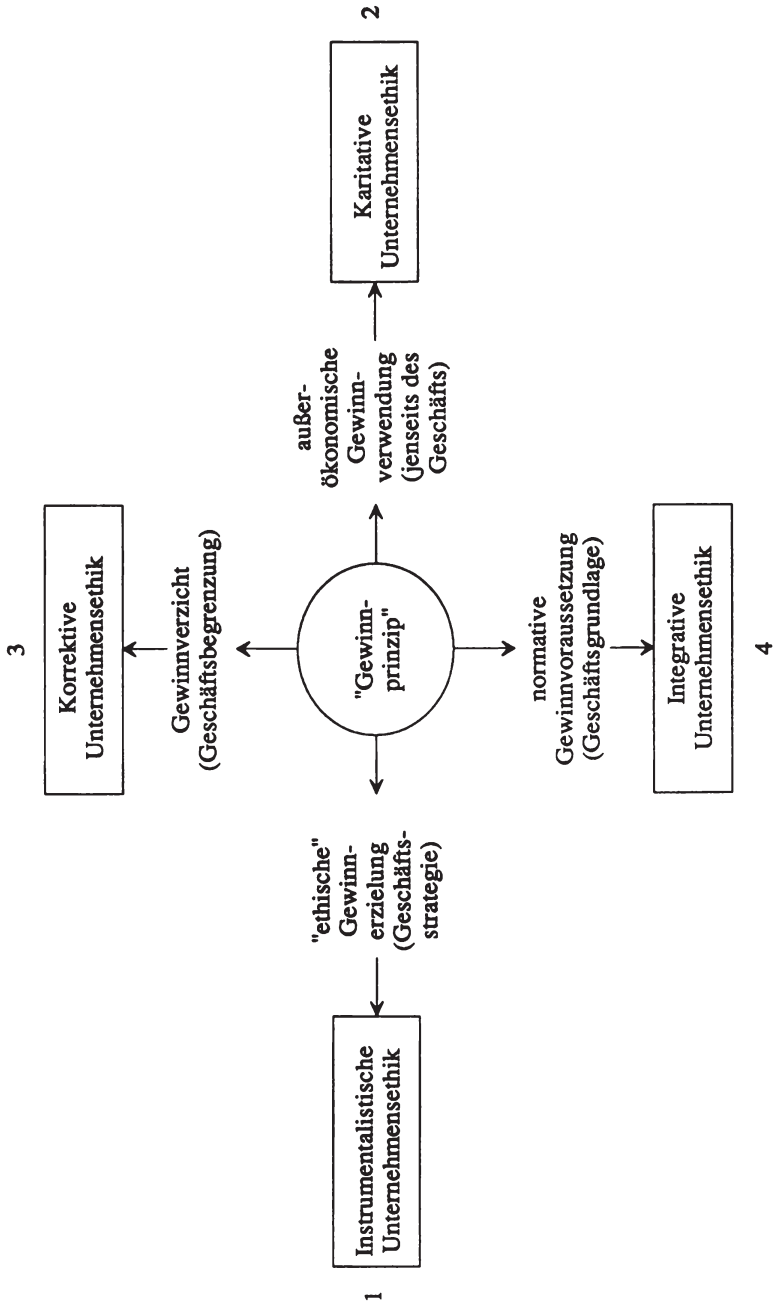


Abb. 2: Vier unternehmensethische Ansätze zur Durchbrechung des Gewinnprinzips

Wie wir in der erwähnten qualitativ-empirischen Studie⁶² herausgefunden haben, empfinden die meisten „Instrumentalisten“ aufgrund tieferliegender *Hintergrundüberzeugungen* diesen real stets drohenden Konfliktfall, um den es doch eigentlich in der Unternehmensethik gerade geht, nicht als besonderes Problem. Letztlich setzt dieses Denkmuster nämlich darauf, daß die „unsichtbare Hand“ (Adam Smith) des Marktes selbst die ethische Qualität des unternehmerischen Handelns *garantiert*. Gerade daß sich ethisch motivierte oder auch bloß moral-analoge, strategisch motivierte unternehmerische Verhaltensweisen auf die Dauer häufig „auszahlen“, wird als *Zeichen* einer durch die Marktwirtschaft grundsätzlich verbürgten Harmonie von Ethik und unternehmerischem Erfolgsstreben gedeutet. Diese Hintergrundüberzeugung weist unübersehbar auf das frühmoderne Unternehmerethos und seine calvinistischen Wurzeln zurück, auf die wir schon weiter oben (Abschn. 1.2) gestoßen sind. Der Unternehmer oder Manager, der auf die instrumentalistische Unternehmensethik setzt und vertraut, verteidigt also letztlich sein konventionelles Unternehmerethos und tendiert deswegen dazu, möglichst überall „Zeichen“ zu sehen, die sein harmonistisches Weltbild und mit ihm sein persönliches Selbst- und Rollenverständnis bestätigen und entproblematisieren. Es handelt sich also bei der instrumentalistischen Konzeption oft durchaus um eine subjektiv ernsthaft vertretene *unternehmensethische* Position, nicht etwa um „ethisches Gesäusel“ (also bloße Rhetorik), mit dem Gleichgültigkeit oder gar Zynismus gegenüber dem Eigenwert ethischer Ansprüche kaschiert würde.⁶³

Freilich sollte eine *wissenschaftliche* Unternehmensethik eine solche Position nicht bloß unkritisch abbilden oder reproduzieren. Gerade wenn sie den Instrumentalismus ernst nimmt und zu verstehen sucht, wird sie zu einer kritischen Deutung vorstoßen. Es ist m.E. nichts dagegen einzuwenden, wenn sie das Motiv der Klugheit, also des wohlverstandenen unternehmerischen Eigeninteresses, konzeptionell ausschöpft – nur darf sie sich als vorbehaltlose, kritische Unternehmensethik nicht darin erschöpfen.⁶⁴

2.2 Karitative Unternehmensethik: Ethik „post festum“

In diesem zweiten „dualistischen“ Konzept soll das unternehmerische Handeln zunächst ausschließlich am „Prinzip“ der Gewinnmaximierung ausgerichtet werden. Gerechtfertigt (also zu legitimieren versucht) wird dieses weiterhin ökonomi-

⁶² Vgl. Ulrich/Thielemann (1992:46 ff.).

⁶³ Zu dieser Fehlinterpretation tendieren jedoch – aufgrund des von ihnen konzeptionell ausgeblendeten Hintergrundökonomismus – mehrere bekannte amerikanische und deutsche Studien zum Moralbewußtsein von Führungskräften; vgl. dazu deren kritische Reinterpretation in Ulrich/Thielemann (1993b:890 ff.).

⁶⁴ In diesem Sinne habe ich in mehreren Beiträgen zu ethischen Potentialen jüngerer betriebswirtschaftlicher Rationalisierungstendenzen zu argumentieren versucht; vgl. z. B. Ulrich (1992).

stische Unternehmensverständnis nun allerdings damit, daß aus dem Gewinn *nachträglich* ja gerade auch *außerökonomische* Wertansprüche an das Unternehmen bedient werden können und sollen. Die Zurverfügungstellung erwirtschafteter Gewinnteile für kulturelle, soziale, wissenschaftliche usw. Zwecke braucht also – im Gegensatz zum instrumentalistischen Konzept – nicht unbedingt selbst noch durch ihre strategische Nützlichkeit (z. B. als imagefördernde *Öffentlichkeitsarbeit*) begründet zu werden, sondern kann – nicht trotz, sondern gerade wegen der vorgängigen strikten Gewinnmaximierung – nun u.U. großzügig im kulturellen, sozialen usw. Eigenwert entsprechender *Wohlätigkeit* ihr Motiv finden. Unternehmensethik nimmt dann die Form einer *Spendenethik*⁶⁵ oder einer *karitativen* (Almosen-) Ethik „post festum“, d. h. nach erfolgreich bewältigter Wettbewerbsschlacht, an.⁶⁶

Folgerichtig wird in diesem Konzept die Erzielung möglichst großer finanzieller Überschüsse als *Voraussetzung*, um „Gutes zu tun“, gedeutet: „Nur wer Überschüsse erzielt, kann sie guten Zwecken zuführen.“⁶⁷ *Wie* die gespendeten Gewinnanteile erzielt worden sind, also die ethische Qualität der Geschäftsstrategien und -methoden selbst, bleibt dabei völlig ausgeblendet, denn dafür ist in diesem unternehmensethischen Denkmuster allein die „unsichtbare Hand“ des Marktes zuständig. Es liegt somit eine charakteristische *Halbierung der unternehmensethischen Problematik* vor. Für den Prozeß der unternehmerischen *Erfolgszielung* wird prinzipiell an der Verbindlichkeit des Gewinnmaximierungsprinzips festgehalten; anerkannt wird erst die Möglichkeit und Notwendigkeit des Einbringens ethischer Gesichtspunkte bei der nachfolgenden *Erfolgsverwendung*.

Dieses Grundverständnis von Unternehmensethik war noch charakteristisch für die Position, die ursprünglich als Postulat der *sozial verantwortlichen Unternehmensführung* (*Corporate social responsibility*) vor allem in den 70er Jahren als Gegenposition zum Gewinnmaximierungsprinzip propagiert wurde. Doch handelt es sich, wie wir soeben gesehen haben, entgegen der Heftigkeit der damaligen Diskussion vor allem in den USA, keineswegs um eine radikale Antithese, sondern nur um eine partielle Revision der alten ökonomistischen Position. Immerhin wurde damit zum ersten Mal der Gedanke populär, daß die Unternehmensleitung eine unmittelbare ethische Verantwortung gegenüber allen Anspruchsgruppen (Stakeholdern) der Unternehmung hat.

⁶⁵ Vgl. zum entsprechenden unternehmensethischen Denkmuster im einzelnen Ulrich/Thielemann (1992:71 ff.).

⁶⁶ Die Formulierungen „post festum“ und „Almosen“ finden sich wörtlich in dem oben erwähnten NZZ-Artikel von Habermann (1993a). Ökonomismus und Spendenethik können also sehr wohl von derselben Person vertreten werden, eben weil letztere ja selbst noch einen partiellen Ökonomismus voraussetzt.

⁶⁷ So der bekannte Bochumer BWL-Professor Dieter Schneider (1990). Vgl. die Replik von Ulrich (1991a).

2.3 Korrektive Unternehmensethik: Ethik als situative Selbstbegrenzung des unternehmerischen Gewinnstrebens

Ist erst einmal die Relevanz ethischer Gesichtspunkte für die Unternehmenspolitik partiell anerkannt, so ist es nur ein kleiner Schritt zu einer stärkeren Variante des Postulats der sozial verantwortlichen Unternehmensführung, die zu einer Eingrenzung des „Gewinnprinzips“ auch im Prozeß der *Erfolgserzielung* auf Geschäftsbereiche führt, die aus ethischer Sicht als unproblematisch gelten. Damit rückt grundsätzlich die eigentliche „Geschäftsmoral“, also das Verhalten auf den Märkten, ins Blickfeld der Unternehmensethik (*Business Ethics*). Ethik darf jetzt – und genau an diesem Punkt wird der Ökonomismus durchbrochen – „etwas kosten“!⁶⁸ Gerade darin wird nun, in direkter Umkehrung der instrumentalistischen Unternehmensethik, das „Zeichen“ für das ethisch Richtige gesehen. Folglich wird nun ein *zwingender Konflikt* zwischen Ethik und unternehmerischem Erfolgsstreben geradezu schon in die *Definition* von Unternehmensethik hineingenommen: Unternehmensethik *beginnt* dann überhaupt erst mit der freiwilligen Selbstbegrenzung des Gewinnstrebens (womit das Gewinn*maximierungsziel* aufgegeben wird). Charakteristischen Niederschlag findet dieser Ansatz beispielsweise in einem *Ethik-Kodex*, der im Sinne der moralischen Selbstbindung der Unternehmensleitung (oder auch einer ganzen Branche) die moralischen „Grenzwerte“ definiert, die das eigene Erfolgsstreben begrenzen sollen.

Die so ansetzende Konzeption einer *korrektiven Unternehmensethik* wird in der deutschsprachigen Betriebswirtschafts- und Managementlehre maßgeblich von Horst Steinmann und seinen Mitarbeitern vertreten.⁶⁹ Sie halten „*im allgemeinen*“⁷⁰ – oder wie sie früher formulierten: für den „*Normalfall*“ – weiterhin an der „ethischen Richtigkeitsvermutung“⁷¹ des Gewinnprinzips fest; im „*Ausnahme-*“ oder „*Einzelfall*“, wenn diese Richtigkeitsvermutung durch ethische Bedenken von Betroffenen oder durch manifeste Konflikte mit ihnen erheblich in Frage gestellt wird, sei *Unternehmensethik als „situationales Korrektiv“ des Gewinnprinzips* zu aktivieren.⁷²

Die systematisch entscheidende Frage, von der die praktische Reichweite einer solchen korrektiven Unternehmensethik abhängt, stellt sich wie folgt: Wie weit kann die Selbstbegrenzung des unternehmerischen Gewinnstrebens unter dem *strategischen* Gesichtspunkt gehen, daß das Unternehmen dem Sachzwang der Selbst-

⁶⁸ Ähnlich Löhr (1991:284): „Ethik kostet Geld.“

⁶⁹ Zuerst Steinmann/Oppenrieder (1985) und Steinmann/Löhr (1988). Zur Kritik dieser von den Autoren inzwischen verfeinerten Position vgl. Ulrich (1991b).

⁷⁰ Steinmann/Löhr (1994:107).

⁷¹ Steinmann/Löhr (1994:107); zuvor schon dies. (1991:8), ebenso Steinmann/Oppenrieder (1985:174).

⁷² So lautete zumindest die ursprüngliche Position von Steinmann/Oppenrieder (1985:173) und Steinmann/Löhr (1988:308).

behauptung im Wettbewerb unterliegt? Die Frage scheint sich um so mehr aufzudrängen, als ja gerade Steinmann und Löhr als diejenigen, die den korrektiven Ansatz begründet und ausgearbeitet haben, die Position vertreten, „daß das Gewinnprinzip ... für ein einzelnes Unternehmen nicht zur Disposition steht“⁷³, wie wir in Abschnitt 1.3 schon gesehen haben. Wie ist es aber möglich, so ist zu fragen, daß die Autoren *gleichzeitig* das „Gewinnprinzip“ *und* die These der „Möglichkeit“ einer Unternehmensethik, die „Geld kostet“, vertreten können?

Zunächst läßt sich natürlich argumentieren, daß eine je situationsbezogene, letztlich kompromißhafte, aber eben im Rahmen einer sorgfältigen ethischen Güterabwägung begründete, *pragmatische* Vermittlung von Ethik und „Gewinnprinzip“ gerade den „realistischen“ Gehalt einer Unternehmensethik ausmache, die sich der realen Konflikthaftigkeit der Unternehmensführung stellt.⁷⁴ Dennoch würden Steinmann und Löhr einer solchen kompromißhaften Deutung vermutlich nur zögernd zustimmen. Um das zu verstehen, muß die *betriebswirtschaftstheoretische Tradition* bedacht werden, in deren Rahmen Steinmann und Löhr argumentieren. Sie vertreten nämlich die m.W. zuerst von Erich Kosiol⁷⁵ in die deutschsprachige BWL eingeführte Unterscheidung zwischen betriebswirtschaftlichem „Sachziel“ und „Formalziel“; als letzteres wird das „Gewinnprinzip“ aufgefaßt. Kosiol beschreibt den wertfreien und interessenneutralen „Formalziel“-Charakter des Gewinnstrebens der Unternehmung übrigens ganz auf der Linie Erich Gutenbergs, der schon formuliert hatte:

„Die Überantwortung der betrieblichen Leistungserstellung an das erwerbswirtschaftliche Prinzip geschieht nicht höchstmöglicher Gewinnerzielung, sondern der Steuerungsfunktion wegen, die dieses Prinzip im Wettbewerbssystem ausübt“.⁷⁶

Deshalb handle es sich, so Gutenberg, aus volkswirtschaftlicher (nicht aber betriebswirtschaftlicher!) Sicht „bei der Gewinnmaximierung nur um ein Mittel zum Zweck, nicht um einen Endzweck“.⁷⁷ Die „Endzwecke“ des unternehmerischen Handelns lassen sich dann vom so bestimmten, in sich als grundsätzlich unparteilich und interessenneutral betrachteten, da durch die Wirtschaftsordnung legitimierten „Formalziel“ („Gewinnprinzip“) als „Sachziel“ *der Unternehmung* abgrenzen. Während für das Formalziel wie früher dargestellt die paradigmatische These des ökonomischen bzw. rahmenökonomischen Determinismus unterstellt wird, gilt das unternehmerische Sachziel als mehr oder weniger „freigestellt“.⁷⁸ Gerade daraus, daß also hier der ökonomische Determinismus *nicht* greift, wird nun begründet, weshalb auch durch die Rahmenordnung die „Sachzielwahl“ der

⁷³ Steinmann / Löhr (1994:130).

⁷⁴ Vgl. den oben schon zitierten, dafür wohl bezeichnenden Aufsatztitel von Steinmann / Löhr (1988): „Unternehmensethik – eine realistische Idee“.

⁷⁵ Vgl. Kosiol (1966:214).

⁷⁶ Gutenberg (1976:465).

⁷⁷ Gutenberg (1976:465).

⁷⁸ Steinmann / Löhr (1994:101 ff., wörtlich 104).

Unternehmung nicht so weit „vorkanalisiert“ und „vorgeregelt“ werden könne, daß auf der Ebene des einzelwirtschaftlichen Handelns sich ethische Selbstverantwortung erübrige. Deshalb sei Unternehmensethik als eine „konstruktive *Ergänzung* zum Recht“, d. h. zum staatlichen Ordnungsrahmen, *nötig*.⁷⁹

Die Rede vom betriebswirtschaftlichen Formalziel soll also zum ersten besagen, daß dieses bezüglich der unternehmerischen Sachzielwahl *alles offen* lasse und daß sich folglich zum zweiten die unternehmensethisch relevanten Entscheidungen auf die Bestimmung der Sachziele *eingrenzen* lassen. So können Horst Steinmann und Albert Löhr auf dem Boden der Formalzielthese zur Auffassung kommen,

„... daß die ethische Fragwürdigkeit unternehmerischen Handelns nicht in der Verfolgung des Gewinnprinzips an sich liegt, sondern in der Frage, *mit welchen Mitteln* Gewinne gemacht werden.“⁸⁰

Nicht zufällig kann dem auch der radikale Skeptiker gegenüber der „Möglichkeit“ von Unternehmensethik zustimmen. So formuliert beispielsweise Dieter Schneider dezidiert in praktisch denselben Worten:

„Nicht *daß* Gewinn erzielt wird, kann ethische Bedenken hervorrufen, sondern nur *wie* (durch welche Handlungen und Mittel) Gewinn erlangt und verwendet wird.“⁸¹

Damit wird die Unternehmensethik jedoch erneut – wenn auch in ganz anderer Weise als in der karitativen Variante – halbiert und das „Gewinnprinzip“ zumindest auf der unternehmerischen Entscheidungsstufe aus der ethisch-kritischen Reflexionspflicht ausgegrenzt und *entproblematisiert*, als ob es sich um eine lebenspraktisch folgenlose und insofern interessenneutrale, eben rein „formale“ Randbedingung der Unternehmenspolitik handelte.

Die Formalziel-Prämisse ist jedoch nicht haltbar, denn sie setzt voraus, daß *alle denkbaren* ethischen Wertorientierungen unternehmerischen Handelns sich problemlos in entgeltliche Marktleistungen transformieren lassen (instrumentalistische Unternehmensethik) oder sich umgekehrt aus erzielten Gewinnen abgelenken lassen (karitative Unternehmensethik), was letztlich dem ökonomistischen Gesellschaftsmodell einer totalen *Marktgemeinschaft* gleichkommt.⁸² Zwei Beispiele mögen die Unmöglichkeit der prinzipiellen Trennung von Sach- und Formalziel und damit die Unhaltbarkeit der Konvertibilitätsannahme belegen: Weder läßt sich der humane Eigenwert der Arbeitsqualität einer betrieblichen Tätigkeit für den Arbeitenden und seine Persönlichkeitsentfaltung mittels Lohnerhöhungen oder Gewinnanteilen fördern oder kompensieren, noch lassen sich irreversible ökologische Schädigungen (z. B. genetische Artenvernichtung) in irgendeinem vernünftigen Sinne finanziell „entschädigen“.

⁷⁹ Vgl. Steinmann/Löhr (1994:101 f.).

⁸⁰ Steinmann/Löhr (1994:112). Hervorh. im Orig.

⁸¹ Schneider (1990:869).

⁸² Vgl. dazu Ulrich (1995b).

Wenn sich aber *nicht in jedem Fall* ein unternehmerisches „Sachziel“ finden läßt, das mit dem „Formalziel“ vereinbar ist, so erweist sich die *definitorische* Ablösung eines betriebswirtschaftlichen „Formalziels“ vom ethisch angeblich allein zu reflektierenden „Sachziel“ als sachlich gehaltlose Rhetorik. Die systematische Konsequenz scheint mir zu sein, daß nicht nur das unternehmerische „Sachziel“, also die Strategien und Mittel, mit denen „Geld gemacht“ wird, sondern auch das (nicht wert- und interessenneutrale) „Formalziel“, mithin das Gewinnstreben als solches, stets als Gegenstand einer *durchgängigen* (nicht nur situativen) und *vorbehaltlosen* selbstkritischen Reflexion seitens der Unternehmensführung zu begreifen ist. Damit aber muß der – ob strikt oder eingegrenzt vertretene – normative Vorrang des „Gewinnprinzips“ endgültig aufgegeben und dieses gerade umgekehrt dem weiter oben schon erläuterten *prinzipiellen* (nicht nur ad hoc gewährten) Vorrang der *Bedingung der Legitimität und der Verantwortbarkeit* jeder unternehmerischen Handlung gegenüber allen potentiell Betroffenen unterstellt werden. Damit wird jedoch der Ansatz einer korrekiven Unternehmensethik, die einer „allgemeinen Richtigkeitsvermutung“ bezüglich des „Gewinnprinzips“ verhaftet bleibt, gesprengt.

2.4 Integrative Unternehmensethik: Ethik als kritische Grundlagenreflexion des unternehmerischen Gewinnstrebens

Es hat sich gezeigt, daß keine der sieben bisher diskutierten unternehmensethischen Positionen zur Begründung bzw. partiellen Überwindung des Gewinnprinzips überzeugen kann. Als unausweichliche, unternehmensethisch grundlegende Konsequenz ist nicht nur auf der übergeordneten institutionellen Ebene der Ordnungspolitik, sondern auch auf der untergeordneten Ebene der Unternehmenspolitik *das Gewinnprinzip zur Disposition zu stellen*, und das nötigenfalls auch unter Inkaufnahme von Wettbewerbsnachteilen, wenn anders moralische Rechte oder legitime Ansprüche von Betroffenen verletzt würden.⁸³ Ein tragfähiger Ansatz von Unternehmensethik hat von der Einsicht auszugehen, daß das unternehmerische Handeln – wie jedes andere Handeln auch – *kategorisch einer vorbehaltlosen Legitimitätsbedingung* zu unterstellen ist, und das heißt: die Legitimität und Verantwortbarkeit unternehmerischen Handelns angesichts der moralischen Rechte aller Betroffenen ist allen ökonomischen Interessen und Zweckorientierungen, samt den darin wurzelnden „Sachzwängen“ unter Wettbewerbsbedingungen, konsequent vor-, nicht nachzuordnen.

⁸³ In jüngerer Zeit sind auch nach *Steinmann/Löhr* (1994:107) „ethische Überlegungen nicht nur auf der Ordnungsebene, sondern auch auf der Unternehmensebene dem Gewinnprinzip systematisch vorgeordnet.“ Dieser These ist zuzustimmen – freilich ist sie mit der dargelegten, ihren Ansatz viel stärker prägenden gegenteiligen These, die sie an anderer Stelle im selben Werk (1994:187 f.), nämlich im Kontext ihrer Kritik meiner Position hervorheben (!), nicht konsistent. Vgl. oben, Abschn. 1.3.

Hier setzt der von mir vorgeschlagene *integrative Ansatz* der Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik an. Anstatt wie im korrektiven Ansatz Ethik bloß als *äußere Grenze* des „normalerweise“ als ethisch gerechtfertigt vermuteten „Gewinnprinzips“ zu konzipieren, zielt der integrative Ansatz darauf, das unternehmerische Erfolgsstreben von vornherein, durchgängig und buchstäblich *von Grund auf* auf eine tragfähige „Geschäftsgrundlage“ (Legitimationsbasis) zu stellen. Während das Verhältnis zwischen Ethik und Erfolgsstreben in der korrektiven Unternehmensethik horizontal auf einer Ebene gedacht wird und dementsprechend nur kompromißhaft zu lösen ist, wird es im integrativen Ansatz gleichsam um 90 Grad in die Vertikale gedreht, indem nun die Ethik als die *innere normative Grundlage* jeder legitimen, verantwortbaren und lebenspraktisch sinnvollen unternehmerischen Erfolgsstrategie konzipiert wird – gewissermaßen als der tragende „Werteboden“ einer *in sich* schon ethisch „wertvollen“ Unternehmenspolitik und Geschäftsstrategie. Oder weniger bildlich gesprochen: Der integrative Ansatz begreift die normativen Voraussetzungen als *konstitutiv* für ökonomisch erfolbringendes und zugleich lebenspraktisch vernünftiges unternehmerisches Handeln.

Integrative Unternehmensethik versteht sich somit als permanenten Prozeß der vorbehaltlosen kritischen Reflexion und Gestaltung tragfähiger *normativer Bedingungen der „Möglichkeit“* lebenspraktisch „wertvollen“ unternehmerischen Wirtschaftens.⁸⁴ Mit dieser Konzeption der Unternehmensethik wird der in Abschnitt 1.3 gewonnenen Einsicht voll Rechnung getragen, daß das „Möglichkeitsproblem“ von Unternehmensethik im Kern als normatives Legitimationsproblem frei gewählter unternehmerischer Geschäftszwecke und -ziele zu verstehen ist. Zweifellos können sich aus einer solchen grundlagenkritischen Sichtweise des unternehmensethischen Kernproblems u.U. schwierige *Zumutbarkeitsprobleme* für eine Unternehmensleitung ergeben.⁸⁵ Doch geht es unter systematischen Gesichtspunkten zunächst darum, diese Zumutbarkeitsprobleme nicht auf ein falsch gestelltes empirisches oder gar „rein“ theoretisch entscheidbares (Un-)Möglichkeitsproblem von Unternehmensethik zu verkürzen. Dabei ist es wesentlich, das Unternehmen als möglichen „Ort der Moral“ weder systematisch zu überlasten noch es allzu sehr zu entlasten (wie dies in der „paradigmatischen“ Konzeption von Homann tendenziell geschieht, in der allein die Rahmenordnung des Marktes als „systematischer“ Ort der Moral definiert ist), sondern es institutionenethisch genau einzuordnen.

Ohne hier auf anderswo dargelegte Vorschläge einer umfassenden institutionenethischen Konzeption möglicher „Orte der Moral“ in einer modernen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einzugehen,⁸⁶ sei hier nur der für die Unternehmensethik zentrale Punkt hervorgehoben. Aus der Sicht des integrativen Ansatzes kommt es nämlich entscheidend – zusätzlich zu und nicht etwa an Stelle der übli-

⁸⁴ Vgl. Ulrich (1991:193). Zur Grundlegung des integrativen Ansatzes vgl. im weiteren Ulrich (1990: spez. 214 f.), ders. (1994a) und (1994b).

⁸⁵ Vgl. dazu Thielemann (1994:9 ff.).

⁸⁶ Vgl. dazu Ulrich (1993c) und (1994b).

chen und unbestrittenen Zweistufigkeit von Ordnungs- und Unternehmensethik⁸⁷ – darauf an, die Unternehmensethik *in sich* schon *zweistufig* zu konzipieren (Abb. 3).

<p>2. Stufe der Verantwortung: <i>Republikanische Unternehmensethik</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kritische Hinterfragung systemischer Sachzwänge, die in unternehmensethische Dilemmasituationen führen; ordoliberales Engagement in der kritischen Öffentlichkeit für ethisch begründete ordnungspolitische Reformen der Rahmenbedingungen => <i>ordnungspolitische Mitverantwortung</i> => <i>unbegrenzte kritische Öffentlichkeit</i> aller republikanisch gesinnten Staats- und "Wirtschaftsbürger" als "Ort" der Moral
<p>1. Stufe der Verantwortung: <i>Geschäftsethik</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Suche nach rentablen Wegen legitimen und sozialökonomisch sinnvollen Wirtschaftens innerhalb der ordnungspolitischen Rahmenbedingungen: <ul style="list-style-type: none"> a) Legitimitätsprämisse: kategorische Selbstbindung an den Grundsatz, keine moralischen Rechte anderer Personen zu verletzen (<i>deontologischer "Werteboden"</i>) => selbstverantwortlich <i>begrenzte</i> unternehmerisches Gewinnstreben [also: <i>nicht</i> "Gewinnprinzip"!] b) unternehmerische Integrationsaufgabe: innovative geschäftsstrategische Synthesen zwischen Ethik und Erfolg (<i>teleologisch-ethisches</i> Konzept unternehmerischer "Wertschöpfung") => unternehmensethisch <i>fundierte</i> Gewinnstreben

Abb. 3: Intern zweistufige Konzeption der Unternehmensethik

Die Integration von Ethik und Erfolg wird somit als unternehmerische Herausforderung begriffen (1. Stufe), die jedoch ordnungspolitisch zu ermöglichen ist, wofür die Unternehmensleitungen (auf Firmen- und insbesondere auf Verbands-ebene) ihre ethisch-politische Mitverantwortung erkennen und wahrnehmen sollen (2. Stufe) – im genauen Gegensatz zur zitierten These von Karl Homann, wonach

⁸⁷ Diesem als vermeintlichem Einwand gegen die grundlagenkritische und integrative Konzeption formulierten Mißverständnis scheinen mir – zumindest zeitweise – *Homann/Blome-Drees* (1992) und *Löhr/Osterloh* (1993) erlegen zu sein, wenn sie mir, nach offenbar sehr bruchstückhafter oder unsorgfältiger Lesart meiner Schriften, in ganz unzutreffender Weise verhalten: „Ulrich verkennt u.E. die Zweistufigkeit der ethischen Legitimation wirtschaftlichen Handelns“ (*Homann/Blome-Drees* 1992:183), oder gleichbedeutend behaupten, daß ich für die gesamte Wirtschafts- und Unternehmensethik „nur ein einstufiges Verfahren für gerechtfertigt halten“ würde (*Löhr/Osterloh* 1993:116).

Unternehmer auch auf der politischen Ebene „nicht anders können als ihren eigenen Vorteil im Auge zu behalten“ und Politik als „eine indirekte Strategie zur Erzielung ökonomischer Erfolge“ zu betreiben.⁸⁸ Eine unverkürzte Unternehmensethik macht demgegenüber, ganz im Sinne von Paul Lorenzen,⁸⁹ Momente einer *republikanischen Ethik* der gesellschafts- und ordnungspolitischen Mitverantwortung der Unternehmer und Führungskräfte der Wirtschaft für die ethische Qualität (Gerechtigkeit und lebenspraktische Sinnhaftigkeit) der Rahmenbedingungen, unter denen sie das „Wettbewerbsspiel“ zu betreiben bereit sind, als systematischen Teil einer unverkürzten Unternehmensethik unentbehrlich, denn die ethische Qualität der Rahmenordnung der Marktwirtschaft wird nie besser sein können, als sie diejenigen, die realpolitisch das „Sagen“ haben, wirklich haben wollen. Gegenstand dieser ordnungspolitischen Mitverantwortung ist die institutionelle Beseitigung jener „organisierten Unverantwortlichkeit“⁹⁰ des politisch konstituierten Wirtschaftssystems, die die Unternehmer überhaupt erst strukturell in unternehmensethisch dilemmatischen Sachzwangssituationen gefangen hält. Unternehmer bzw. Führungskräfte der Wirtschaft könnten es von daher übrigens auch als ein Moment professioneller *Klugheit* begreifen, sich die durch Mängel der Systemorganisation erzeugten Probleme im Spannungsfeld von Ethik und unternehmerischem Selbstbehauptungszwang nicht unbedingt *zumuten* zu lassen und sie, wo immer möglich, in gemeinsamem ordnungspolitischem Engagement zu entschärfen.

Als *Fazit* wird nun in der zweistufigen Konzeption der Unternehmensethik eine genaue *institutionenethische Positionierung der unternehmerischen Gewinnorientierung* möglich. Während nämlich das Gewinninteresse auf der Ebene der Geschäftsethik (erste Stufe integrativer Unternehmensethik) wie dargelegt keinesfalls den Status eines kategorischen Gewinn(maximierungs)prinzips, sondern nur den eines *möglicherweise* situativ legitimen, stets aber durch legitime andere Ansprüche *begrenzten* Anspruchs im Rahmen unternehmensethischer Güterabwägungen einnimmt, ist es auf der Ebene der ordnungspolitischen Mitverantwortung (zweite Stufe) im Sinne der Legitimitätsprämisse kategorisch dem republikanischen Ethos des Vorrangs der Gerechtigkeit der Gesellschaftsordnung vor allen betriebswirtschaftlichen Sonderinteressen unterzuordnen. Gerade auf die *unternehmensethische* Unterordnung der Gewinninteressen unter die „vitalen“ (Rüstow) Anliegen der *res publica* kommt es entscheidend an, wenn die Rahmenordnung des Marktes realpolitisch nicht in der Tat zum „systematischen Ort“ der Fortsetzung des geschäftlichen Gewinnstrebens mit politischen Mitteln (und sonst nichts) degenerieren soll. Ohne republikanisch gesinnte „Wirtschaftsbürger“, die aus *Gemeinsinn* grundsätzlich bereit sind, den ethischen Prinzipien der *res publica* den systematischen Vorrang vor ihren wirtschaftlichen Sonderinteressen einzuräumen, wird weder die Ordnungs- noch die Unternehmensethik *zur Praxis* kommen. Ob dann im

⁸⁸ S. oben, Abschn. 1.4, lit. b).

⁸⁹ Vgl. dazu im einzelnen Ulrich (1993c:239ff).

⁹⁰ Vgl. Beck (1988:96 ff.).

konkreten geschäftsstrategischen Konfliktfall eher dem Unternehmen selbst oder aber bestimmten Betroffenen die Zurückstellung ihrer Ansprüche und Interessen *zuzumuten* ist, wird Gegenstand eines ethisch-politischen Verständigungsprozesses sein müssen, der unter der regulativen Idee des praktischen Diskurses auf der jeweils angemessenen institutionellen Ebene *in der Praxis* zu entscheiden ist.

Literatur

- Beck, U.* (1988): *Gegengifte. Die organisierte Unverantwortlichkeit*, Frankfurt.
- Elster, J.* (1991): *The Possibility of Rational Politics*, in: Held, D. (Hrsg.), *Political Theory Today*, Oxford, S. 115-142.
- Etzioni, A.* (1988): *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York.
- Gerum, E.* (1991): *Unternehmensethik und Unternehmensverfassung*, in: Steinmann, H./Löhr, A. (Hrsg.), *Unternehmensethik*, Stuttgart, 2. Aufl., S. 141-152.
- Gutenberg, E.* (1976): *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Erster Band: Die Produktion*, Berlin/Heidelberg/New York, 1. Aufl. 1953, 22. Aufl.
- Habermann, G.* (1993a): *Teilen oder produzieren? Bemerkungen zum Ethos des Unternehmers*, in: *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 211 v. 11./12. 9. 1993, S. 31 f.
- (1993b): *Kein Bedarf nach einer „neuen“ Unternehmerethik*, in: *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 249 v. 26. 10. 1993, S. 35.
- Habermas, J.* (1976): *Legitimationsprobleme im modernen Staat*, in: ders., *Zur Rekonstruktion des Historischen Materialismus*, Frankfurt, S. 271-303.
- Hill, W./Fehlbaum, R./Ulrich, P.* (1994): *Organisationslehre, Bd. 1: Ziele, Instrumente und Bedingungen der Organisation sozialer Systeme*, Bern/Stuttgart, 1. Aufl. 1974, 5. Aufl.
- Homann, K.* (1990): *Wettbewerb und Moral*, in: *Jahrbuch für christliche Sozialwissenschaften* 31, S. 34-56.
- (1993): *Wirtschaftsethik. Die Funktion der Moral in der modernen Wirtschaft*, in: Wieland, J. (Hrsg.), *Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft*, Frankfurt, S. 32-53.
- Homann, K./Blome-Drees, F.* (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen.
- Homann, K./Pies, I.* (1994): *Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral*, in: *Ethik und Sozialwissenschaften* 5, S. 3-12.
- Kieser, A./Kubicek, H.* (1983): *Organisation*, Berlin/New York, 1. Aufl. 1976, 2. Aufl., S. 365 ff.
- Kohlberg, L.* (1981/1984): *Essays on Moral Development*, 2 Bände, San Francisco.
- Kosiol, E.* (1966): *Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum*, Reinbek.
- Löhr, A.* (1991): *Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart.
- Löhr, A./Osterloh, M.* (1993): *Ökonomik und Ethik als Grundlage organisationaler Beziehungen*, in: Staehle, W.H./Sydow, J. (Hrsg.), *Managementforschung* 3, S. 109-155.

- Lorenzen, P.* (1991): Philosophische Fundierungsprobleme einer Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Steinmann / Löhr (1991), S. 35-67.
- Meran, J.* (1990): Ist es ökonomisch vernünftig, moralisch richtig zu handeln?, in: Ulrich, P. (Hrsg.), Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie, Bern / Stuttgart, S. 53-88.
- Misch, L.* (1947): Wettbewerb als Aufgabe. Grundsätze einer Wettbewerbsordnung, 2. Aufl., Godesberg.
- Nutzinger, H.G.* (1993): Ordnungspolitik, in: Lexikon der Wirtschaftsethik, Freiburg i.B. 1993, Sp. 784-79.
- Rüstow, A.* (1961): Wirtschaft als Dienerin der Menschlichkeit, in: Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft (Hrsg.), Was wichtiger ist als Wirtschaft, Ludwigsburg, S. 7-16.
- Schneider, D.* (1990): Unternehmensethik und Gewinnprinzip in der Betriebswirtschaftslehre, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 42, S. 869-891.
- Schreyögg, G.* (1994): Umwelt, Technologie und Organisationsstruktur. Eine Analyse des kontingenztheoretischen Ansatzes, Bern / Stuttgart, 1. Aufl. 1978, 2. Aufl.
- Sen, A.* (1987): On Ethics and Economics, Oxford / New York.
- Smith, A.* (1759): Theorie der ethischen Gefühle, hrsg. v. W. Eckstein, Nachdruck, Hamburg 1985.
- Steinmann, H. / Löhr, A.* (1988): Unternehmensethik – eine „realistische Idee“, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 40, S. 299-317.
- / – (1991): Einleitung: Grundfragen und Problembestände einer Unternehmensethik, in: dies. (Hrsg.), Unternehmensethik, Stuttgart, 2. Aufl.
- / – (1994): Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart, 2. Aufl.
- Steinmann, H. / Oppenrieder, B.* (1985): Brauchen wir eine Unternehmensethik?, in: Die Betriebswirtschaft 45, S. 170-183.
- Thielemann, U.* (1994): Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik als Reflexion des spannungsreichen Verhältnisses von Einkommensstreben und Moral, Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik, Nr. 67, St. Gallen (auch in: Harpes, J.P. / Kuhlmann, W. (Hrsg.), 25 Jahre Diskursethik – Anwendungsprobleme der Diskursethik in Politik und Wirtschaft, Münster / Hamburg 1995).
- Ulrich, P.* (1986): Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft, Bern / Stuttgart, 3. Aufl. 1993.
- (1990): Wirtschaftsethik auf der Suche nach der verlorenen ökonomischen Vernunft, in: ders., Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie, Bern / Stuttgart, S. 179-226.
- (1991a): Schwierigkeiten mit der unternehmensethischen Herausforderung, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 43, S. 529-536.
- (1991b): Unternehmensethik – Führungsinstrument oder Grundlagenreflexion?, in: Steinmann, H. / Löhr, A. (Hrsg.), Unternehmensethik, 2. Aufl., Stuttgart, S. 189-210.

- (1992): Perspektiven eines integrativen Ansatzes der Wirtschaftsethik am Beispiel sich verändernder betriebswirtschaftlicher Rationalisierungsmuster, in: Homann, K. (Hrsg.), Aktuelle Probleme der Wirtschaftsethik, Berlin, S. 183-215.
 - (1993a): Unternehmerethos, in: Lexikon der Wirtschaftsethik, Freiburg i.B., Sp. 1165-1176.
 - (1993b): Zwei Ebenen unternehmerischer Verantwortung. Eine Replik auf Gerd Habermanns produktivistischen Imperativ, in: Neue Zürcher Zeitung, Nr. 232 v. 6. 10. 1993, S. 39.
 - (1993c): Wirtschaftsethik als Beitrag zur Bildung mündiger Wirtschaftsbürger. Zur Frage nach dem „Ort“ der Moral in der Marktwirtschaft, in: Ethica 1, S. 227-250.
 - (1994a): Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik – ein Rahmenkonzept, in: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hrsg.), Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern / Stuttgart / Wien, S. 75-107.
 - (1994b): Integrative Wirtschaftsethik als kritische Institutionenethik. Wider die normative Überhöhung der Sachzwänge des Wirtschaftssystems, Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik, Nr. 62, St. Gallen (auch in: Harpes, J.P./Kuhlmann, W. (Hrsg.), 25 Jahre Diskursethik – Anwendungsprobleme der Diskursethik in Politik und Wirtschaft, Münster / Hamburg, 1995).
 - (1995a): Demokratie und Markt. Zur Kritik der Ökonomisierung der Politik, in: Jahrbuch für christliche Sozialwissenschaften 36, S. 74-95.
 - (1995b): Die Zukunft der Marktwirtschaft: neoliberaler oder ordoliberaler Weg? Eine wirtschaftsethische Perspektive, in: Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie, Beiheft 62, S. 33-52.
- Ulrich, P./Thielemann, U. (1992): Ethik und Erfolg. Unternehmensethische Denkmuster von Führungskräften – eine empirische Studie, Bern / Stuttgart.*
- /– (1993a): Unternehmensethische Denkmuster von Führungskräften, in: Die Betriebswirtschaft 53, S. 663-682.
 - /– (1993b): How Do Managers Think about Market Economies and Morality? Empirical Enquiries into Business-ethical Thinking Patterns, in: Journal of Business Ethics 12, S. 879-898.
- Weber, M. (1972): Wirtschaft und Gesellschaft, 5. rev. Aufl., Tübingen.*
- (1988): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: ders., Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen, 1. Aufl. 1920, 9. Aufl., S. 17-206.

Betrachtungen zum Verhältnis zwischen Betriebswirtschaftslehre und Unternehmungsethik

Von *Jean-Paul Thommen*, St. Gallen

1. Einleitung

Betrachtet man die gegenwärtige Diskussion um die Unternehmungsethik auf der einen und die wirtschaftliche Entwicklung auf der anderen Seite, so kann einem schon ein ungutes Gefühl, ein Gefühl des Unvermögens, ein Gefühl des nicht Weiterkommens, ein Gefühl des Versagens beschleichen. Daß dieses Gefühl nicht nur für den Praktiker zutrifft, sondern gerade auch für den Wissenschaftler, d. h. den Betriebs- und Volkswirtschaftler bzw. den Unternehmungs- und Wirtschaftsethiker, zeigt folgende Bemerkung von Steinmann / Löhr, die als zwei Forscher bezeichnet werden können, welche die unternehmungsethische Diskussion im deutschsprachigen wesentlich vorangetrieben und bereichert haben, ganz unabhängig davon, ob man mit ihren Gedankengängen übereinstimmt oder nicht:

„Die Diskussion um die Unternehmungsethik in Deutschland dreht sich seit Jahren vornehmlich um Fragen der philosophischen (Letzt-)Begründung ethischer Prinzipien und das Problem der grundsätzlichen ökonomischen „Leistung“ von Verantwortung im Wettbewerb. Selbstverständlich sind diese generellen und hochabstrakten Probleme, die notwendig „ad primis fundamentis“ führen, immer wieder aufzugreifen und zu diskutieren; wir selbst haben uns stets nachdrücklich darum bemüht.

Es scheint uns nunmehr allerdings dringend an der Zeit, dieses Stadium der Grundlagendebatte – auch bei weiter bestehenden Dissensfeldern – zu überschreiten, um die praktischen Fragen der Unternehmungsethik näher zu untersuchen, mit denen sich die betriebswirtschaftliche Praxis immer eindringlicher konfrontiert sieht. Hier präsentiert sich ein fast schon unübersehbar gewordenes Mosaik an Problemen, Initiativen und neuen Herausforderungen, das von der herkömmlichen Perspektivenschau der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften auf das Leben nur noch unzureichend erfaßt wird“ (*Steinmann / Löhr* 1995, S. 170 f.).

Und in der Tat, angesichts der gegenwärtigen und zukünftigen Probleme und Entwicklungen, mit denen wir zu kämpfen bzw. die wir zu erwarten haben – erwähnt seien nur einige Stichworte: Arbeitslosigkeit, (Weg-)Rationalisierung des Menschen (Business Reengineering), Turbulenzen an den Finanzmärkten, Naturkatastrophen, Information Highway und virtuelle Realitäten (Cyberspace) –, fragt sich, ob wir uns mit Fragen der (Letzt-)Begründung auseinandersetzen sollen, oder

ob wir uns mit lebenspraktischen Fragen eines guten (wirtschaftlichen) Zusammenlebens bzw. – angesichts der angedeuteten Bedrohungen – gar des Überlebens beschäftigen wollen.¹ Dabei ist es nicht so, daß die Beantwortung der ersten Fragen (Begründung) auch automatisch zur Lösung der zweitgenannten Fragen führen würde, wie dies gerne und oft voreilig angefügt wird, um sich gegen Fragen der zweiten Art zu immunisieren. Einer solchen Sichtweise ist nämlich entgegenzuhalten, daß – besonders bei angewandten Wissenschaften – eine „gute“ Theorie noch lange keinen praktischen Erfolg garantiert. Gerade in der Betriebswirtschaftslehre als angewandter Wissenschaft ist nämlich darauf zu achten, daß sich diese nicht nur auf eine gute, d. h. in sich konsistente und gut begründete Theorie abstützen kann, sondern daß sie auch eine praxisorientierte, d. h. realitätsnahe Theorie zur Verfügung gestellt bekommt, die umsetzbar ist.

Im folgenden soll deshalb auf das Verhältnis zwischen der Betriebswirtschaftslehre und der Unternehmungsethik eingegangen und die Konsequenzen dargelegt werden, die sich aus dieser Analyse ergeben. In einem ersten Abschnitt wird in einer kurzen historischen Betrachtung auf die unternehmungsethischen Aspekte in der bisherigen Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre eingegangen, damit die gegenwärtige Beziehung zwischen der Betriebswirtschaftslehre und der Unternehmungsethik besser verstanden werden kann. Anschließend wird in Abschnitt 3 das Wissenschaftsverständnis erläutert, das man einer modernen Betriebswirtschaftslehre – und somit auch der Unternehmungsethik als Teilgebiet der Betriebswirtschaftslehre – im Sinne einer angewandten Wissenschaft zugrunde legen muß. In Abschnitt 4 werden die Schlußfolgerungen gezogen sowie einige Thesen aufgestellt, die sich aus den gemachten Darlegungen ergeben. Ein weiterer Abschnitt 5 schließlich versucht zu zeigen, wie eine mögliche Perspektive einer angewandten Unternehmungsethik aussehen könnte. In einem letzten Abschnitt 6 schließlich werden einige wichtige Punkte festgehalten, die es im Zusammenhang mit einer angewandten Unternehmungsethik zu beachten gilt.

2. Unternehmungsethische Aspekte in der Betriebswirtschaftslehre – eine historische Betrachtung

Versucht man, entweder den heutigen Stand der Unternehmungsethik als Teilgebiet der Betriebswirtschaftslehre oder zumindest den Einbezug unternehmungsethischer Aspekte in die Betriebswirtschaftslehre zu verstehen, so ist ein kurzer historischer Rückblick sehr aufschlußreich, denn die gegenwärtigen betriebswirtschaftlichen Ansätze können ihre Wurzeln bzw. Herkunft nicht verleugnen, auch wenn sie vielleicht in einem modernen Kleide daherkommen. Wir beschränken uns

¹ Vgl. dazu z. B. *Ruh* 1994, S. 138, der in diesem Zusammenhang von einer tiefgreifenden Störung des menschlichen Tätigkeitshaushaltes und von vielfältigen Widersprüchen spricht.

bei unseren Ausführungen auf die wichtigsten Ansätze bzw. Vertreter der Betriebswirtschaftslehre sowie deren zentrale Aussagen zu unserer Fragestellung.²

2.1 Eugen Schmalenbach

Grundlegend für die Betrachtung betriebswirtschaftlicher Probleme ist für Schmalenbach die *Idee der Wirtschaftlichkeit*, die das allgemeine Prinzip der möglichst sparsamen Mittelverwendung beinhaltet.³ Dabei habe die Betriebswirtschaftslehre allerdings nicht dem Gewinnstreben – Schmalenbach spricht von „Profitmacherei“ – zu dienen, sondern sich damit auseinanderzusetzen, wie Produkte mit größerer Ökonomie, d. h. Wirtschaftlichkeit, hergestellt werden können (Schmalenbach 1970, S. 494).

Bei der Formulierung des Wirtschaftlichkeitsprinzips betont Schmalenbach, daß es sich bei der Wirtschaftlichkeit um eine *Gemeinwirtschaftlichkeit* handle: Der Betrieb als „Organ der Gemeinschaft hat das wirtschaftliche Optimum im Sinne der Gemeinschaft“ zu erstreben. Der Sinn seiner Lehre sei deshalb „lediglich zu erforschen, wie und auf welche Weise der Betrieb *seine gemeinwirtschaftliche Produktivität* beweist“ (Schmalenbach 1926, S. 94). Damit wird die *ethisch-normative* Ausrichtung dieses Ansatzes ersichtlich. Darauf basierend unterscheidet Schmalenbach zwischen einem privatwirtschaftlichen und einem gemeinwirtschaftlichen Nutzen bzw. Gewinn. Der erstere ist schlecht und parasitär, wenn er nicht einer gemeinwirtschaftlich wichtigen Leistung entspringt, der letztere gut und ethisch gerechtfertigt. Deshalb interessiert Schmalenbach (1926, S. 85) nur der gemeinwirtschaftliche Nutzen bzw. der Betrieb als ein Organ der Gemeinschaft und nicht der Betrieb als Erwerbsanstalt. Und dies ist genau der Grund, warum Schmalenbach nicht mehr von einer Privatwirtschaftslehre, sondern nur noch von einer *Betriebswirtschaftslehre* sprechen will.

2.2 Wilhelm Rieger

Im Mittelpunkt der Betrachtung der Unternehmung steht bei Rieger die *Idee der Rentabilität*. Damit wird deutlich, daß Rieger genau jenen Punkt hervorhob, gegen den Schmalenbach vehement ankämpfte: die Unternehmung als reine „Geldfa-

² Es handelt sich um die Wegbereiter der Betriebswirtschaftslehre (Eugen Schmalenbach, Wilhelm Rieger, Heinrich Nicklisch) sowie jene betriebswirtschaftlichen Ansätze, denen im Sinne von Kuhn (1978) paradigmatischer Charakter zukommt, nämlich den faktortheoretischen von Gutenberg, den entscheidungsorientierten von Edmund Heinen sowie den systemorientierten von Hans Ulrich.

³ Gemeint ist offenbar eine innerbetriebliche Wirtschaftlichkeit (Kostenwirtschaftlichkeit), d. h. die Ausweitung der Differenz zwischen Kosten und Erlösen durch Minderung der Kosten bei gegebener Ausbringung.

brik“, die allein auf das Gewinnstreben ausgerichtet ist. Rieger begründet seine Forderung damit, daß es für den Unternehmer nur ein Ziel geben kann, nämlich das der Gewinnerzielung. „Wer dem Unternehmer das Gewinnprinzip als Leitmotiv nimmt, macht ihn steuerlos; er hat in unserer Wirtschaft keinen anderen Maßstab für die Richtigkeit und Zweckmässigkeit seines Handelns“ (Rieger 1959, S. 77). Damit ist es für Rieger irreführend, „von der Versorgung des Marktes als Zweck der Unternehmung zu sprechen.“ Und beinahe ironisch fügt er bei: „Man ist versucht, zu sagen: Die Unternehmung kann es leider nicht verhindern, daß sie im Verfolgen ihres Strebens nach Gewinn den Markt versorgen muß“ (Rieger 1959, S. 47).

Darüber hinaus wandte sich Rieger gegen jegliche normativen Aussagen in der Wissenschaft. Er kritisiert den Normativismus, weil es nicht angehe, „der Wirtschaft Vorschriften zu machen, was sie tun sollte. Vielmehr gilt es, die Zustände so wie sie sind, möglichst vorurteilslos zu untersuchen und mit der äußersten Sachlichkeit zu schildern – gleichgültig, ob wir sie billigen oder nicht“ (Rieger 1959, S. 44). Auf diesem Hintergrund ist es verständlich, daß er auch jegliche „Anleitungen und Rezepte zum praktischen Handeln“ ablehnt (Rieger 1959, S. 73), wie sie gerade von Schmalenbach für die Betriebswirtschaftslehre postuliert worden sind.

2.3 Heinrich Nicklisch

Nicklisch gilt als einer der profiliertesten Vertreter einer ethisch-normativen Wissenschaft (Schanz 1988, S. 68). Er ist der Überzeugung, daß es die Aufgabe der Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft sei, Normen für wirtschaftliches Handeln aus allgemeingültigen ethischen Grundwerten abzuleiten und die Wirtschaft in den sich daraus abgeleiteten Idealzustand zu überführen. Es überrascht deshalb nicht, daß er eine allgemeine philosophische Ethik entwickeln wollte, auf der er sein Werk aufbauen konnte. Es tat dies insbesondere mit seinem Werk „Der Weg aufwärts! Organisation“ (Nicklisch 1920). Ausgangspunkt seiner Gedanken ist der Mensch mit seinen Bedürfnissen, die befriedigt werden sollen. Darauf basierend entwickelte Nicklisch ein Menschenbild, welches das Individuum als geistiges Wesen mit den Grundbedürfnissen nach Erhaltung, Gestaltung und Freiheit zeigt.

Den Vorstellungen Nicklischs war allerdings keine große Resonanz beschieden, was auch nicht erstaunlich ist. Denn einerseits vermochte diese auf Intuition (Nicklisch spricht von innerer Erfahrung) begründete Ausrichtung mit ihren zahlreichen metaphysischen Spekulationen keine neue wissenschaftliche Konzeption zu vermitteln, welche der betriebswirtschaftlichen Forschung gar einen neuen Paradigmakandidaten im Sinne von Kuhn (1978), d. h. ein neues Forschungskonzept, zur Verfügung gestellt hätte. Auf der anderen Seite wich dieses von Nicklisch gefundene Idealbild so stark von der Realität ab, daß die Kluft zwischen Ideal und Wirklichkeit von vornherein als unüberwindbar erscheinen mußte.

2.4 Faktortheoretischer Ansatz (Erich Gutenberg)

Anfangs der fünfziger Jahre veröffentlichte Erich Gutenberg seinen Ansatz, der die Basis für ein neues betriebswirtschaftliches Wissenschaftsprogramm bilden sollte, das als erstes und „klassisches“ Paradigma der Betriebswirtschaftslehre angesehen werden kann. Aus methodologischer Sicht liegen in Anlehnung an *Jehle* (1973, S. 82f) dem Wissenschaftsprogramm Gutenbergs folgende Postulate zugrunde:

- Die Betriebswirtschaftslehre ist als ein *wertfreies* Forschungsunternehmen zu betreiben. Damit wendet sich Gutenberg insbesondere gegen ethisch-normative Forschungsprogramme, weil diese intersubjektiv nicht nachprüfbar Aussagen zulassen und sich somit als nicht wissenschaftlich auszeichnen.
- Es soll eine *reine* Theorie der Betriebswirtschaftslehre entwickelt werden. Praxisbezogene Forschung sei zwar grundsätzlich erwünscht, dürfe aber auf keinen Fall den theoretischen Bestrebungen im Wege stehen.
- Die betriebswirtschaftliche Forschung sei vorzugsweise im Sinne *empirisch-realistischer* Erkenntnisprogramme zu strukturieren.
- Die Betriebswirtschaftslehre soll als eine *nomothetische* Wissenschaft, d. h. eine Wissenschaft, die nach (allgemeingültigen) Gesetzen sucht und Gesetze formuliert, verstanden werden.
- Im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Forschungsbemühungen soll in erster Linie die *hypothetisch-deduktive Methode* zum Zuge kommen, d. h. ein Verfahren, bei dem aus allgemeinen Aussagen spezielle Sätze abgeleitet werden.

Gutenberg ist es mit diesen Postulaten ohne Zweifel gelungen, ein an naturwissenschaftlichen Maßstäben ausgerichtetes Programm und ein systematisches Aus-sagensystem aufzustellen, das die Betriebswirtschaftslehre als eine eigenständige Disziplin mit einem eigenem Erkenntnisobjekt (Produktivitätsbeziehung zwischen Faktorinput und -output) konstituierte. Allerdings muß auch die Kehrseite dieses Erfolges gesehen werden, die darin besteht, daß Gutenberg nur eine ganz bestimmte Klasse von Fragestellungen herausgegriffen und wissenschaftlich untersucht hat. *Schanz* (1988, S. 75) spricht in diesem Zusammenhang von der Abgeschlossenheit der Betriebswirtschaftslehre Gutenbergs, welche sowohl für den praktischen Nutzen wie auch für den theoretischen Fortschritt hinderlich war. Dieses Wissenschaftsverständnis von Gutenberg führte deshalb letztlich zu einer Aus-sparung sozial- bzw. verhaltenswissenschaftlicher Fragestellungen. Gerade jene betriebswirtschaftlichen Funktionen, in denen ethische Probleme besonders häufig auftreten (Marketing, Organisation, Unternehmungsführung,⁴ Personal), wurden

⁴ Zwar veröffentlichte Gutenberg 1962 aufgrund der Entwicklung der Managementlehre in den USA ein Buch zur Unternehmungsführung und Organisation. Er gibt aber deutlich zu verstehen, daß es nach seiner Auffassung keine wissenschaftliche Lehre von der Unternehmungsführung geben kann, daß vielmehr nur einzelne Fragen einer wissenschaftlichen Behandlung zugänglich sind (*Gutenberg* 1962, Vorwort).

dadurch besonders vernachlässigt. Diese eingeschränkte Sichtweise war sicher einer der maßgebenden Gründe dafür, daß es zu einer – zumindest teilweisen – Ablösung des Gutenbergschen Paradigmas kam.

2.5 Entscheidungsorientierter Ansatz (Edmund Heinen)

Wie der Name bereits verrät, stehen bei diesem Ansatz die betriebswirtschaftlichen Entscheidungen im Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses. Neu war allerdings nicht die Tatsache, daß sich die Betriebswirtschaftslehre mit Entscheidungen befaßt, sondern vor allem die Art und Weise, *wie* sie Entscheidungen und *welche* Entscheidungen sie untersucht (Heinen, 1969, S. 208). Wesentlich ist dabei „die grundlegende Unterscheidung in *Ziel-* und *Mittelentscheidungen*. Im Rahmen der *Ziel-* oder *Zielsetzungsentscheidungen* wird festgelegt, welche Ziele durch die betriebswirtschaftliche Betätigung zu erreichen sind. Die *Mittel-* oder *Zielerreichungsentscheidungen* bestimmen dagegen, auf welche Weise die gesetzten Ziele zu verwirklichen sind“ (Heinen, 1985, S. 22). Damit kommt neu der *Zielforschung* eine große Bedeutung zu. Während die ältere Betriebswirtschaftslehre die Zielbildung nicht zum Gegenstand ihrer Forschung machte und die Ziele als vorgegeben in Form von Axiomen einführte, zeigt Heinen, daß die betriebswirtschaftlichen Ziele das Ergebnis von Entscheidungen sind.

Schließlich stellt sich die Frage, ob der entscheidungsorientierte Ansatz im Rahmen seiner Gestaltungsaufgabe nicht selber Wertungen vornimmt und normative Aussagen macht. Heinen erkennt, daß die Abgabe von Lösungsvorschlägen für bestehende oder denkbare Probleme bei der Erfüllung der Gestaltungsaufgabe Aussagen mit vorschreibendem Charakter zur Folge hat; solche Gestaltungsempfehlungen haben Aufforderungscharakter. Er bestreitet aber, daß die Betriebswirtschaftslehre damit Werturteile abgibt. Sie geht lediglich von tatsächlich (in der betrieblichen Realität) beobachtbaren Zielen aus und zeigt auf, welche Maßnahmen notwendig sind, um diese Ziele zu erreichen. Deshalb ist die Abgabe von Werturteilen nicht erforderlich, denn es wird darauf verzichtet, „neben Empfehlungen zur Erreichung bestimmter Ziele auch Empfehlungen über zu verfolgende Ziele, etwa auf Grund der ethischen Einstellung des Forschers, zu geben“ (Heinen, 1969, S. 208). Damit wird verständlich, daß Heinen seine entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre einerseits als *wertfrei* bezeichnet, andererseits als *praktisch-normativ* oder *quasi-normativ*. Mit letzterer Umschreibung will er sich von einer bekenntend-normativen oder ethisch-normativen Betriebswirtschaftslehre abgrenzen, wie sie zum Beispiel Heinrich Nicklisch vertreten hat.⁵

⁵ Vgl. dazu die Ausführungen in Abschnitt 2.3.

2.6 Systemorientierter Ansatz (Hans Ulrich)

Ausgehend von einer systemischen Betrachtung sind Unternehmungen Teil eines übergeordneten Systems. H. Ulrich (1981, S. 299) betont aber, daß diese „nicht nur Teil der materiellen, sondern ebenso der geistigen Sphäre der Gesellschaft, der Welt des Denkens und Fühlens, von menschlichen Werten, Bedeutungen und Urteilen sind“. Dies hat zur Folge, daß sich die Unternehmung gesellschaftlichen Normen und Wertvorstellungen anzupassen hat. Für ein langfristig erfolgreiches Führen ist deshalb eine Management-Philosophie notwendig. Diese hat die Wertvorstellungen klarzulegen, auf welchen das unternehmerische Handeln beruht. Dieser Aspekt wurde im St. Galler Management-Modell, das von H. Ulrich Ende der sechziger Jahre begründet worden war, in neuerer Zeit von Bleicher mit dem St. Galler Management-Konzept nochmals verstärkt berücksichtigt.⁶

Im Rahmen seines Unternehmungskonzeptes des St. Galler Management-Modells formulierte H. Ulrich auch ein *soziales Konzept*. Ausgehend von der sozialen Verantwortung der Unternehmung liegt der Sinn dieses Konzeptes darin, „den Rahmen dieser sozialen Verantwortung abzustecken und ihn mit eigenen Zielvorstellungen und Verhaltensgrundsätzen auszufüllen“ (H. Ulrich 1987, S. 146). H. Ulrich betont aber, daß es sich nicht nur um eine Übernahme und somit Anpassung an die Umwelt handeln darf. Die Unternehmung kommt „nicht darum, eine *eigene Moral* zu entwickeln, die ihr auch eine Beurteilung der mannigfaltigen und teilweise kontroversen Anforderungen erlaubt, die an sie gestellt werden“ (H. Ulrich 1987, S. 148).

Aufgrund der Tatsache, daß die Unternehmung einerseits in die menschliche Gesellschaft eingebettet ist, andererseits sich auch auf ihre eigenen Mitarbeiter ausrichten muß, unterscheidet H. Ulrich ein externes und ein internes soziales Konzept. Im *externen sozialen Konzept* geht es „um die Bestimmung von Zielen und Verhaltensnormen, welche die Befriedigung von gesellschaftlichen, jedoch weder im leistungs- noch im finanzwirtschaftlichen Konzept bereits erfaßten Bedürfnissen bezwecken“ (H. Ulrich 1987, S. 148). Es handelt sich dabei um eine eigenständige Zielkategorie, die in ethischen und gesellschaftlichen Werten wurzelt.⁷ Grundlage eines *internen sozialen Konzeptes* bilden die Ansprüche der Mitarbeiter

⁶ Vgl. dazu Bleicher (1991) und insbesondere sein Werk „Normatives Management. Politik, Verfassung und Philosophie des Unternehmens“ (1994).

⁷ Ein solches Konzept könnte nach H. Ulrich (1987, S. 157) wie folgt aussehen: „Das Unternehmen hat in erster Linie dafür zu sorgen, daß es seine wirtschaftliche Funktion ohne Schädigung seiner Umwelt erbringt. Es unterstützt die Bestrebungen des Staates um eine sinnvolle Wirtschafts- und Sozialpolitik und tritt, wo dies ohne Einmischung in die Angelegenheiten anderer Staaten möglich ist, für demokratische und freiheitliche Problemlösungen ein. Es paßt sich den Sitten und Gebräuchen in seinen Absatzländern an, bemüht sich aber auch aktiv, einer hohen Geschäftsmoral zum Durchbruch zu verhelfen. Es unterstützt im Rahmen des ihm finanziell und personell Möglichen die Institutionen seiner Umwelt bei der Lösung gesellschaftlicher Probleme, ohne sich damit Kompetenzen in nicht-wirtschaftlichen Angelegenheiten aneignen zu wollen.“

an die Unternehmung. Ausgehend vom Postulat, daß die Unternehmung einen Beitrag zur Humanisierung der Arbeit zu leisten hat, besteht das grundlegende Ziel in „Anerkennung, Schutz und Förderung des Selbstwertes jedes Mitarbeiters“ (H. Ulrich 1987, S. 157).

Zusätzlich unterscheidet H. Ulrich im Rahmen des externen sozialen Konzeptes verschiedene gesellschaftliche Lebensbereiche. In unserem Zusammenhang interessiert insbesondere der Bereich „Ethik und Religion“, zu dem H. Ulrich bemerkt (1987, S. 152): „Hier geht es um die außerordentlich heiklen Fragen von Ethik, Moral, religiösen und weltanschaulichen Überzeugungen. Restriktiv wird sich die Unternehmung darauf festlegen, daß sie selbst keine allgemein anerkannten moralischen Gebote verletzen und die religiösen Überzeugungen anderer achten will.“

In späteren Schriften wird diese ethische Orientierung noch deutlicher, wenn H. Ulrich die Unternehmung als ein menschliches System in drei Ebenen aufteilt, um alle Probleme der Lenkung, Gestaltung und Entwicklung dieser Systeme erfassen zu können (vgl. Abb. 1). Neben einer materiellen und funktionellen Ebene steht die Sinn-Ebene. Auf dieser erscheint die Unternehmung als „ein in die Gesellschaft eingegliedertes, menschlichen Zwecken dienendes System, als ein Teil der menschlichen Kultur“ (H. Ulrich 1988, S. 186). Hier „bedeutet Management wertorientiertes Denken und Handeln. Zwecke und Ziele des Systems sind nicht mehr vorgegeben, sondern sind zu diskutierende und zu bestimmende Größen.“

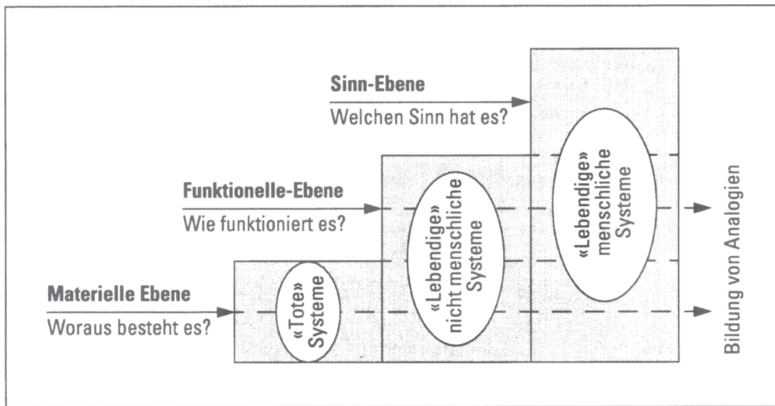


Abb. 1: Dimensionen sozialer Systeme (H. Ulrich 1988, S. 185)

Zusammenfassend kann mit Brauchlin (1984, S. 474) gesagt werden, daß der von H. Ulrich in die Betriebswirtschaftslehre eingeführte und von ihm weiterentwickelte Systemansatz die Möglichkeit bietet, mit verschiedenen Nachbardisziplinen zusammenzugehen, „nicht zuletzt auch mit der Soziologie, der Politologie und der Ethik.“ Allerdings bleibt es bei der Möglichkeit des Einbezugs der Ethik. Wie

dies konzeptionell und vor allem inhaltlich erreicht werden soll, läßt H. Ulrich noch weitgehend offen.

2.7 Schlußfolgerungen

Aufgrund der bisherigen Betrachtungen der einzelnen betriebswirtschaftlichen Ansätze, die auch heute noch die Betriebswirtschaftslehre in ihren Grundgedanken stark beeinflussen, lassen sich einige Vermutungen anstellen, warum sich keine stärkere Berücksichtigung ethischer Aspekte in der Betriebswirtschaftslehre durchgesetzt hat.

Lange Zeit glaubte man, daß die *Identität einer Wissenschaft* dadurch gefunden oder sogar gegeben war, daß es ein eindeutiges Kriterium gäbe, mit dem ein bestimmtes Problem einem spezifischen Forschungsgebiet zugeordnet werden kann. In Anlehnung an *Kuhn* (1978) könnte man sogar sagen, daß mit Hilfe dieses Kriteriums erst die Probleme gefunden, d. h. erkannt werden konnten. Man kann sich natürlich fragen, warum dieses Kriterium so wichtig ist und ihm gerade in der Betriebswirtschaftslehre soviel Aufmerksamkeit gewidmet worden ist. Aus der Geschichte der Betriebswirtschaftslehre können zwei Gründe herausdestilliert werden:

1. Durch ein solches Identitätsprinzip wird ein Fachgebiet inhaltlich konstituiert, d. h. es bildet die Grundlage für die zukünftige Forschung, die Lehre und die Anwendung in der Praxis.⁸
2. Das Fachgebiet nimmt eine eigene Identität an. Eine solche wird vor allem dann wichtig, wenn man sich gegenüber anderen Fachgebieten abgrenzen will oder muß, um seine Eigenständigkeit und somit seine Existenzberechtigung zu beweisen bzw. zu rechtfertigen.

Gerade der zweite Punkt war für die Betriebswirtschaftslehre von eminenter Bedeutung, um sich als eigenständiges und wissenschaftliches Gebiet vor allem gegenüber der Volkswirtschaftslehre abgrenzen und an den Hochschulen etablieren zu können. Das klassische Identitätsprinzip der Betriebswirtschaftslehre stellte lange Zeit (und zum Teil auch noch heute) die reine Gewinnmaximierung dar. Damit hatte man ein formales Kriterium gefunden, das dem Fachgebiet eine eigene Identität gab und sich – sozusagen als positiver Nebeneffekt – (scheinbar) der Normativität entzog und damit auch die „Wissenschaftlichkeit“ des Faches unterstrich. Daraus ergab sich aber eine *eindimensionale Betrachtung* unternehmerischer Probleme. Die Betriebswirtschaftslehre hat sich zwar als eigenständiges Gebiet klar abgegrenzt, allerdings zu einem sehr hohen Preis, nämlich dem Preis von sehr beschränkten Aussagen (und somit letztlich auch der Praxisferne) sowie der negativen Auswirkungen, die mit einem reinen, meist kurzfristigen Gewinndenken und -streben verbunden sind.

⁸ Vgl. dazu *Thommen* 1986, S. 32 f.

Es stellt sich auch die Frage, warum sich die normativ-ethischen Ideen früherer Betriebswirtschaftler wie Schmalenbach und Nicklisch nicht durchgesetzt haben. *Küpper* (1988, S. 319) glaubt die Gründe darin zu sehen, daß das von Schmalenbach entwickelte Konzept der Gemeinwirtschaftlichkeit an seiner inneren kosten-theoretischen Widersprüchlichkeit gescheitert ist, da die von jenem vorgeschlagenen Techniken zur Bilanzierung und Kostenrechnung nämlich nicht zur Gemeinwirtschaftlichkeit führen, wie sich dies Schmalenbach eigentlich vorgestellt hatte.⁹ Die Aussagen von Nicklisch (und anderen Vertretern) waren hingegen zu idealistisch und zu wenig auf praktische Probleme bezogen. Zudem handelte es sich mehr um bekennende Worte als um ein theoretisch begründetes Konzept. Im Falle Nicklischs – ausgerechnet des nachhaltigsten Vertreters einer ethisch-normativen Betriebswirtschaftslehre – kam noch dazu, daß er den nationalsozialistischen Auffassungen erlegen ist (*Küpper* 1988, S. 319). Unter diesem Aspekt ist es nicht erstaunlich, daß sich der Ansatz von Gutenberg durchsetzen konnte, der sich stark gegen einen normativen Bezug der Betriebswirtschaftslehre wandte und auch sämtliche betriebswirtschaftlichen Probleme mied, die von ihrer Natur her eine normative Dimension aufwiesen.

Erst mit dem systemtheoretischen Ansatz wurden die Grundvoraussetzungen geschaffen, um ethische Aspekte einzubeziehen. Die Unternehmung ist Teil eines Systems (Gesellschaft, Natur). Als Element eines solchen übergeordneten Systems hat sie einerseits auf die Auswirkungen ihres Handelns auf die anderen Systemelemente zu achten und andererseits die Bedürfnisse und Ansprüche dieser anderen Elemente zu berücksichtigen, um langfristig zusammen mit diesen (gut) existieren zu können. Es bleibt allerdings offen, auf welche Art und Weise dies zu realisieren ist. Dazu ist eine Klärung des Wissenschaftsverständnisses einer modernen Betriebswirtschaftslehre, aber auch einer modernen Unternehmungsethik notwendig.

3. Interpretation der Betriebswirtschaftslehre und Unternehmungsethik als angewandte Wissenschaft

Die Betriebswirtschaftslehre hat als Erfahrungsobjekt bzw. als Forschungsgegenstand immer die Unternehmung bzw. die Wirtschaft. Sie hat deshalb letztlich auch die Aufgabe, bei der Entwicklung und Gestaltung dieses Ausschnittes der Realität in irgendeiner Form mitzuwirken.¹⁰ Man spricht in diesem Zusammenhang von einem Wissenschaftsverständnis, das als angewandte oder als anwendungsorientierte Wissenschaft bezeichnet wird. Darunter können in Anlehnung an

⁹ Vgl. dazu auch *Schneider* 1987, S. 141 f.

¹⁰ In welcher Form dies zu geschehen hat, bleibt damit noch offen. Vgl. dazu z. B. *H. Ulrich* 1984, S. 180, der vier mögliche Arten von Aussagen unterscheidet, nämlich inhaltliche Lösungen, Lösungsverfahren, Gestaltungsmodelle und Regeln zur Entwicklung von Gestaltungsmodellen.

H. Ulrich solche Tätigkeiten verstanden werden, die im wesentlichen darauf ausgerichtet sind, mit Hilfe von Erkenntnissen der theoretischen oder Grundlagenwissenschaften sowie der Erfahrung der Praxis Problemlösungen (Regeln, Modelle, Verfahren) für praktisches Handeln zu entwickeln (H. Ulrich 1984, S. 200). Anwendungsorientierte Wissenschaft weist dabei einen eigenständigen Charakter auf und unterscheidet sich damit in wesentlichen wissenschaftstheoretischen Merkmalen sowohl von den Grundlagenwissenschaften als auch von der unternehmerischen Praxis. Sie ist aber untrennbar mit diesen verbunden und liegt zwischen der Grundlagenforschung und der Praxis eingebettet.

Ohne eine vollständige oder völlig hinreichende Begründung und Abgrenzung zu geben, sollen in Anlehnung an H. Ulrich (1984, S. 202f.) einige wichtige Aspekte angewandter Forschung hervorgehoben und durch Abgrenzung von den Grundlagenwissenschaften verdeutlicht werden:

1. *Problementstehung*: Probleme der Grundlagenforschung entstehen im Theoriezusammenhang und werden in der Wissenschaft selbst aufgeworfen. Sie betreffen die Frage nach der Gültigkeit von allgemeinen Hypothesen, Gesetzen und Theorieentwürfen. Probleme der angewandten Forschung stammen demgegenüber aus der Praxis und entstehen somit außerhalb der Wissenschaft. Im Vordergrund steht die *Relevanz* einer Problemlösung für das betriebliche Handeln und Gestalten. Nicht die Gültigkeit von Hypothesen und ganzen Theorien sind das zu bearbeitende Problem, sondern die Anwendbarkeit und Wirksamkeit von Modellen und Regeln für wissenschaftsgeleitetes Verhalten in der Praxis.
2. *Problembetrachtung*: Die von der anwendungsorientierten Forschung aufgegriffenen Probleme aus der Praxis lassen sich nicht nach den genau abgegrenzten Disziplinen der Grundlagenwissenschaften klassifizieren. Lediglich in den Grundlagenwissenschaften gibt es nur psychologische, soziologische, ökonomische usw. Probleme. Die Probleme des handelnden Menschen sind aber a-disziplinär, d. h. sie haben mit der (historisch bedingten) Einteilung der Grundlagenwissenschaften in verschiedene Disziplinen nichts zu tun. Angewandte Forschung ist daher ihrem Wesen nach *interdisziplinär*. Dies ermöglicht eine *mehrdimensionale* Betrachtungsweise des zu untersuchenden praktischen Problems.
3. *Wissenschaftsziel*: Die empirische Grundlagenforschung will die bestehende betriebliche Wirklichkeit beobachten, analysieren, abbilden und mit Hilfe von allgemeinen Theorien erklären. Damit hofft sie, die Wirklichkeit besser zu erklären als bestehende Theorien und diese zu modifizieren, zu ergänzen und letztlich ihre Gültigkeit zu erhöhen. Anders die anwendungsorientierte Forschung, welche die Wirklichkeit nicht erklären, sondern verändern, gestalten und lenken will. Sie zielt auf den Entwurf einer neuen, einer „besseren“ Wirklichkeit. Aus dieser Grundeinstellung zur Wirklichkeit wird auch das Regulativ wissenschaftlicher Forschung deutlich. Die Grundlagenforschung läßt sich von der Wahrheit und Allgemeingültigkeit wissenschaftlicher Aussagen leiten, während die anwendungsorientierte Forschung den *Nutzen* der entworfenen Mo-

delle und Regeln für die Praxis zum Ausgangspunkt macht. Demzufolge steht bei ersterer Allgemeingültigkeit, Bestätigungsgrad, Erklärungskraft und Eleganz von Theorien im Vordergrund, bei letzterer hingegen die aus der Praxis stammenden *Nutzenkriterien* wie Leistungsgrad, Zuverlässigkeit, universelle Anwendbarkeit usw. der gefundenen Problemlösungen.

4. *Werturteile*: Bei einer rein wissenschaftlichen Ableitung von Handlungsanweisungen an die Praxis muß der Wissenschaftler selbst keine Wertungen vornehmen. Er überläßt es dem Praktiker zu bestimmen, welche Ziele er erreichen will und welche Ereignisse herbeigeführt werden sollen. Gibt er trotzdem Empfehlungen an den Praktiker ab, welche Ziele dieser verfolgen soll, so macht er dies nicht als Wissenschaftler, sondern in seiner Eigenschaft als Privatperson oder als privater Unternehmensberater. Damit bleibt die Wertfreiheit der Wissenschaft unangetastet. Diese Sichtweise ist aber für angewandte Wissenschaft nicht haltbar. Die Gestaltung der Wirklichkeit anhand von Nutzenkriterien der Praxis hat zur Folge, daß dauernd – implizit oder explizit – Werturteile gefällt werden müssen, welche der Forscher als Vertreter einer solchen Wissenschaft ständig anwendet und anwenden muß. Eine wertfreie anwendungsorientierte Wissenschaft wäre für die Praxis wertlos und würde somit ihr Wissenschaftsziel gar nie erreichen. Allerdings muß und darf der Forscher diese Nutzenkriterien nicht einfach übernehmen, sondern muß sie kritisch hinterfragen.
5. *Implementierung*: Bei den Grundlagenwissenschaften wird der Implementierungsaspekt ausgeklammert bzw. die wissenschaftliche Arbeit hört spätestens – meistens aber früher – nach Abgabe von Handlungsanweisungen auf. Ihre Umsetzung ist technisch-handwerklicher Natur und muß deshalb der Praxis zugeordnet werden. Da diese durch rein sprachlogische Transformation aus bestätigten Hypothesen (Gesetzen) abgeleitet worden sind, können sie nicht falsch sein. Führen sie aber trotzdem nicht zum gewünschten Erfolg, so liegt dies nicht an den Handlungsanweisungen, sondern daran, daß die entsprechenden Situationsbedingungen nicht geschaffen worden sind. Offen bleibt dabei aber die Frage, auf welche Art und Weise die Situationsbedingungen geschaffen werden können, damit diese Handlungsanweisungen zum angestrebten Ereignis oder Zustand führen werden. Für den Praktiker ist es nämlich oft weniger schwierig, mit Hilfe theoretischer Erkenntnisse auf dem Papier zu *formulieren*, was er erreichen will, als das Gewollte in der betrieblichen Wirklichkeit zu *realisieren*. So mag es zwar schwierig sein, eine gute Unternehmenskultur oder Organisationsstruktur empirisch zu umschreiben und Handlungsanweisungen daraus abzuleiten, unverhältnismäßig schwieriger wird es aber sein, eine solche Kultur oder Organisationsstruktur erfolgreich zu implementieren.
6. *Evaluation der Problemlösung*: Am Schluß des Forschungsprozesses sollte untersucht werden, inwiefern die Problemlösung zur Problembewältigung beigetragen hat, unabhängig davon, ob der Forscher in die Problemlösung direkt involviert war oder nicht. Daraus wird der Nutzen für die Praxis ersichtlich sowie

die Zweckmäßigkeit und der Erfolg der Forschung; zudem können wichtige Schlüsse für zukünftige Forschungsarbeiten gezogen werden.

Abb. 2 zeigt einen zusammenfassenden Überblick über die Abgrenzung angewandter Forschung von den Grundlagenwissenschaften.

Wissenschaft Merkmale	Theoretische Wissenschaften	Angewandte Wissenschaften
Entstehung der Probleme	in der Wissenschaft selbst	in der Praxis
Art der Probleme	disziplinär	a-disziplinär
Forschungsziele	Theorieentwicklung und -prüfung Erklären der bestehenden Wirklichkeit	Entwerfen möglicher Wirklichkeiten
Angestrebte Aussagen	deskriptiv wertfrei	normativ wertend
Forschungsregulativ	Wahrheit	Nützlichkeit
Fortschrittskriterien	Allgemeingültigkeit Bestätigungsgrad Erklärungskraft Prognosekraft von Theorien	praktische Problemlösungs- kraft von Modellen und Regeln

Abb. 2: Unterschiede zwischen theoretischen und anwendungsorientierten Wissenschaften (H. Ulrich 1988, S. 177)

Ein solches Wissenschaftsverständnis angewandter Forschung muß auch auf die Unternehmungsethik übertragen werden können, falls die Unternehmungsethik im Sinne einer angewandten Wissenschaft verstanden werden soll. Diese hat von den Problemen der Wirklichkeit in ihrer gesamten Komplexität auszugehen. Sie darf auch keine zu enge Abgrenzung des betrachteten Systems vornehmen. Eine solche Problemorientierung bedeutet deshalb, daß eine Reduktion auf ein einfaches Bild oder das Treffen vereinfachter Annahmen – wie dies beispielsweise mit dem Bild des Homo oeconomicus geschehen ist – vermieden werden muß.

Leider hat sich aber gerade die vorherrschende Wissenschaftstheorie trotz der hohen gesellschaftlichen Relevanz der anwendungsorientierten Forschung schwer mit dieser getan und sich nicht dazu durchringen können, diese als eigenständigen Bereich zu behandeln und zu anerkennen. Im Vordergrund stehen deshalb vor allem die Probleme und Grundfragen der reinen oder theoretischen Wissenschaften, deren oberstes Ziel das Streben nach objektiver allgemeingültiger Erkenntnis ist. Viele Anhänger eines solchen Wissenschaftsverständnisses sind der Überzeugung, daß diese Postulate für jede Art von Wissenschaft Gültigkeit haben und haben sollen. Würde dies allerdings zutreffen, so würden keine wesentlichen forschungsme-

thodologischen Unterschiede zwischen angewandter und theoretischer Forschung bestehen. Die theoretische Forschung oder Grundlagenforschung nimmt für sich sogar in Anspruch, daß sie – wie der Name bereits zum Ausdruck bringt – die Grundlage für anwendungsorientierte Forschung bilde, ja mit Grundlagenforschung sich praktisch zwangsläufig auch anwendungsorientiertes Wissen ergäbe. Dies hat dazu geführt, daß anwendungsorientierte Forschung als zweitrangig betrachtet und einem technisch-handwerklichen Bereich der Praxis zugeordnet sowie letztlich als unwissenschaftlich und damit als wissenschaftsunwürdig bezeichnet wurde.

Gerade diese Auffassung vom unselbständigen Charakter der angewandten Wissenschaften ist aber nach *H. Ulrich* (1984, S. 171 ff.) weitgehend verantwortlich für die zahllosen und nicht mehr akzeptierbaren Fehlleistungen des als wissenschaftlich fundiert bezeichneten Handelns:

„Sie ist es, die dem Wissenschaftler ein moralisches Alibi gibt, wenn er persönlich Umweltzerstörung und Produktion von Atomwaffen beklagt, strebt er doch nach bestem Wissen und Gewissen nach objektiver Erkenntnis; was die Praktiker damit machen, dafür ist er nicht zuständig und verantwortlich. Damit möchte ich nicht sagen, daß es nicht auch Wissenschaftler gibt, die schwer an diesem Problem der Verantwortung tragen; wesentlich in unserem Zusammenhang ist, daß es nicht als ein wissenschaftliches, sondern als ein moralisches Problem gesehen wird. Eine Verdrängung anderer Art findet statt, wenn auf drängende Fragen des Praktikers nach der Anwendbarkeit seiner Theorien der Wissenschaftler leichthin antwortet: ‚Wissen Sie, es gibt bekanntlich nichts Praktischeres als eine gute Theorie‘“ (*H. Ulrich* 1984, S. 171 ff.).

Falls der eigenständige Charakter angewandter Forschung in der Unternehmungsethik bejaht wird, ergeben sich daraus scherviegender Konsequenzen, wie sie im nächsten Abschnitt 4, insbesondere in These 1, dargelegt werden.

4. Schlußfolgerungen – Thesen

Im folgenden sollen aufgrund der historischen Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre sowie eines angewandten Wissenschaftsverständnisses einige Schlußfolgerungen gezogen und Thesen skizziert werden, welche das Verhältnis zwischen der Betriebswirtschaftslehre und der Unternehmungsethik beleuchten und Wege eines sinnvollen Zusammengehens zur Beeinflussung und Gestaltung wirtschaftspraktischer Fragen – und damit auch gesellschafts- oder lebenspraktischer Fragen im allgemeinen – aufzeigen sollen.

4.1 These 1:

Die Unternehmungsethik hat sich vor allem mit der Begründung ethischer Kriterien beschäftigt und den Implementierungsaspekt weitgehend vernachlässigt. Unternehmungsethik hat aber auch die Funktion einer angewandten Wissenschaft.

Der Unternehmungsethiker macht es sich zu leicht, wenn er unmoralisches Verhalten in der Wirtschaft nur dem Unternehmer (Manager) oder der Wirtschaft als ganzes (Wirtschaftssystem) zuschreiben würde. Man könnte nämlich genauso gut argumentieren, daß es dem Unternehmungsethiker nicht gelungen ist, im Sinne einer angewandten Wissenschaft der Praxis zu zeigen, wie unternehmungsethisches Verhalten auch tatsächlich realisiert werden könnte. Unter einem solchen Gesichtswinkel würde sich die relevante unternehmungsethische Fragestellung bzw. die relevanten unternehmungsethischen Fragestellungen stark verändern. Dazu nur einige Stichworte:

- Wie verhält es sich mit der *Effektivität* eines ethischen Ansatzes, wenn seine Qualität nicht nur daran gemessen wird, welchen theoretischen (ethischen) Ansprüchen er zu genügen vermag, sondern welches seine Wirksamkeit in der Wirtschaftspraxis ist? Man mißt also plötzlich nicht mehr „nur“ den Input, sondern auch den Output. Im Vordergrund steht der praktische Nutzen, stehen aber auch methodische und didaktische Überlegungen.
- Abzuklären wäre beispielsweise auch das *Diffusionspotential* eines Ansatzes. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die wichtige Frage, inwiefern unternehmungsethisches Verhalten in der *Management-Aus- und -Weiterbildung* überhaupt vermittelt werden kann und wenn ja, auf welche Art und Weise.¹¹
- Welche Rahmenbedingungen sind zu schaffen, welches sind die *optimalen Voraussetzungen*, um ein unternehmungsethisches Verhalten zu erzeugen? Wie können diese Voraussetzungen geschaffen werden? Wir gelangen damit zu allgemeinen Fragen der Unternehmungsführung und der Organisationsentwicklung, im speziellen zu Fragen der Unternehmungsstrategie, -struktur und kultur, des Führungsstils, der Planung und Kontrolle usw.¹²
- Es ist abklären, welches überhaupt die *Probleme der Praxis* im Zusammenhang mit der Realisierung von ethischem Verhalten sind. Folgende Fragen – die sich gerade auch im Gespräch mit Praktikern immer wieder ergeben – können beispielsweise gestellt werden:
 - Welche Rolle spielt der Zeitdruck bei Entscheidungen mit unternehmungsethischen Aspekten?
 - In welchem Ausmaß (nicht nur „ob“!) spielen Kosten- und Gewinnüberlegungen bei unternehmungsethischen Entscheidungssituationen eine Rolle?

¹¹ Vgl. dazu die Ausführungen in Thommen 1994.

¹² Vgl. dazu z. B. Löhr 1991, Osterloh 1994, Schreyögg 1994, Thommen 1994.

- Sind es mangelnde Fähigkeiten oder fehlender Wille, die zu unethischem Verhalten führen?
- Ist es die fehlende Sensibilisierung, die den Manager unternehmungsethische Fragen nicht erkennen läßt? Handelt er mit anderen Worten „amoralisch“ und nicht „unmoralisch“?
- Gibt es nicht aus der Erfahrung Normen und Werte, die sich in der Praxis bewährt haben, d. h. zu einem guten und gelingenden Leben beigetragen haben?¹³
- Auf welcher *Problemebene* (Individual-, Unternehmungs-, Branchen-/Verbands- oder Systemebene) sollten unternehmungsethische Probleme angegangen werden?

Diese Überlegungen sowie ein angewandtes Wissenschaftsverständnis, wie es in Abschnitt 3 dargelegt worden ist, führen dazu, daß sich die Unternehmungsethik – unabhängig davon, ob es sich um ein Fachgebiet der Betriebswirtschaftslehre oder der Ethik handelt – in zwei Teilgebiete aufteilt, die zwar eng miteinander verknüpft sind, aber doch als eigenständig, d. h. mit einem eigenen Problembereich, zu betrachten sind. Während es einer *theoretischen Unternehmungsethik* um die Übertragung der allgemeinen Ethik auf die Betriebswirtschaftslehre¹⁴ und somit um die Begründung vernünftiger ethischer Kriterien für ein wirtschaftliches Handeln geht, stehen bei einer *praktischen oder angewandten Unternehmungsethik* Fragen der Realisierung bzw. Implementierung im Vordergrund.¹⁵ Letzterer geht es um das Entwickeln von anwendbaren Konzepten und Instrumenten, die unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen, d. h. unter Berücksichtigung der effektiven Probleme bzw. Voraussetzungen unternehmerischen Handelns, erarbeitet werden.¹⁶

¹³ Vgl. dazu *Ruh* 1994, S. 63, der umgekehrt argumentiert, daß grundlegende ethische Normen „in sich menschheitsgeschichtliche und religiöse Erfahrungen über gelingendes Leben und gegebene Grenzen“ enthalten. Vgl. auch *Ruh* 1991, S. 240.

¹⁴ Oft wird in diesem Zusammenhang von angewandter Ethik gesprochen, weil es um die Anwendung der allgemeinen Ethik auf wirtschaftliche Probleme geht. Damit wird aber suggeriert, daß es sich auch um eine praxisorientierte Ethik im Sinne anwendungsorientierter Forschung handle, wie sie in diesem und in Abschnitt 3 dargelegt worden ist. Vgl. dazu z. B. *Pieper* 1985, S. 16: Ethik „wird durch Anwendung allgemeiner ethischer Prinzipien auf bestimmte Lebens- und Handlungsbereiche zu einer speziellen, ‚konkreten‘ Ethik, die den Unbedingtheitsanspruch der Moralität im Zusammenhang mit der Moral einer einzelnen Handlungswissenschaft auslegt.“

¹⁵ Damit wird eine weitergehende Sichtweise einer angewandten Wissenschaft postuliert, wie dies bei vielen Autoren der Fall ist, die ebenfalls eine Problem- und Handlungsorientierung verfolgen wollen, die aber damit nur eine Realorientierung, nicht aber den Implementierungsaspekt umfassen. Vgl. z. B. *Enderle* 1988, S. 49 ff.

¹⁶ Zu beachten ist, daß es sich nicht in erster Linie um die vorgegebenen Rahmenbedingungen (sog. systemimmanente Sachzwänge) handelt, denn diese müssen aus unternehmungsethischer Sicht vielfach hinterfragt werden.

4.2 These 2:

Gewinn – Schreckgespenst für den Unternehmungsethiker und den Unternehmer – oder wo liegt das eigentliche Problem? Das traditionelle Identitätsprinzip der (theoretischen) Betriebswirtschaftslehre muß entmystifiziert werden.

Äußert man sich zur Beziehung zwischen Betriebswirtschaftslehre und Unternehmungsethik, so kommt man nicht darum herum, auch einige Worte über den unternehmerischen Gewinn zu verlieren, steht er doch oft im Mittelpunkt der gegenwärtigen unternehmungsethischen Diskussionen sowohl in der Wissenschaft als auch in der Praxis. Da dieses Thema in der Literatur aber schon stark behandelt worden ist und die Positionen mehr oder weniger klar sind¹⁷ (d. h. aber nicht unbedingt akzeptiert sind), sollen an dieser Stelle einige Aspekte aus *unternehmerischer* Sicht (aber damit wissenschaftlich nicht uninteressanter – im Gegenteil!) eingebracht werden, die die Perspektive ein bißchen verändern oder das Schwergewicht ein wenig verlagern mögen.

Erstens soll festgehalten werden, daß es die Gewinnmaximierung nur auf dem Papier gibt. Es handelt sich dabei um ein mathematisches Verfahren, bei dem – ausgehend von bestimmten mathematischen Funktionen und bestimmten Prämissen – ein maximal möglicher Gewinn berechnet wird. In der Praxis wird man dagegen keinen Unternehmer finden, der seinen maximalen Gewinn prognostizieren kann, ja nicht einmal im nachhinein feststellen kann, ob er einen maximalen Gewinn erzielt hat. Dieser ist nämlich Resultat einer Vielzahl von unternehmerischen Entscheidungen und externen Einflußfaktoren, die weder abgeschätzt werden können noch bekannt sind – vor allem auch nicht in ihrem Zusammenspiel. Auf diesem Hintergrund läßt sich auch ein sogenannter angemessener Gewinn schlecht bestimmen. Es handelt sich auch hier oft nur um ein Schlagwort, das in der Praxis wenig Aussagekraft hat. Sinnvoller wäre eine Diskussion, in der beispielsweise auf die einzelnen Einflußfaktoren der Preisbestimmung eingegangen würde.

Zweitens ist der Gewinn als solcher (und nicht der maximale Gewinn) *Voraussetzung*, um in einem marktwirtschaftlichen System erfolgreich zu sein. Er übernimmt in diesem Zusammenhang verschiedene Funktionen, auf die nicht näher eingegangen werden kann (z. B. Reservefunktion für schlechte Zeiten, Bewahrung der Unabhängigkeit, Erhaltung der Wettbewerbskraft durch Selbstfinanzierung der notwendigen Investitionen). Inwiefern allerdings ein marktwirtschaftliches System ethischen Kriterien zu genügen vermag, ist eine andere Frage und hat nicht oder *nicht in erster Linie* mit der Gewinnerzielung zu tun, wie dies in einem nächsten Punkt erläutert wird. Zudem erscheint es ohnehin gewagt zu sein, *die* (reine) Marktwirtschaft ethischen Kriterien zu unterwerfen – dies kann höchstens mit den konkret feststellbaren Ausprägungsformen der Marktwirtschaft gemacht werden (und diese sind in der Realität sehr vielfältig).

¹⁷ Für eine Gegenüberstellung verschiedener Positionen, insbesondere jener von *Steinmann/Löhr* und *P. Ulrich*, vgl. *Homann/Blohme-Drees* 1992, S. 168 ff.

Drittens ist zwischen dem *Sachziel* bzw. der Sachaufgabe und dem *Formalziel* einer Unternehmung zu unterscheiden. Ersteres beinhaltet die eigentliche Bedürfnisbefriedigung des Kunden (oder allgemein der Anspruchsgruppen), das zweite die Frage, welche Sachaufgaben aus der Vielzahl der möglichen Sachaufgaben wahrgenommen werden sollen. Beim zweiten Kriterium handelt sich damit um ein (formales) Auswahlkriterium, das nicht als einziges, aber – wie gezeigt worden ist – als ein sehr wichtiges im marktwirtschaftlichen System angesehen werden kann. Aus ethischer Sicht ist aber die eigentliche unternehmerische Sachaufgabe viel relevanter, denn der effektiv resultierende Gewinn ergibt sich vollständig aufgrund des Inhaltes der Sachaufgabe (z. B. welche Produkte hergestellt werden) und der Art und Weise, wie die Sachaufgabe erledigt worden ist (z. B. Arbeitsbedingungen, ökologische Belastung). Hier gilt es deshalb aus unternehmungsethischer Sicht anzusetzen, indem es den entsprechenden unternehmerischen Handlungsspielraum festzusetzen gilt (vgl. Abb. 3).

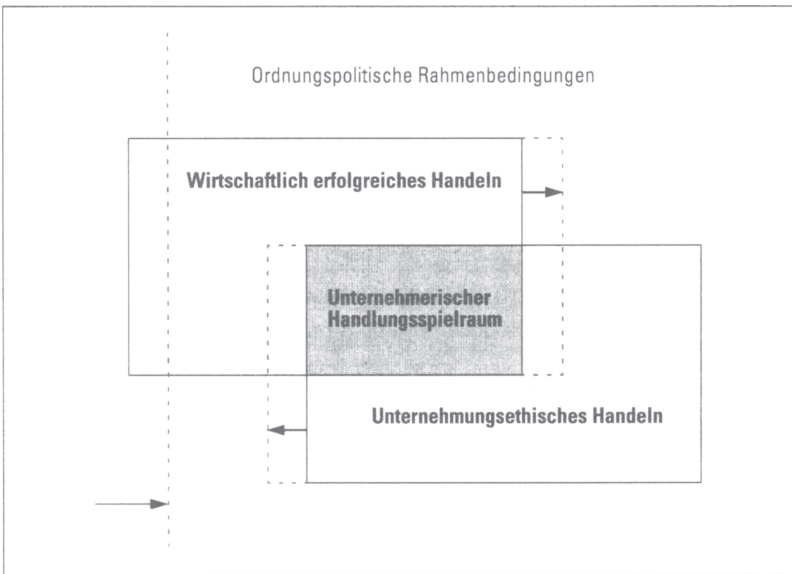


Abb. 3: Unternehmungsethischer Handlungsspielraum (Thommen 1993, S. 105)

Aufgrund dieser Überlegungen spielt es keine oder nur eine untergeordnete Rolle, ob man die unternehmungsethische Position von *P. Ulrich* oder diejenige von *Steinmann/Löhr* einnimmt. Ob man nämlich die Unternehmungsethik als Korrektiv für den Konfliktfall (vgl. z. B. *Steinmann/Löhr* 1987, S. 308) betrachtet oder ob man für die vollständige Rekonstruktion des normativen Fundamentes des be-

triebswirtschaftlichen Rationalprinzips plädiert (vgl. z. B. P. Ulrich 1990), sollte zum gleichen Ergebnis führen, wie Abb. 4 zeigt. In beiden Fällen wird man sich in Handlungsfeld 1 bewegen. Allerdings sind – und hier bestätigen sich die bereits geäußerten Befürchtungen – mit dem Ansatz von Steinmann/Löhr sehr viel mehr Gefahren (aus unternehmungsethischer Sicht) verbunden, insbesondere besteht die Gefahr, daß man in Handlungsfeld 2 abrutscht. Somit wäre unter dem spezifischen Blickwinkel der Wirksamkeit oder der Risikominimierung dem Ansatz von P. Ulrich der Vorrang zu geben.¹⁸

	Moral	moralische Handlungen	unmoralische Handlungen
Gewinn			
gewinnorientierte Handlungen		Handlungsfeld 1	Handlungsfeld 2
nicht gewinnorientierte Handlungen		Handlungsfeld 3	Handlungsfeld 4

Abb. 4: Moral- und Gewinnorientierung

Interessant sind in diesem Zusammenhang auch empirische Studien, die auf den Zusammenhang zwischen finanziellem Erfolg bzw. Gewinnorientierung und sozialer Verantwortung eingehen. Erwähnenswert ist insbesondere eine neuere Studie von *Collins/Porras* (1995) über die erfolgreichsten, als visionär bezeichneten Unternehmen, die mehr als 50 Jahre alt sind und die auf eindrückliche Weise den Mythos widerlegen, daß die erfolgreichsten Unternehmungen in erster Linie nach einer Gewinnmaximierung streben. In Wirklichkeit verfolgen diese Unternehmen „ein ganzes Bündel von Zielen, und das ‚Geldmachen‘ ist nur eines davon und nicht einmal unbedingt das wichtigste. . . . Und doch erwirtschafteten die visionären Unternehmen paradoxerweise einen höheren Gewinn als die stärker gewinnorientierten Vergleichsunternehmen“ (*Collins/Porras* 1995, S. 18).

4.3 These 3:

Die Betriebswirtschaftslehre hat sich wieder vermehrt mit ihren normativen Grundlagen auseinanderzusetzen und damit zu einem vernünftigen (wirtschaftlichen) Leben beizutragen.

Die Betriebswirtschaftslehre als wissenschaftliche Disziplin darf nicht nur zu einer technischen Wissenschaft oder gar zu einer reinen Technik verkümmern. Sie hat sich zurückzubedenken auf den Inhalt des Begriffes Wissenschaft. Wissenschaft

¹⁸ Unter Anwendung anderer Kriterien – vgl. dazu die Ausführungen in Abschnitt 4.1 – könnte man durchaus zu anderen Resultaten kommen.

bedeutet nämlich nicht oder nicht nur eine Methode, d. h. eine besondere Form der Wissensbildung (Theorie- und Modellbildung), oder eine Institution, sondern stets auch eine Idee, eine konkrete Lebensform.¹⁹ Bei dieser zweiten Interpretation handelt es sich sogar um die ursprüngliche Bedeutung des Begriffes Wissenschaft. So sprach die griechische Philosophie ausdrücklich vom „bios theoretikos“, vom theoretischen Leben, und nicht von Theorie, die das wissenschaftliche Subjekt aus reinem Selbstzweck betreibt. Theorie ist demnach eine allgemeine, das Leben betreffende Orientierung. Damit braucht es aber ein *Orientierungswissen*, ein handlungsleitendes Wissen, wenn nicht allein Fragen, was wir tun *können*, sondern auch Fragen, was wir tun *sollen*, beantwortet werden sollen.²⁰

Doch was bedeutet diese Ausrichtung für die Betriebswirtschaftslehre bzw. für die Unternehmungsethik, in deren „Kompetenzbereich“ diese Frage einer vernünftigen Orientierung fällt?

Die Betriebswirtschaftslehre hat sich lange Zeit nur mit dem Verfügungswissen auseinandergesetzt. Dieses Wissen ist ein Wissen um Ursachen, Wirkungen und Instrumente. Es handelt sich um ein technisches Wissen, ein reines Fachwissen, das uns sagt, was wir tun können. Es paßt ins Weltbild unserer Gesellschaft, die sich lange Zeit – und zum Teil auch heute noch – der Illusion hingegeben hat, daß durch den technologischen Fortschritt alles machbar geworden ist. Im Vordergrund steht die *entscheidungslogische (technische) Rationalität*, die mit der Aufforderung „Handle vernünftig bei gegebenen Zielen!“ verbunden ist. Es handelt sich um ein rein formales Rationalprinzip, das sich als formales Kriterium der – zumindest direkten – normativen Frage entziehen konnte und damit auch einer scheinbaren „Unwissenschaftlichkeit“. Denn Wertungen im Objektbereich wurden lange Zeit aus der Wissenschaft ausgeschlossen, wie dies bereits in Abschnitt 2 dargelegt worden ist.²¹ Notwendig ist deshalb eine *ethische Rationalität*,²² die dem Wort „ratio“, d. h. Vernunft, auch gerecht wird: „Überlege, ob deine gewählten Ziele auch tatsächlich vernünftig sind.“ Diese Rationalität fragt danach, ob die Ziele bei Einzelentscheidungen im Gesamtinteresse des Entscheidenden und der Betroffenen liegen. Es handelt sich somit um eine inhaltliche Rationalität.

Leider wird das entscheidungslogische Rationalprinzip oft als „ökonomisches“ Prinzip bezeichnet. Damit wird der Anschein erweckt, es handle sich beim ökonomischen

¹⁹ Die folgenden Gedanken sind in Anlehnung an *Mittelstrass* 1989.

²⁰ Es fragt sich in diesem Zusammenhang sogar, ob dabei nicht auf die extreme wissenschaftliche Methodik der Action Research (vgl. dazu *Probst/Raub* 1995) zurückgegriffen werden muß, um zu „vernünftigen“ Resultaten zu kommen.

²¹ Dies ist übrigens auch ein Phänomen der Unternehmungsethik selber. Normative Ansätze sind verpönt, man flüchtet sich ins Reich des Formalen und damit ein Stück weit auch in die Unantastbarkeit, aber auch die Verantwortungslosigkeit. Man entzieht sich im wahrsten Sinn des Wortes der Verantwortung, weil man nämlich nicht mehr (inhaltlich) antworten will auf die Frage nach einem vernünftigen Leben. (Zum Begriff Verantwortung vgl. die Ausführungen in Abschnitt 5.)

²² Diese Rationalität wird in der Regel als Zweckrationalität bezeichnet.

mischen Prinzip um eine rein entscheidungslogische Rationalität, was allerdings keineswegs zutrifft. Durch diese Vermischung des formalen Rationalprinzips als entscheidungslogisches Prinzip mit einem inhaltlichen ökonomischen Prinzip als Zielkriterium lebte die Betriebswirtschaftslehre sogar in der Illusion, sich an einem „vernünftigen“ Rationalitätskriterium zu orientieren, das wertfrei ist (Thommen 1991). Aus diesem Grunde bietet sich einerseits mit der Unternehmungsethik gerade die Chance, den normativen Aspekt der Wissenschaft (wieder) in die Betriebswirtschaftslehre zu integrieren, andererseits mit dieser Integration auch die Unternehmungsethik wieder auf die lebenspraktischen Fragen und Probleme von Unternehmungen und der Wirtschaft zurückzuführen. Denn offensichtlich sind auch in der Betriebswirtschaftslehre (wie auch in der Volkswirtschaftslehre) zwei Disziplinen separiert worden (oder besser gesagt, gar nie richtig zusammengewesen), die von der Lebenspraxis und damit von der Sache her zusammengehören, aufgrund der historischen Entwicklung (Disziplinenvielfalt, Abgrenzungsbemühungen, Eigenständigkeit) sich aber nicht gefunden haben bzw. gar nicht haben finden können. Diese Integration bzw. „Disziplin(en)losigkeit“ hat aber nicht nur über zusätzliche Lehrstühle in Unternehmungsethik zu erfolgen, sondern hat sich auch in den Lehrplänen und somit in der Lehre und der „Grundlagen“literatur zur Betriebswirtschaftslehre zu manifestieren, um zu ihrer vollen Wirksamkeit zu gelangen. Dies ist aber bis heute weitgehend ausgeblieben.

5. Perspektive einer praxisorientierten Unternehmungsethik

Im folgenden soll skizziert werden, welches – auf der geistigen Grundlage des systemorientierten Management und der Diskursethik – der Ausgangspunkt einer angewandten Unternehmungsethik sein könnte. Insbesondere soll auch durch eine Interpretation der unternehmerischen Verantwortung ein formaler Bezugsrahmen gegeben werden.

5.1 Glaubwürdigkeit der Unternehmung als Ausgangspunkt

Betrachtet man die Unternehmung im Sinne des systemorientierten Ansatzes als Teilsystem eines übergeordneten gesellschaftlichen Systems,²³ so kann die Legitimation gesellschaftlicher Ansprüche an die Unternehmung in zweifacher Hinsicht erfolgen.²⁴ Erstens sind praktisch alle Menschen sowohl unmittelbar als auch mittelbar in irgendeiner Art und Weise von wirtschaftlichem Handeln betroffen. Neben vielen positiven Aspekten stehen dabei aus unternehmungsethischer Sicht die negativen Auswirkungen (negative externe Effekte) unternehmerischen Handelns

²³ Vgl. dazu auch die Ausführungen in Abschnitt 2.6.

²⁴ Die folgenden Ausführungen sind Thommen (1993) entnommen.

im Vordergrund. Die *Betroffenheit* wird damit zu einem zentralen Kriterium. Zweitens stellt sich die Frage, welche Unternehmungen aus gesamtgesellschaftlicher Perspektive überhaupt einen sinnvollen Beitrag zu einem guten und vernünftigen gesellschaftlichen Leben im allgemeinen und zum Wirtschaftsleben im speziellen zu leisten vermögen. Diese Frage ist nicht zuletzt deshalb berechtigt, weil sowohl dieses übergeordnete gesellschaftliche System als Ganzes als auch einzelne Teilsysteme (Gruppen) nicht nur vom wirtschaftlichen Handeln betroffen sind, sondern weil diese auch die Produktionsfaktoren als Voraussetzung für das wirtschaftliche Handeln zur Verfügung stellen. Dafür wird in der Regel eine Entschädigung oder ein Gegennutzen erwartet. Problemlos ist dabei die Entschädigung der klassischen Produktionsfaktoren Kapital, Arbeitsleistung oder maschinelle Anlagen, die von einzelnen Gruppen (Kapitalgeber, Mitarbeiter, Lieferanten usw.) zur Verfügung gestellt werden und die in der Regel über den Markt abgegolten werden. Problematisch wird es hingegen bei jenen Gütern, die nicht einzelnen Gruppen, sondern dem System als Ganzem gehören. Zu denken ist beispielsweise an Wasser, Luft, Bodenschätze und Pflanzen. Diese kollektiven Güter, die einst als freie Güter bezeichnet worden sind, weil sie in praktisch beliebiger Menge zur Verfügung standen und deshalb auch keinen Preis und keinen Markt hatten, werden immer mehr zu knappen Gütern, über die nicht mehr frei verfügt werden kann. Denn der Einsatz dieser Güter bedeutet nicht nur einen Gebrauch, sondern führt häufig zu einem Verbrauch, d. h. zu einem endgültigen Untergang. Daraus läßt sich für die Gesellschaft als Eigentümerin dieser Güter das Recht ableiten, über deren Verwendung mitbestimmen zu können.

Doch wer darf diese kollektiven Güter benutzen, und unter welchen Bedingungen werden sie den Unternehmungen von der Gesellschaft zur Verfügung gestellt? Eine Analogie zum Produktionsfaktor Kapital scheint an dieser Stelle nützlich zu sein, indem man sich fragt, unter welchen Bedingungen ein Kreditgeber (Bank) einen Kredit vergibt. Dies ist wohl dann der Fall, wenn der Kreditgeber davon überzeugt ist, daß der Kreditnehmer das Geld gewinnbringend einsetzen wird, so daß er nicht nur sein Geld, sondern darüber hinaus auch eine angemessene Verzinsung erhalten wird. Der Kreditgeber muß deshalb abklären, ob der Kreditnehmer die dazu notwendigen fachlichen Fähigkeiten sowie die charakterlichen Eigenschaften besitzt, oder mit anderen Worten, ob er sich als *kreditwürdig* erweist.

Überträgt man diesen Gedanken nun auf kollektive Güter wie zum Beispiel Luft oder Wasser, so wird die Benutzung dieser „Produktionsfaktoren“ nur dann gewährt, wenn sie auch sinnvoll eingesetzt werden, das heißt, wenn die Gesellschaft als Ganzes davon einen Nutzen hat. Solche kollektiven Güter werden deshalb nur solchen Unternehmungen gegeben, die durch die Befriedigung gesellschaftlicher Ansprüche einen Nutzen garantieren können und somit das Vertrauen verdienen. In diesem Sinne müssen diese Unternehmungen ebenfalls „kreditwürdig“ sein, wobei der Kredit nicht in Form von Geld, sondern in Form von Luft, Wasser, Rohstoffen usw. gegeben wird. Deshalb sprechen wir auch nicht von der Kreditwürdigkeit, sondern von der Glaubwürdigkeit. Man glaubt der Unternehmung, daß sie der

überlassenen Produktionsfaktoren würdig ist, weil sie diese aufgrund ihrer gesellschafts- und naturorientierten Denkhaltung sowie ihrer fachlichen Fähigkeiten sinnvoll (vernünftig) einsetzen wird. Die *Glaubwürdigkeit* wird damit zum eigentlichen *Leitmotiv* und *Beurteilungskriterium unternehmerischen Handelns*.

Die Glaubwürdigkeit wird sich bei einer lebensbejahenden und zukunftsgerichteten Denkweise sowie einer nicht zu engen sinnvollen Systemabgrenzung auf sämtliche in Frage kommenden Anspruchsgruppen beziehen, also insbesondere auf

- die unmittelbaren Geschäftspartner (Mitarbeiter, Kapitalgeber, Lieferanten usw.),
- die mittelbar und unmittelbar betroffenen gesellschaftlichen Gruppen oder deren Vertreter (z. B. Aktivistengruppen),
- die Natur in ihren vielfältigen Erscheinungsformen (z. B. Pflanzen, Tiere, Wasser, Luft),
- die zukünftigen Generationen, denen ebenfalls ein Recht auf ein gutes Leben zukommt.

Aufgrund dieser Überlegungen läßt sich eine Interpretation der unternehmerischen Verantwortung vornehmen, aus der ein einfacher formaler Bezugsrahmen abgeleitet werden kann.

5.2 Interpretation der unternehmerischen Verantwortung aus der Sicht einer praxisorientierten Unternehmungsethik

Unternehmerisches Handeln unter einer Vernunftperspektive und somit aus der Sicht einer Unternehmungsethik heißt verantwortliches wirtschaftliches Handeln.²⁵ Der Begriff Verantwortung wird damit zum zentralen Ausgangspunkt für unternehmerisches Handeln. Aus diesem Grund soll dieser Begriff zuerst näher analysiert und auf dem Hintergrund der in Abschnitt 5.1 dargelegten Glaubwürdigkeit interpretiert werden.

Für eine Klärung des Wortes Verantwortung gibt eine sprachliche Analyse einige wertvolle Hinweise auf die Bedeutung und den Inhalt dieses Wortes.

- „Worten“ bedeutet „sich im Wort bewegen, reden“.
- Die Vorsilbe „ant“ besagt, daß dieses „reden“ eine Entgegnung auf etwas ist, das den Charakter einer Frage aufweist. Die Frage bzw. Widerrede ist auf den Befragten selbst bezogen, seine Taten und Unterlassungen, seine Einstellungen.
- Der Zusatz „ver“ schließlich meint „ganz, vollständig, bis zum Ende“, aber auch „weg von ... hinein in“.

²⁵ Vgl. dazu z. B. Enderle 1993, S. 156, und Ziegler 1992, S. 57 ff.

In diesem Sinne bedeutet „verantworten“ das Sich-hinein-nehmen in die Entgegnung in Form einer Antwort. Der Befragte setzt sich vollständig mit einer Frage auseinander, die an ihn gestellt worden ist, bis diese beantwortet ist und damit die Fraglichkeit aufgelöst wird, in die der Befragte hineingestellt worden ist.

Diese sprachliche Klärung und die Ausführungen zur Glaubwürdigkeit machen deutlich, daß die Interessen der Anspruchsgruppen nur dann berücksichtigt werden können, wenn der Fragende auch tatsächlich wahrgenommen wird und seine effektiven Fragen beantwortet werden. Dies ist aber nur möglich, wenn die Unternehmung mit ihren möglichen Anspruchspartnern in einen *Dialog* tritt, um die wirklichen Probleme und Bedürfnisse zu erfahren und sich darauf zu einigen, welche Probleme gelöst bzw. welche Bedürfnisse befriedigt werden müssen. Sonst läuft man Gefahr – wie dies Alex Krauer, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats der Ciba einmal sehr treffend gesagt hat –, Fragen zu beantworten, die keiner gestellt hat, während das, was den Menschen wirklich bedrängt, unbeachtet und unbeantwortet bleibt. Dieser Dialog ist wichtig, weil es einerseits die objektive Wirklichkeit nicht gibt und andererseits unterschiedliche Wertvorstellungen und Interessen existieren. Zudem ist der Dialog mit dem positiven (praktischen) Nebeneffekt verbunden, daß er das Verständnis für die Probleme des anderen fördert und damit eine Lösung erleichtert.

Es genügt aber nicht, „nur“ einen Dialog zu führen oder sogar einen verbalen Konsens mit den Anspruchsträgern zu erzielen. Abgesehen von den entsprechenden Ressourcen der Unternehmung (z. B. Menschen, Kapital, Know-how, Informationen) braucht es vor allem geistige Fähigkeiten, d. h. die *Problemlösungsfähigkeit*, um die anstehenden Ansprüche und Probleme, die sich aus dem Dialog mit den Anspruchsgruppen ergeben haben, zu befriedigen bzw. zu bewältigen.

Aufgrund dieser Darlegungen können für den Unternehmer drei Dimensionen der Verantwortung unterschieden werden (Thommen 1991):

1. *Rollen-Verantwortung*: Als Teil einer Gesellschaft übernimmt eine Unternehmung die Aufgabe, bestimmte Bedürfnisse zu befriedigen. Dabei hat sie sich an den Ansprüchen der verschiedenen Interessengruppen zu orientieren. In diesem Sinne hat sie die Verantwortung, d. h. die Fragen und Ansprüche, „*wahrzunehmen*“.
2. *Fähigkeitsverantwortung*: Eine Unternehmung ist verantwortlich für solche Probleme, für die sie auch fähig ist, eine Problemlösung anzubieten. Sie muß also Verantwortung „*übernehmen*“. Sie muß versuchen, aufgrund ihrer Fähigkeiten und Möglichkeiten Lösungen für diejenigen Probleme, die sich aus den Ansprüchen ergeben, zu finden.
3. *Kausale Verantwortung*: Gemäß diesem Aspekt ist eine Unternehmung für ihr eigenes Handeln verantwortlich. Sie „*trägt*“ die Verantwortung für das, was sie getan hat, für die Art und Weise, wie sie ihre Probleme gelöst hat. Sie muß nicht nur die rechtlichen, sondern auch die moralischen Konsequenzen aus ihrem Handeln ziehen. Falls sie zum Beispiel ein Gewässer verschmutzt hat, ist sie

dafür und damit für die sich daraus ergebenden Konsequenzen (z. B. Reinigung, Schadenersatzzahlungen) verantwortlich. Bei der kausalen Verantwortung handelt es sich um eine ex-post-Betrachtung nach dem Verursacherprinzip.

Zusammenfassend zeigt das Schema in Abb. 5 diese drei Verantwortlichkeiten, die ein konkretes Handeln zur Folge haben, nämlich ein kommunikatives und innovatives sowie ein verursachergerechtes Handeln.²⁶ Dieses Schema macht aber auch deutlich, daß die drei Verantwortlichkeiten in einem engen Verhältnis zueinander stehen und die Grundlage der Glaubwürdigkeit einer Unternehmung bilden.

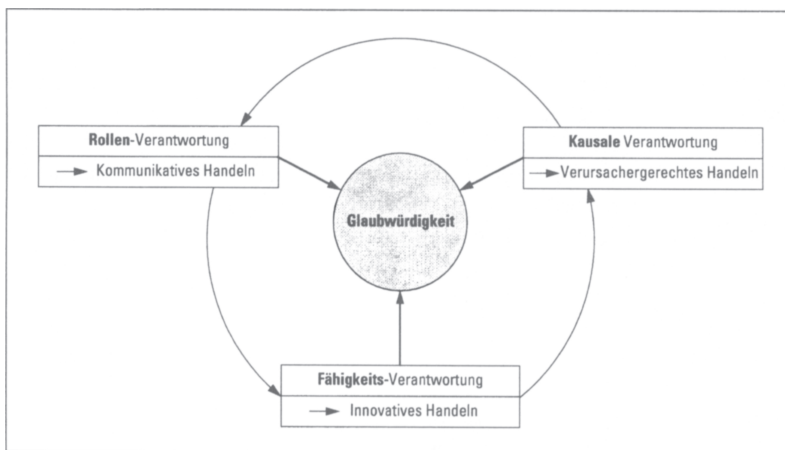


Abb. 5: Kreislauf der unternehmerischen Verantwortung

6. Ausblick

In den vorangehenden Abschnitten wurden einige Überlegungen angestellt, die sowohl für den Ethiker als auch für den Betriebswirtschaftler (und natürlich auch für den Unternehmer) provokativ sein mögen. In diesem letzten Abschnitt sollen deshalb einige Punkte hervorgehoben werden, die das Gesagte verdeutlichen bzw. dazu dienen sollen, Mißverständnisse zu verhindern.

Zuerst ist nochmals mit aller Deutlichkeit zu betonen, daß die dargestellte und geforderte praxisorientierte Betrachtungsweise nichts mit einer Instrumentalisierung der Ethik zu tun hat. Darum darf es auf keinen Fall gehen. Im Gegenteil, die

²⁶ Für eine Darlegung des kommunikativen und innovativen Handelns sei auf *Thommen* (1990, 1993) verwiesen.

Grundfrage der Ethik, nämlich die Frage „nach der Möglichkeit einer guten Moral, d. h. einer solchen, nach der wir gut leben, gerecht handeln und vernünftig über unser Handeln und Leben entscheiden oder urteilen können“ (Schwemmer 1980, S. 592), und die Begründung und Rechtfertigung dieser Moral aus einem Unbedingten (Pieper 1985, S. 56), bleibt unangetastet und bildet sozusagen die geistige Ausgangslage.

Diese Feststellung führt gleich zu einem zweiten wichtigen Punkt: Die Unterscheidung in eine theoretische und eine angewandte (praktische) Unternehmungsethik bedeutet nicht, daß die zweite ohne die erste auskommen kann. Erstere ist Voraussetzung für die zweite; es handelt sich also nicht um ein substitutives, sondern um ein komplementäres Verhältnis.

Mit der Unterscheidung verschiedener Dimensionen der unternehmerischen Verantwortung wird deutlich, daß Unternehmungsethik nicht nur eine Frage des Wollens, sondern vor allem auch des Könnens ist. Dieser triviale Satz scheint gerade für wirtschaftliches Handeln besondere Bedeutung zu haben, weil das innovative Handeln oft eine wichtige Voraussetzung unternehmungsethischen Handelns ist. Für viele unternehmungsethische Probleme braucht es neue innovative Lösungen, die von den Führungskräften nicht nur Ressourcen, Know-how und Informationen, sondern vor allem auch Visionen und Kreativität, oft aber auch – was häufig mit Innovationen, mit Neuem verbunden ist – Mut und Energie abverlangen, um solche Innovationen auch umzusetzen. Gelingt dies jedoch, so zeigt sich in eindrücklicher Weise, wie nahe unternehmerisches Handeln – Innovationen sind wohl eine der charakteristischen Eigenschaften eines Unternehmers – und ethisches Handeln beieinanderliegen. Und dies mag schließlich eine Erklärung dafür sein, warum finanziell besonders erfolgreiche Unternehmungen sich auch durch eine besonders hohe soziale Verantwortung auszeichnen, wie dies beispielsweise in der bereits erwähnten Studie von Collins/Porras (1995) zum Vorschein gekommen ist.²⁷

Dieser letzte Punkt führt nochmals mit aller Deutlichkeit vor Augen, daß eine angewandte praxisorientierte Unternehmungsethik verschiedene *Management-Kompetenzen* verlangt (vgl. Abb. 6). Neben der für die bisherige Betriebswirtschaftslehre typischen Fach- und Methodenkompetenz rücken wegen der notwendigen Berücksichtigung ethischer Gesichtspunkte die Sozial- und die Systemkompetenz immer mehr in den Mittelpunkt. Bei der Sozialkompetenz geht es einerseits um die Entfaltung der eigenen Persönlichkeit als Voraussetzung für selbständiges und selbstbewußtes Handeln und andererseits um die Fähigkeit, in einer Gemeinschaft zu arbeiten, Verantwortung zu übernehmen und als mündiger Mensch an der Entwicklung eines sozialen Systems mitzuwirken. Die Systemkompetenz dient dazu, „einerseits das ganze System Unternehmung und dessen Veränderung über die Zeit zu verstehen und andererseits die Unternehmung in einem größeren Systemzusammenhang zu sehen, um die Einflüsse von der Umwelt auf die Unternehmung

²⁷ Vgl. dazu auch die Ausführungen in Abschnitt 4.2.

und umgekehrt erkennen zu können“ (Thommen 1995, S. 17). Schon diese kurze Umschreibung zeigt, wie wichtig diese beiden Kompetenzen für ein kommunikatives Handeln (im Sinne der Diskursethik) sind.

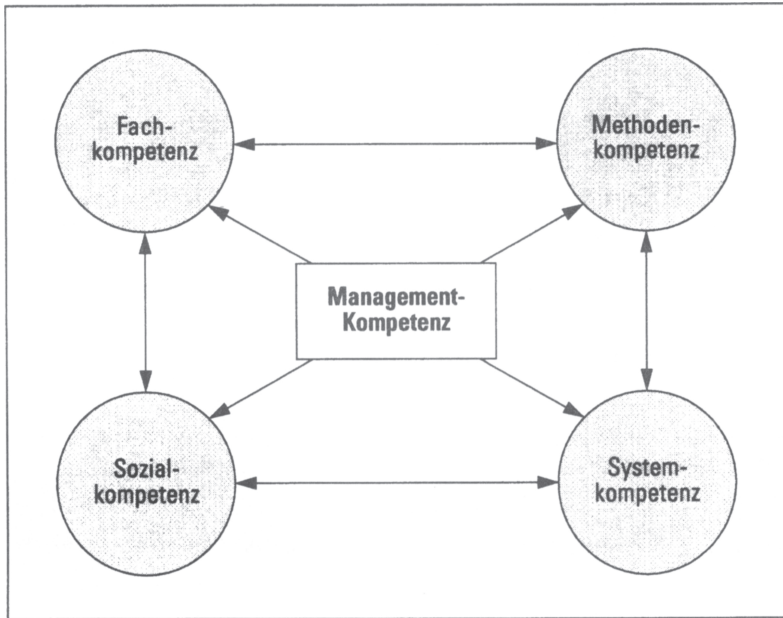


Abb. 6: Management-Kompetenzen (Thommen 1995, S. 18)

Mit diesen letzten Ausführungen konnte nochmals gezeigt werden, daß bei einem angewandten praxisorientierten Wissenschaftsverständnis zwischen der Betriebswirtschaftslehre und der Unternehmungsethik eine enge Beziehung besteht, da eine gegenseitige Abhängigkeit und viele Schnittstellen existieren. Es gilt nun, diese Beziehung durch eine praxis- und ethikgerechte Problemorientierung weiter zu vertiefen und die beiden Gebiete – die primär einer akademischen Einteilung entspringen – zu integrieren.

Literatur

- Bleicher, K.*: Das Konzept Integriertes Management. Das St.Galler Management-Konzept. Frankfurt/New York 1991.
- Normatives Management. Politik, Verfassung und Philosophie des Unternehmens. Frankfurt/New York 1994.
- Brauchlin, E.*: Welt- und Selbstbilder der Betriebswirtschaftslehre. In: Zeitschrift Führung und Organisation. Nr. 8, 1984, S. 470 ff.
- Collins, J.C./Porras, J.I.*: Visionary Companies. Visionen im Management. München 1995.
- Enderle, G.*: Wirtschaftsethik im Werden. Ansätze und Problembereich der Wirtschaftsethik. Stuttgart 1988.
- Handlungsorientierte Wirtschaftsethik. Grundlagen und Anwendungen. Bern/Stuttgart/Wien 1993.
- Heinen, E.*: Zum Wissenschaftsprogramm der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre. In: ZfB, Nr. 4, 1969, S. 20 ff.
- Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 9., verb. Aufl., Wiesbaden 1985.
- Homann, K./Blome-Drees, F.*: Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen 1992.
- Jehle, E.*: Über den Erkenntnisfortschritt und Fortschrittskriterien in betriebswirtschaftlichen Theorien. Stuttgart 1973.
- Kuhn, Th.*: Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen. 3. Aufl., Frankfurt a.M. 1978.
- Küpper, H.-U.*: Verantwortung in der Wirtschaftswissenschaft. In: ZfbF, Nr. 4, 1988, S. 318 ff.
- Löhr, A.*: Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre. Untersuchungen zur theoretischen Stützung der Unternehmenspraxis. Stuttgart 1991.
- Mittelstrass, J.*: Wissenschaft als Lebensform. Reden über philosophische Orientierungen in Wissenschaft und Universität. Frankfurt a.M. 1982.
- Der Flug der Eule. Von der Vernunft der Wissenschaft und der Aufgabe der Philosophie. Frankfurt a.M. 1989.
- Nicklisch, H.*: Der Weg aufwärts! Organisation. Stuttgart 1920.
- Osterloh, M.*: Unternehmensethik und Unternehmenskultur. In: Steinmann, H./Löhr, A. (Hrsg.): Unternehmensethik. Stuttgart 1989, S. 143 ff.
- Pieper, A.*: Ethik und Moral. Eine Einführung in die praktische Philosophie. München 1985.
- Probst, G./Raub, St.*: Action Research. In: Die Unternehmung, Nr. 1, 1995, S. 3 ff.
- Rieger, W.*: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 2., unv. Aufl., Erlangen 1959.
- Ruh, H.*: Argument Ethik. Orientierung für die Praxis in Ökologie, Medizin, Wirtschaft, Politik. Zürich 1991.
- Modell einer neuen Zeiteinteilung für das Tätigsein des Menschen. Strategien zur Überwindung der Arbeitslosigkeit. In: Ruh, H./Schaad, J./Schellenbauer, P./Ulich, E./Würgler, H. (Hrsg.): Arbeitszeit und Arbeitslosigkeit. Zürich 1994, S. 135 ff.

- Schanz, G.: Wissenschaftsprogramme der Betriebswirtschaftslehre. In: Bea, F.X./Dichtl, E./Schweizer, M.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Band 1: Grundfragen. 4. Aufl., Stuttgart/New York 1988, S. 35 ff.
- Schmalenbach, E.: Die Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre. In: ZfbF, 1911/12, S. 304 ff. Wiederabgedruckt in: ZfbF, 1970, S. 490 ff.
- Dynamische Bilanz. 4. Aufl., Leipzig 1926.
- Schneider, D.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 3. Aufl., München/Wien 1987.
- Schreyögg, G.: Implementation einer Unternehmensethik in Planungs- und Entscheidungsprozessen. In: Steinmann, H./Löhr, A. (Hrsg.): Unternehmensethik. Stuttgart 1989, S. 247 ff.
- Schwemmer, O.: Ethik. In: Mittelstrass, J. (Hrsg.): Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie. Band 1. Mannheim/Wien/Zürich 1980, S. 592 ff.
- Steinmann, H./Löhr, A. (Hrsg.): Unternehmensethik. Stuttgart 1989.
- /– Unternehmensethik als Ordnungselement in der Marktwirtschaft. In: ZfbF, 47. Jg., Nr. 2, 1995, S. 143 ff.
- Thommen, J.-P.: Die Lehre der Unternehmungsführung. 2., erw. Aufl., Bern/Stuttgart 1986.
- Glaubwürdigkeit als Grundlage des strategischen Managements. In: Rühli, E./Kulis-Randa, J.S. (Hrsg.): Gesellschaftsbewußte Unternehmungspolitik – Societal Strategy. Bern/Stuttgart 1990, S. 123 ff.
- Die Bedeutung normativer Fragen in der Betriebswirtschaftslehre. In: Die Unternehmung, 45. Jg., Nr. 6, 1991, S. 430 ff.
- Glaubwürdigkeitsstrategie als gesellschaftsorientiertes Verhalten. In: Die Unternehmung, 47. Jg., Nr. 1, 1993, S. 100 ff.
- Der ethische Manager: Illusion oder Aufgabe der Management-Ausbildung? In: Hasenböhler, R./Kiechl, R./Thommen, J.-P. (Hrsg.): Zukunftsorientierte Management-Ausbildung. Zürich 1994, S. 327 ff.
- Management-Kompetenz durch Weiterbildung. In: Thommen, J.-P. (Hrsg.): Management-Kompetenz. Zürich 1995, S. 11 ff.
- Ulrich, H.: Überlegungen zur Managementlehre. In: io Management-Zeitschrift, Nr. 6, 1981, S. 279 ff.
- Unternehmungspolitik. 2. Aufl., Bern/Stuttgart 1987.
- Management. Bern/Stuttgart 1987.
- Von der Betriebswirtschaftslehre zur systemorientierten Betriebswirtschaftslehre. In: Wunderer, R. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre als Management- und Führungslehre. 2. Aufl., Stuttgart 1988., S. 173 ff.
- Ulrich, P.: Wirtschaftsethik auf der Suche nach der verlorenen ökonomischen Vernunft. In: Ulrich, P. (Hrsg.): Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Bern/Stuttgart 1990, S. 179 ff.
- Ziegler, A.: Verantwortungssouveränität. Unternehmensethik heute. Bayreuth 1992.

Vom Nirwana-Ansatz zum überlappenden Konsens: Konzepte der Unternehmensethik im Vergleich

Von Margit Osterloh, Zürich

1. Einleitung

Unternehmens- und Wirtschaftsethik ist innerhalb der Betriebswirtschaftslehre zu einem der meistdiskutierten Themen geworden, nachdem diese sich früher – mit wenigen Ausnahmen – aus der Diskussion um normative und ethische Fragen weitgehend verabschiedet hatte. Dies zeigt die Übersicht von Thommen in diesem Band¹. Inzwischen gibt es unzählige Veröffentlichungen zu diesem Thema, Zeitschriften widmen ihm Sonderhefte, so z. B. das Ergänzungsheft 1/1992 der „Zeitschrift für Betriebswirtschaft“. Es gibt auch eigene Fachzeitschriften, wie z. B. das „Journal of Business Ethics“. Ethik wird auf vielfache Weise in die Lehrprogramme der Universitäten aufgenommen. An zahlreichen amerikanischen Universitäten wird jede Fallstudie auch auf ihren ethischen Gehalt hin bearbeitet².

Dies zeigt, daß Unternehmensethik mittlerweile in der Betriebswirtschaftslehre als anwendungsorientierte Wissenschaft etabliert ist – allerdings ohne daß die konzeptuellen Grundlagen geklärt wären. Dies gilt insbesondere für die im US-amerikanischen Raum verbreiteten „Business Ethics“³. Wie wichtig eine konzeptuelle Fundierung ist, zeigt das Scheitern der sogenannten „ethisch-normativen Betriebswirtschaftslehre“ von Heinrich Nicklisch, auf die auch Thommen (in diesem Band) aufmerksam macht⁴.

Im deutschsprachigen Raum gibt es mindestens drei ausgearbeitete Konzepte der Unternehmens- und Wirtschaftsethik. Diese sind mit den Namen Karl Homann, Horst Steinmann und Peter Ulrich verbunden. Ich werde im folgenden einen kritischen Überblick über alle drei Ansätze geben, auf einige ungelöste Fragen dieser Ansätze aus betriebswirtschaftlicher Sicht aufmerksam machen und entwickeln, in

¹ Vgl. auch die detaillierte Darstellung dieser Entwicklung innerhalb der Betriebswirtschaftslehre bei Löhr (1991).

² Einen Überblick über Fallstudienbearbeitung hinsichtlich ethischer Probleme gibt *Stafelbach* (1994, S. 310 ff.).

³ Dort werden von den Unternehmen zahlreiche Ethikprogramme wie „Code of Ethics“, „Ethic Committees“ oder „Ethic Hot Lines“ realisiert, vgl. *Wieland* (1994).

⁴ Vgl. dazu ausführlich *Löhr* (1991).

welche Richtung die Wirtschaftsethik zu erweitern wäre, um diese Fragen zu beantworten⁵.

Weitgehende *Gemeinsamkeit* besteht zwischen den drei Autoren hinsichtlich der Verwendung der Begriffe Ethik und Ökonomik sowie der Unterscheidung von Wirtschafts- und Unternehmensethik.

Unter *Ethik* wird dabei die theoretische Reflexion und Begründung moralischer Prinzipien verstanden. *Ökonomik* ist die Lehre von der rationalen Wahl zwischen knappen Ressourcen⁶. Damit setzen sich die drei Autoren prinzipiell von einem systemtheoretischen Verständnis ab, welches Thommen (in diesem Band) zugrunde legt⁷. Zum ersten verstehen sie Ökonomik als *Methode* und nicht als ausdifferenziertes Teilsystem der Gesellschaft⁸. Zum zweiten konzipieren sie Ethik als *Begründung* von Prinzipien des richtigen Handelns und nicht bloß als eine explizierende soziologische Theorie der Moral⁹. Ethik ist aus der Sicht dieser Autoren schon deshalb vom systemtheoretischen Ethik-Verständnis zu unterscheiden, weil es in der Systemtheorie keine individuell verantwortlichen Akteure gibt.

Die *Wirtschaftsethik* bezieht sich nach allgemeinem Verständnis auf die Ebene der Wirtschaftsordnung. Hier geht es um die Frage der wirtschaftlichen Rahmenordnung. Demgegenüber wird *Unternehmensethik* auf die Ebene des einzelnen Unternehmens bezogen. Es geht hier um die Frage der ethischen Legitimität unternehmerischen Handelns *innerhalb* einer gegebenen wirtschaftlichen Rahmenordnung.

Der grundsätzliche *Unterschied* zwischen den Konzepten der drei genannten Autoren besteht in der Frage, ob es einen Primat der Ethik über die Ökonomik gibt (Ulrich und Steinmann) oder ob Ethik und Ökonomik als gleichwertig anzusehen sind (Homann). Dahinter stehen Differenzen in der Frage der *Normenbegründung*, der *Normendurchsetzung* und in der Folge davon, welchen Stellenwert die Unternehmensethik gegenüber der Wirtschaftsethik hat.

⁵ Ulrich (in diesem Band) setzt sich ebenfalls vorwiegend mit den Positionen von Steinmann/Löhr und Homann auseinander. Thommen (in diesem Band) bezieht nur die Positionen von Ulrich und Steinmann/Löhr ein.

⁶ Vgl. z. B. als mittlerweile klassisch gewordene Definition L.C. Robbins (1932, S. 15): „Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses“.

⁷ Ohne dies allerdings zu explizieren. Ich unterstelle hier deshalb ein systemtheoretisches Konzept im Sinne von Luhmann.

⁸ Vgl. hierzu Luhmann (1988).

⁹ Im Gegensatz dazu erklärt Luhmann (1989, S. 360): „Die Ethik kann die Moral nicht begründen. Sie findet sie vor, und sie hat es dann mit der Problematik dieses Befundes zu tun“. Moral ist im Sinne Luhmanns ein Code, mit dessen Hilfe die Gesellschaft ausdifferenziert wird. Die Moral arbeitet mit dem Code gut/böse, die Wirtschaft mit dem Code Zahlung/Nichtzahlung. Codes kanalisieren die Resonanz von Systemen auf die Umwelt.

2. Vergleich der unternehmensethischen Konzeptionen von Steinmann/Löhr, Ulrich und Homann

2.1 Normenbegründung: Kognitivistische versus non-kognitivistische Ethik

Die drei Ansätze legen verschiedene Verfahren der Normenbegründung zugrunde, die in der philosophischen Ethik üblicherweise als Kognitivismus und Non-Kognitivismus bezeichnet werden¹⁰.

Der *Non-Kognitivismus* bestreitet die kategorische Begründbarkeit und damit die Möglichkeit einer allgemein verbindlichen Rechtfertigung von Normen. Nach diesem Ansatz lassen sich Normen nicht unabhängig vom faktischen Interesse des Individuums begründen. Normen können deshalb nur den Status eines „hypothetischen Imperativs kluger Interessenwahrung“ (*Kliemt* 1992, S. 92) beanspruchen. Der Non-Kognitivismus steht damit insofern in deutlicher Nähe zur Ökonomik, da er primär konsequenzialistisch argumentiert: Wenn man auf die Erhöhung des rational kalkulierbaren Eigennutzens abstellt, gilt das Handlungsergebnis als moralisches Kriterium. In diesem Falle schlägt die Implementation von Normen auf ihre Geltung durch.

Der ethische *Kognitivismus* hingegen geht davon aus, daß man durch den Gebrauch der Vernunft durchaus einen Zugang zu rational begründbaren Normen finden kann. Der Kognitivismus gibt sich also nicht mit den *faktisch bestehenden* Interessen von Individuen zufrieden, sondern will diese in Richtung *gerechtfertigter* Interessen als regulativer Idee verbessern. Er stellt insofern nicht ausschließlich auf die Konsequenzen des Handelns ab, sondern *auch* auf die moralischen Intentionen. Die heute einflußreichste kognitivistische Ethik im deutschsprachigen Raum ist die Diskursethik bzw. Dialogethik¹¹. Sie gibt nicht inhaltliche Vorschriften oder Handlungsregeln an, sondern fordert die Einhaltung von Verfahrensregeln, wie man in Konfliktsituationen zu allgemeinverbindlichen inhaltlichen Normen kommen soll. Es ist dies der allgemeine und freie Diskurs aller Betroffenen, in welchem alle strittigen Fragen durch konsensfähige Argumente entschieden werden. Nichts anderes als der „eigentümlich zwanglose Zwang des besseren Arguments“ (*Habermas* 1989, S. 144) soll darin zum Zuge kommen. Aus der Sicht der Diskursethik ist dies die Voraussetzung dafür, daß Normen als ethisch gerechtfertigt gelten können. Dieses Prinzip ist zwar in Wirklichkeit nicht vollständig realisierbar, gleichwohl stellt es aber als regulative Idee die Leitlinie ethischen Handelns dar.

Steinmann und *Ulrich* sind eindeutig der kognitivistischen Position zuzuordnen. *Homann* und Koautoren bekennen sich zwar zum ethischen Non-Kognitivismus¹²,

¹⁰ Vgl. *Kliemt* (1992).

¹¹ Vgl. *Apel* (1973), *Habermas* (1983), *Lorenzen* (1987).

¹² Vgl. *Homann/Blome-Drees* (1992, S. 117).

halten aber dennoch Ethiken vom Typ der Diskursethik für „unverzichtbar, weil sie das dauerhaft kritische Potential der Moral stärken“ (Homann 1993, S. 48).

2.2 Normendurchsetzung

Homann und Koautoren sehen den Schwerpunkt des ethischen Problems in der Wirtschaftsethik, d. h. in der institutionellen Rahmenordnung. Diese wird als Ordnungsethik verstanden: „Der systematische Ort der Moral in der modernen Wirtschaft ist die Rahmenordnung“ (Homann 1993, S. 34 f.)¹³. Deshalb hat in diesem Konzept die Unternehmensethik nur einen nachgeordneten Stellenwert im Vergleich zur Wirtschaftsethik. Zur genauen Kennzeichnung der Unternehmensethik im Konzept von Homann muß deshalb zuerst das Verhältnis von Wirtschafts- und Unternehmensethik aus dieser Sicht geklärt werden.

Die Rahmenordnung und die Gestaltung ihrer Institutionen ist gemäß diesem Konzept ethisch-normativ¹⁴ zu vermitteln, wohingegen *innerhalb* der Rahmenordnung, d. h. auf der Ebene der Unternehmen, der marktwirtschaftliche Wettbewerb gelten soll. Als Grund für diese Trennung *ethisch* legitimierter Rahmenordnung und *ökonomisch* begründeter Ordnung auf der Ebene der Unternehmen geben Homann und Koautoren an, daß unter den Bedingungen einer modernen Wettbewerbswirtschaft die Verhaltenskoordination nicht mehr über gemeinsame Ziele und Wertvorstellungen, sondern nur über institutionalisierte Folgenverkoppelungen erfolgen könne¹⁵: Moderne Gesellschaften seien „mittel-verknüpft“, nicht „ziel-verknüpft“¹⁶. Deshalb müsse sich heute eine Wirtschaftsethik mit der Frage befassen, „wie moralische Normen und Ideale unter den Bedingungen der modernen Wirtschaft und Gesellschaft zur Geltung gebracht werden können“ (Homann 1992, S. 77).

Diese Bedingungen seien durch Dilemmastrukturen gekennzeichnet, deren wichtigster Typ das Gefangendilemma ist¹⁷. Dieses beschreibt das Dilemma zwischen individueller und kollektiver Rationalität.

Entscheidend dabei ist, daß Homann keineswegs annimmt, daß alle Menschen tatsächlich rationale Egoisten sind¹⁸. Auch für den prinzipiell kooperativ einge-

¹³ Neuerdings wird die Aussage relativiert, vgl. Homann (1993, S. 35). Danach ist die Rahmenordnung weder der einzige noch der quantitativ oder qualitativ wichtigste Ort der Moral in der Marktwirtschaft, sondern lediglich der systematische Ort in dem Sinne, als Moral in der Marktwirtschaft nur wettbewerbsneutral zur Geltung gebracht werden könne.

¹⁴ Wobei allerdings, wie gezeigt wurde, unklar bleibt, *wie* die normative Ordnung bei Homann zustande kommt.

¹⁵ Vgl. Homann/Pies (1994, S. 7).

¹⁶ Vgl. Hayek (1980/81, Bd. 2, S. 153).

¹⁷ Zum Gefangenendilemma vgl. z. B. Axelrod (1991), Sandler (1992), Homann/Blome-Drees (1992, S. 29 ff.), Löhr/Osterloh (1993, S. 126 ff.).

stellten Akteur reiche die Antizipation der Möglichkeit aus, daß andere ihn in Nachteil bringen können, um letztlich doch die nicht-kooperative Lösung zu wählen.

Es hänge von der jeweiligen Situation ab, ob die Überwindung des Gefangenendilemmas kollektiv nützlich sei oder nicht. Um die positiven Wirkungen des Wettbewerbs zur Geltung zu bringen, müsse das Gefangenendilemma auf der *Ebene des unternehmerischen Handelns* im Regelfall (z. B. durch Kartellverbote) aufrechterhalten werden. Auf der *Ebene der Wirtschaftsordnung* müsse es hingegen aufgehoben werden, um für alle Unternehmen gleiche wettbewerbsneutrale Rahmenbedingungen herzustellen.

Eine perfekte Rahmenordnung könne auf diese Weise unternehmerisches Handeln ethisch freistellen¹⁹. Innerhalb der Rahmenordnung gelten Markt und Wettbewerb. Institutionelle Arrangements sollten deshalb nach Homann einem h-o-Test (homo-oeconomicus-Test) unterworfen werden, der sicherstellt, daß sich Defektion ökonomisch nicht lohnt. Deshalb kämen auf der Ebene des unternehmerischen Handelns nicht normative Postulate, sondern Anreize und Sanktionen zur Geltung²⁰. „Moral läßt sich in modernen Gesellschaften nur via h-o-geprüfte institutionelle Arrangements realisieren“ (Homann/Pies 1994, S. 11).

Homann konzidiert allerdings, daß eine perfekte Rahmenordnung praktisch nicht realisierbar ist. Dies gilt insbesondere – wie es Ulrich (in diesem Band) zutreffend kritisiert – für den internationalen Wettbewerb, der nicht durch eine einheitliche internationale Rahmenordnung geregelt ist. In solchen Fällen würde auch im Konzept Homanns auf eine *Unternehmensethik* im Sinne eigener Legitimationsbemühungen nicht verzichtet werden können²¹. Diese habe allerdings nur eine *ergänzende Funktion zur Rahmenordnung*. So sei es für ein einzelnes Unternehmen nicht sinnvoll, legale, gleichwohl moralisch fragwürdige Rüstungsexporte zu unterlassen: Der einseitige Verzicht würde zwar das Gewissen der betroffenen Managerinnen und Manager beruhigen, aber mit großer Wahrscheinlichkeit würden Konkurrenten die entstandene Lücke ausfüllen. Die Anreize dafür sind sogar um so größer, je mehr Unternehmen einen freiwilligen Verzicht üben. Deshalb seien die Handlungsmöglichkeiten eines einzelnen Unternehmens auf ordnungspolitische Aktivitäten begrenzt. „Unter den Bedingungen einer defizitären Rahmenordnung zeigt sich das moralische Engagement eines Unternehmens vor allem in der Wahrnehmung der politischen Verantwortung und nicht so sehr durch einseitige Vorleistungen im Wettbewerb“ (Homann/Blome-Drees 1992, S. 162).

¹⁸ Vgl. Homann (1994). Schließlich gibt es zahlreiche empirische Belege dafür, daß sich ein großer Prozentsatz von Menschen auch in Gefangenendilemmasituationen kooperativ verhalten, vgl. Sally (1995).

¹⁹ Vgl. Homann (1992, S. 80).

²⁰ Vgl. Homann/Blome-Drees (1992, S. 93).

²¹ Vgl. Homann/Blome-Drees (1992, S. 114).

Während Homann das Gewinnprinzip unterhalb der Ebene der Rahmenordnung (fast) uneingeschränkt zur moralischen Pflicht erhebt, geht es Ulrich schon auf der Ebene der Unternehmung um eine Relativierung des Gewinnziels. Er setzt ein klares Primat der Ethik über die Ökonomik, genauer der Diskursethik über die Ökonomik, und dies auf *allen* Ebenen der Wirtschafts- und Unternehmensethik. Damit soll sichergestellt werden, daß Normen auf der freien, allgemeinen Zustimmung eines rational motivierten Einverständnisses basieren²². Übertragen auf Unternehmen bedeutet dies, daß alle vom unternehmerischen Handeln betroffenen Stakeholder in den Diskurs einzubeziehen wären²³.

Ulrich stellt damit das Gewinnprinzip auf *allen* Ebenen seiner integrativen Wirtschaftsethik das Gewinnprinzip zur Disposition. Er konzidiert zwar einen Vorrang eines institutionenethischen Problemzugangs vor moralischen Ansprüchen einzelner, lehnt jedoch – im Gegensatz zu Homann – eine ethische Entlastung unternehmerischen Handelns ab.

Auch *Steinmann/Löhr* stützen sich wie Ulrich auf die Diskursethik bzw. Dialogethik²⁴. Allerdings sehen sie im empirisch-historischen Kontext die Marktwirtschaft als die überlegene Wirtschaftsordnung an. Sie argumentieren wie Homann, daß der Effizienzvorteil der Marktwirtschaft in der Umstellung des Koordinationsmechanismus von den *Intentionen* der Akteure auf die *Konsequenzen* ihrer Handlungen liegt. Durch die effiziente Lösung des Knappheitsproblems werden Konflikte reduziert. Dies bedeutet, daß die *Formalziele* der Unternehmung (Rentabilität und Liquidität) als Konsequenz der Entscheidung für die Marktwirtschaft erfüllt werden müssen. Auf der Ebene der *Sachziele* (Wahl von Produkten und Märkten) ist das Unternehmen hingegen in der Regel von Problemen der Wirtschaftsethik nicht entlastet. Auf dieser Ebene gäbe es im Gegensatz zum häufig angeführten Sachzwang-Argument sehr wohl Handlungsspielräume, wäre doch sonst eine strategische Unternehmensplanung nicht möglich. Die Unternehmensethik müsse im-

²² Vgl. *Habermas* (1983).

²³ Vgl. *Ulrich* (1994, S. 78). Als Stakeholder eines Unternehmens bezeichnet man Interessen- oder Anspruchsgruppen, die vom unternehmerischen Handeln betroffen sind. Zu Stakeholdern werden z. B. Aktionäre, Mitarbeiter, Nachbarn des Unternehmens, kommunale sowie staatliche Behörden und auch Umweltschutzgruppen gezählt. Der Stakeholder-Ansatz bezieht neben einer angemessenen Rendite für die Aktionäre auch die Interessen weiterer Anspruchsgruppen des Unternehmens mit ein. Dies wird im Stakeholder-Ansatz auf zwei unterschiedliche Arten begründet. Die erste Begründungsrichtung hält es für ökonomisch nützlich, die Interessen anderer Anspruchsgruppen zu beachten, da dies teure Konflikte reduziert oder Imageschäden verhindert, vgl. z. B. *Freeman* (1984). Die zweite Begründungsrichtung führt ethische Gründe an, die Interessen anderer Anspruchsgruppen zu berücksichtigen, vgl. z. B. *Evan/Freeman* (1987). Demgegenüber orientiert sich das Unternehmen im Shareholder-value-Ansatz ausschließlich am Gewinn bzw. an der maximalen Rendite für die eigenen Aktionäre.

²⁴ Vgl. *Steinmann/Löhr* (1994a). Die Dialogethik wurde von *Lorenzen* (1987) begründet. Die Unterschiede zwischen Dialog- und Diskursethik liegen im wesentlichen in ihren unterschiedlichen philosophischen Fundierungen, vgl. *Lorenzen* (1991, S. 64).

mer dann bemüht werden, wenn weder die sprachfreie Koordination des Marktes noch rechtliche Regelungen zu ethisch sinnvollen Lösungen führen.

Im Unterschied zu Homann ist hier die Unternehmensethik jedoch nicht bloß eine Reparaturinstanz für unvollkommene, zentral formulierte Rahmenbedingungen. In der konkreten Anwendung der marktwirtschaftlichen Rahmenordnung treten auf der Ebene der Unternehmung immer wieder *Ad-hoc-Konflikte* auf, welche nicht oder nicht rechtzeitig über die wirtschaftliche Rahmenordnung gelöst werden können (z. B. Konflikte bei notwendigen Entlassungen). In solchen Fällen läßt sich nicht theoretisch vorentscheiden, ob man unethische Praktiken weiterverfolgen muß, bis sie in der Rahmenordnung befriedigend geregelt sind – oder ob man versuchen soll, das Problem am Ort des Entstehens aufzugreifen und zu lösen. Dies halten die Autoren schon aus Effizienzgründen für sinnvoll, sei doch eine dezentrale Konfliktregulierung „vor Ort“ ein Element der Deregulierung. Diese verhindert, daß ein immer dichteres bürokratisch verwaltetes Netz von Rechtsnormen beachtet werden muß. Der systematische Ort der Moral in der Marktwirtschaft wäre damit auf *allen* Ebenen zu etablieren.

Ansonsten sind die Konzeptionen von *Steinmann/Löhr* einerseits sowie von *Ulrich* andererseits hinsichtlich ihrer philosophischen Ausgangsposition sehr ähnlich. Sie unterscheiden sich lediglich in bezug auf die Gewichtung der situativen historischen Bedingungen der Marktwirtschaft²⁵. Dieses wirkt sich in einer sehr viel stärkeren Gewichtung des Konsenserfordernisses bei Ulrich aus, der keine, auch keine vorläufigen, Entlastungen von ethischen Diskursen auf allen Ebenen der Entscheidungsbildung zulassen will.

Einigkeit zwischen allen Autoren gibt es in bezug auf einen Gesichtspunkt der Normendurchsetzung: Treten Konflikte zwischen (kognitivistisch oder non-kognitivistisch begründeten) moralischen Vorstellungen einerseits und ökonomischen Erfordernissen andererseits auf, und können diese Konflikte nicht durch rechtliche Regelungen bewältigt werden²⁶, so sollte zuerst versucht werden, diese im Wege des „*ethical displacement*“ (*De George* 1990) zu lösen. „*Ethical displacement*“ meint die Verlagerung des Konfliktes auf die nächsthöhere Ebene, wo mit Hilfe von Branchenstandards eine für alle wettbewerbsneutrale Lösung gesucht werden kann²⁷. Solche Standards können Unternehmen helfen, moralische Dilemmata gemeinsam zu lösen, die im Alleingang zu moralischer Überforderung führen würden.

²⁵ Vgl. *Steinmann/Löhr* (1994b, S. 160).

²⁶ Z.B. wenn angesichts der Globalisierung der Märkte eine überstaatliche normengebende Instanz fehlt oder wenn der Gesetzgeber der technisch möglichen Entwicklung im Umweltschutz hinterherhinkt.

²⁷ Vgl. z. B. *Ulrich* (in diesem Band, Kapitel 2.4.), *Steinmann/Löhr* (1994b, S. 154), *Homann/Blome-Drees*, (S. 156 ff.).

3. Offene Fragen und Ansätze zu ihrer Beantwortung

In der folgende Stellungnahme zu den drei geschilderten unternehmensethischen Positionen will ich bezüglich der *Normenbegründung* zeigen, daß hier von einem Primat der (kognitivistischen) Ethik über die Ökonomik ausgegangen werden muß. In bezug auf die *Normenumsetzung* werde ich argumentieren, daß „Nirwana“-Positionen²⁸, wie die des „idealen Diskurses“ oder der „idealen Rahmenordnung“, zu einer unzureichenden Erfassung realer Probleme führen. Ziel ist, eine Ausgangsbasis zu entwickeln, welche die offenen Fragen beantworten könnte.

3.1 Normenbegründung

Die von *Homann* zugrunde gelegte non-kognitivistische Normenbegründung kann m.E. argumentativ nicht durchgehalten werden. Dies zeigt sich an zwei Problemen. Es ist dies einerseits das von *Homann* zugrunde gelegte *konsens-theoretische Vertragsparadigma*. Andererseits ist es die Frage der *Überwindung des Gefangenendilemmas*.

Homann beruft sich als Grundlage der Wirtschaftsethik auf die *Vertragstheorie* von *Buchanan* (1977). Der Konsensbegriff von *Buchanan* stützt sich aber im Gegensatz zur Diskursethik auf einen sprachfrei konstituierten, *faktischen* Konsens. Er basiert auf den Vorteilsüberlegungen eines jeden Individuums, d. h. auf seinen Kosten-Nutzen-Einschätzungen. Diese sind bei *Buchanan* ausschließlich durch externe Knappheitsänderungen verursacht. Wie *Homann* jedoch selbst kritisiert²⁹, findet hierbei der nahezu triviale Gedanke keine Berücksichtigung, daß Knappheiten und Kosten nicht extern vorgegeben sind, sondern durch soziale Kommunikation verändert werden. Solche Kommunikationsprozesse werden insbesondere dann notwendig, wenn ehemals stabile Situationen korrodieren und ein Orientierungsbedarf entsteht. Der faktische Konsens als Grundlage einer individuellen, sprachfrei zustande gekommenen Rahmenordnung versagt in Situationen fundamentaler Unsicherheit³⁰, welche für Unternehmen in einer globalen Umwelt heute der Regelfall geworden sind³¹.

²⁸ Vgl. *Demsetz* (1969, S. 1).

²⁹ Vgl. *Homann* (1994, S. 71). Vgl. zu einer ähnlichen Kritik am Paradigma des faktischen Konsenses *Ulrich* (in diesem Band, Kap. 1. 3).

³⁰ Vgl. *Siegenthaler* (1993).

³¹ In der modernen betriebswirtschaftlichen Strategielehre ist das Orientierungsproblem mittlerweile zu einem der wichtigsten Themen geworden, vgl. z. B. *Evans/Doz* (1992), *Prahalad/Hamel* (1995), als Übersicht vgl. *Osterloh/Frost* (1995) und im Hinblick auf die Behandlung dieses Problems in der neoklassischen Ökonomik und Spieltheorie *Osterloh/Grand* (1995). Dieser Tatbestand verweist zugleich darauf, daß sich *Homann* mit seinem Ansatz von wichtigen Themenbereichen der modernen Betriebswirtschaftslehre ausschließt.

Die Frage der *Überwindung des Gefangenendilemmas* ist deshalb relevant, weil – wie oben ausgeführt – auf der Ebene der Rahmenordnung kollektive Selbstschädigungen verhindert werden sollen. Wie dies allerdings auf der Basis einer nicht kognitivistischen Ethik erklärt werden kann, wird von Homann und Koautoren nicht erklärt.

Wollen rationale Egoisten das Gefangenendilemma überwinden, so ist dies nur im Rahmen wiederholter Spiele möglich: Wenn jemand immer wieder auf die gleichen Personen trifft, dann ist es für ihn oder sie sinnvoll, sich zunächst kooperativ zu verhalten und dann in jeder folgenden Spielrunde so zu reagieren, wie der Mitspieler in der Runde zuvor, d. h. auf Kooperation mit Kooperation, auf Defektion mit Defektion zu antworten. Diese Strategie des „Tit for Tat“ („Wie Du mir, so ich Dir“) wurde von Axelrod (1991) als die empirisch erfolgreichste ermittelt. Sie hinterläßt jedoch eine „Motivationslücke“, welche durch das sogenannte Problem der Rückwärtsinduktion verursacht ist³²: Bei einem Spiel von endlicher Länge gibt es in der letzten Runde keine Aussicht auf Kooperationsgewinne, weil eine Defektion nicht in der folgenden Runde bestraft werden kann. Ergo wird der rationale Akteur defektieren. Ist in der zweitletzten Runde absehbar, daß alle rationalen Spieler in der letzten Runde defektieren, dann gibt es auch hier keinen Anlaß zur Kooperation – und so fort bis in die erste Runde. Das unnachsichtig rationale Verhalten der Akteure führt somit zum Verzicht auf Kooperationsgewinne, es sei denn, einer der Beteiligten beginnt aus normativen Erwägungen mit dem kooperativen ersten Zug. Zwar gibt es Versuche, die Kooperationsneigung auf eine wie selbstverständlich befolgte Kultur zurückzuführen³³. Jedoch führt dies innerhalb des ökonomischen Modells zu einer Aporie. Egoisten befolgen kulturelle Normen, die ihnen persönlich nicht dienen, nur dann, wenn Irrationalität oder Unwissen im Spiel sind. Dies steht aber im Widerspruch zum ökonomischen Rationalitätspostulat³⁴. Im Ergebnis zeigen diese Überlegungen, daß es nicht möglich ist, eine non-kognitivistische Ethik konsequent durchzuhalten³⁵.

Das zeigt sich bei Homann darin, daß letztlich dann doch wieder das Prinzip der *Solidarität* als gemeinsames Grundprinzip von Moral bemüht wird³⁶, obwohl dies im Rahmen einer non-kognitivistischen Konzeption ein Fremdkörper ist. Dies ist gleichbedeutend mit dem Eingeständnis, daß der (kognitivistischen) Ethik ein Primat über die Ökonomik zukommt.

Gegenüber den Konzeptionen von Ulrich und Steinmann ist auf der anderen Seite einzuwenden, daß der Anspruch einer universalistischen Normenbegründung (wie der Diskurs- bzw. Dialogethik) die Schwäche hat, daß er nicht auf all-

³² Vgl. *Selten* (1978), *Pettit/Sugden* (1989).

³³ Vgl. z. B. *Kreps* (1990).

³⁴ Vgl. *Osterloh* (1994).

³⁵ Vgl. *Löhr/Osterloh* (1993), *Osterloh/Löhr* (1994). Im gleichen Sinne auch *Kliemt* (1993).

³⁶ Vgl. *Homann/Blome-Drees* (1992, S. 15), *Homann* (1993, S. 48).

gemein geteilten, voraussetzungslosen Prämissen beruht, die allgemein geteilt werden³⁷.

Angesichts der Inkommensurabilität von ethischen Begründungsprogrammen ist es deshalb in Übereinstimmung mit den neueren Arbeiten von Rawls³⁸ fruchtbarer, vom „*Faktum der Pluralität*“ (Rawls 1992, S. 255 ff.) auszugehen. So hält es Rawls zwar für wünschenswert, wenn es einen Konsens der Bürger gäbe, welcher trotz aller Pluralisierung gesellschaftliche Einheit stiften könnte. Mit Blick auf den derzeitigen moraltheoretischen Diskussionsstand stellt er aber fest, daß es einen solchen Konsens leider nicht gibt und fragt:

„How is it possible for there to exist over time a just and stable society of free and equal citizens, who remain profoundly divided by reasonable religious, philosophical, and moral doctrines?“ (Rawls 1993, S. XVIII).

Daraus leitet er sein Forschungsprogramm ab, einen *überlappenden Konsens* („overlapping consensus“) zu formulieren. Angesichts der historischen (oder besser: zivilisatorischen) Erfahrung, daß soziale Integration auch ohne Wertintegration möglich ist, will Rawls mit diesem überlappenden Konsens ein Überlegungsgleichgewicht herausbilden („reflective equilibrium“, Rawls 1993, S. 28). Darin sollen die eigenen Vorteile mit den Anforderungen einer wohlwollenen öffentlichen Moral kompatibel gemacht werden. Dies ist allerdings nur dann möglich, wenn Universalitätsvorstellungen aufgegeben werden. Zwar ist der überlappende Konsens selber keine eigenständige Moral, sondern vielmehr ein Extrakt der vielen partikularen Moralen³⁹. Aber genau aus diesem Grund ist er selber moralischer Art⁴⁰ und ist nicht mit non-kognitivistischen Positionen vereinbar. Im Ergebnis bedeutet dies ein Primat der (kognitivistischen) Ethik über die Ökonomik.

3.2 Normendurchsetzung

Die Schwäche aller Konzeptionen bezüglich der Normendurchsetzung liegt m.E. darin, daß sie mit starken Idealisierungen arbeiten: Homann sieht die Unternehmensethik als „Lückenbüßer“ für den Fall, daß die *ideale* Rahmenordnung (noch) nicht etabliert ist. Ulrich sowie Steinmann/Löhr gehen vom *idealen* Diskurs als regulativer Idee für praktisch reale Konfliktlösungen aus. In beiden Fällen handelt es sich um einen „Nirwana-Approach“, dessen theoretischer und praktischer Ertrag erst dann hereingeholt werden kann, wenn auch die Grenzen des jeweiligen Ansatzes bei der Normendurchsetzung thematisiert werden⁴¹.

³⁷ Vgl. Rawls (1975, S. 630). Diese Position steht zwischen einer rein empirischen und einer kantischen Tradition.

³⁸ Vgl. zur Diskussion Pies/Leschke (Hrsg.) (1995).

³⁹ Vgl. Rawls (1992, S. 308 ff.).

⁴⁰ Vgl. Priddat (1995, S. 201).

⁴¹ Vgl. Nutzinger (1994, S. 209).

3.2.1 Zustandekommen und Stabilität demokratischer Rahmenordnungen

In allen drei geschilderten Ansätzen kommt der wirtschaftlichen Rahmenordnung eine entscheidende Bedeutung für das Konzept der Unternehmensethik und deren institutioneller Ausgestaltung zu.

Am größten ist diese Bedeutung im Konzept von *Homann* und Koautoren. Dort hat die Unternehmensethik nur eine ergänzende Funktion gemäß der Formel: „Der systematische Ort der Moral in der Marktwirtschaft ist die Rahmenordnung“. Demzufolge ist es auch für die Unternehmensethik von überragender Bedeutung, daß und wie die Rahmenordnung als demokratisch legitimiert zustande kommt.

Dieses Zustandekommen ist nun allerdings in der von *Homann* empfohlenen h-o-geprüften Institutionenwelt schlichtweg nicht zu erklären: Die meisten Institutionen der Demokratie würden den h-o-Test nicht bestehen⁴². Setzt man streng eigennütziges Verhalten aller Individuen voraus, so ist beispielsweise nicht zu erklären, warum Bürger zur Wahl gehen (*Voter-Paradoxon*)⁴³. Ebenso wenig ist es denkbar, daß unser Justizsystem, welches die Regeln des Marktes erst erzeugt, überhaupt funktionieren würde, wenn alle Individuen im Sinne des *homo oeconomicus* handeln würden⁴⁴. Darüber hinaus bleibt in der Argumentation *Homanns* offen, wie in einer h-o-geprüften Institutionenwelt Politiker den „Marsch durch die Institutionen“ durchlaufen können und – oben angekommen – plötzlich vom *homo oeconomicus* zum *zoon politikon* mutieren. Wie sollen *homines oeconomici*, die ihre moralische Verantwortung an die Rahmenordnung delegiert haben, überhaupt die Kompetenz entwickeln, ethische Defizite zu erkennen⁴⁵?

Demgegenüber weisen die Konzeptionen von *Ulrich* und *Steinmann/Löhr* zwar den Vorteil auf, daß sie das *Entstehen* demokratischer Ordnungen erklären können, nicht aber, wie deren *Stabilität* gewährleistet werden kann.

In Wettbewerbswirtschaften hat eine ausschließliche Orientierung an einem ethisch motivierten idealen Konsens höchst fragwürdige Konsequenzen für die Einhaltung der Rahmenordnung. Eine Orientierung an „vorbehaltslosen Legitimations- und Verantwortbarkeitsansprüchen“ (vgl. *Ulrich* in diesem Band) fordert zum Trittbrettfahren geradezu heraus. Dieses ist sogar um so lohnender, je mehr Unternehmen sich an die rigorosen diskursethischen Forderungen halten würden. Dadurch tritt aber die moralisch bedenkliche Folge ein, daß diejenigen Akteure *zuerst* eliminiert werden, welche die *höchste* moralische Gesinnung haben⁴⁶. Dies führt zwangsläufig zu einer Erosion der ethisch motivierten Selbstverpflichtung und damit zu einer Destabilisierung der Rahmenordnung. Deshalb muß dem Tritt-

⁴² Vgl. *Kirchgässner* (1994).

⁴³ Vgl. *Margolis* (1982).

⁴⁴ Vgl. *Kliemt* (1994, S. 44).

⁴⁵ Vgl. auch *Ulrich* in diesem Band, Kap. 1. 4.

⁴⁶ Vgl. *Homann/Blome-Drees* (1992, S. 95).

brettfahrerproblem als einem Kernproblem einer Theorie sozialen Handelns angemessen Rechnung getragen werden⁴⁷.

Theoretisch und praktisch fruchtbarer wäre hingegen die Position von Rawls. Dieser geht davon aus, daß der historisch-zivilisatorische Prozeß (sozusagen „path-dependent“) bestimmte Bürgertugenden hat entstehen lassen, die weder durch „h-o-geprüfte Institutionen“ noch durch rigorose diskursethische Forderungen aufs Spiel gesetzt werden dürfen. Rawls sieht den diesen Bürgertugenden zugrunde liegenden überlappenden Konsens als einen sich selbst stabilisierenden Prozeß, in dem

„die Bürger, sobald sie zu würdigen beginnen, was eine liberale Konzeption leistet, eine Loyalität ihr gegenüber entwickeln werden, *die sich im Laufe der Zeit verstärkt*. Sie werden es für vernünftig und klug halten, ihre Loyalität gegenüber den Grundsätzen der Gerechtigkeit zu bekräftigen, welche normalerweise alle Werte aufwiegen, die mit ihnen in Konflikt geraten mögen“ (Rawls 1992, S. 327).

Die „path dependency“ der Bürgermoral in demokratischen Entwicklungen weist die *Institutionenökonomie* darauf hin, daß sie sich an die moralischen Intuitionen der Zeitgenossen anschließen muß. Umgekehrt muß die diskursive *Institutionenethik* lernen, daß soziale Ordnungen nur dann stabil sind, wenn sie die faktische Bereitschaft zu Loyalität nicht überfordern⁴⁸.

3.2.2 Dynamik zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation

Sowohl in den Ansätzen von Steinmann/Löhr und Ulrich wie auch in dem Ansatz von Homann wird nicht berücksichtigt, daß es zwischen intrinsischer und extrinistischer Moral eine Wechselwirkung gibt. Diese ist auch und gerade in der Wettbewerbswirtschaft zu beachten, weil dadurch moralisches Kapital gebildet oder zerstört wird⁴⁹.

Zunächst einmal zeigen zahlreiche experimentelle Untersuchungen, daß sich ein hoher Prozentsatz von Menschen in Gefangenendilemmasituationen altruistisch verhält⁵⁰. Das bedeutet, daß der homo oeconomicus nicht die wirklichen Eigenschaften wirklicher Akteure abbildet, sondern einen bestimmten methodischen Zugriff kennzeichnet, nämlich den ökonomischen. Dieser stellt ein heuristisches Schema oder eine Suchanweisung dar, welche die ökonomische von anderen Per-

⁴⁷ Vgl. Sandler (1992).

⁴⁸ Vgl. Habisch (1995, S. 95).

⁴⁹ Extrinsisch ist eine Motivation dann, wenn sie ausschließlich auf Belohnung und Bestrafung reagiert; intrinsisch ist eine Motivation, wenn sie durch Interesse an der Tätigkeit oder Sache getragen wird. Die extrinsische Motivation entspricht der egoistischen, dagegen ist intrinsische Motivation nicht immer altruistisch. Es gibt auch böartige intrinsische Motivation.

⁵⁰ Vgl. z. B. Frey/Bohnet (1995).

spektiven unterscheidet. Der homo oeconomicus ist damit kein empirisches Erklärungsmuster, sondern ein Konstrukt, das „on rather analytical than empirical grounds“ (Brennan/Buchanan 1985, S. 59) gewählt wird. Er ist deshalb weder richtig noch falsch, sondern er erweist sich in bestimmten Forschungszusammenhängen als zweckmäßig oder nicht.

Genau um solche Zweckmäßigkeitsfragen geht es jedoch bei der Implementierung der Unternehmensethik: Wie gezeigt wurde, kann ohne intrinsische Motivation weder eine demokratische Rahmenordnung entstehen, noch ist innerhalb einer gegebenen Rahmenordnung damit zu rechnen, daß ethische Ordnungsdefizite erkannt werden. Die intrinsische Motivation ist also ein schützenswertes Gut, das pfleglich behandelt werden sollte. Dies ist um so mehr der Fall, als die Hypothese realistisch erscheint, daß intrinsische Motivation sehr viel schneller zerstört als wieder aufgebaut werden kann und daß es einen motivationalen Spillover über die Bereiche hinaus gibt, die extrinsisch verstärkt werden⁵¹.

Nun zeigen aber zahlreiche experimentelle Ergebnisse, daß unter bestimmten Bedingungen die extrinsische die intrinsische Motivation zerstören kann⁵². Erklärt wird dies von der Attributionstheorie der Psychologie folgendermaßen⁵³: Die extrinsische Motivation besitzt zwei Aspekte, einen kontrollierenden und einen informativen. Steht der *kontrollierende* Aspekt im Vordergrund (z. B. wenn Kinder nur durch Belohnung zur Erledigung von Schularbeiten veranlaßt werden), dann verursacht die Belohnung, daß das Individuum selbst seine Leistung externalen Faktoren zuschreibt und nicht eigener Anstrengung und Fähigkeit. Steht hingegen der *informative Aspekt* der Selbsteinschätzung im Vordergrund (z. B. Medaillen für sportliche Leistungen), so bewirkt dies, daß die internalen Zuschreibungen zunehmen und damit Gefühle der Kompetenz und der erlebten Fähigkeit. Überwiegt die Fremdkontrolle die Eigenkontrolle, dann wird der Erfolg nicht mehr der eigenen Fähigkeit, sondern dem äußeren Einfluß zugeschrieben. Auf diese Weise wird nicht nur das Gefühl der Kompetenz, sondern die intrinsische Motivation insgesamt zerstört.

Im Ansatz von *Homann* ist genau dieses zu befürchten. Die Installation h-o-geprüfter Institutionen bewirkt *eine sich selbst erfüllende Prophezeiung*, weil sie ausschließlich auf extrinsische Motivation abstellt. Sie setzt einen homo oeconomicus voraus und produziert ihn genau dadurch. Auf diese Weise wird erhebliches moralisches Kapital zerstört. Moralisches Kapital entsteht durch die Herstellung von gemeinsamen Präferenzen, Normen und Wahrnehmungsmustern. Diese sind in vielen Situationen ein wirkungsvolleres Koordinationsinstrument als ökonomische Restriktionen. Sie sind jedoch nicht mit extrinsischen Anreizen steuerbar. Vielmehr kann angenommen werden, daß intrinsische Motivation in erster Linie durch Fairneß, Herstellung persönlicher Beziehungen in überschaubaren Gruppen und durch

⁵¹ Vgl. *Frey* (1992, 1994).

⁵² Vgl. z. B. *Deci/Ryan* (1985), *Frey* (1994).

⁵³ Vgl. *Weiner* (1988, S. 204), *Osterloh/Gerhard* (1992).

partizipative Entscheidungen gefördert wird⁵⁴. In der Organisationsforschung spielen diese Überlegungen in der Diskussion um „Unternehmenskultur“, „Organisationsentwicklung“ und „organisationales Lernen“ eine überragende Rolle. Fast alle modernen Organisationskonzepte haben die Stärkung der intrinsischen Motivation durch Gestaltung von überschaubaren Gruppen zum Ziel, z. B. die Projekt-, Prozeß- oder die modulare Organisation⁵⁵. Sollte man wirklich die unbestreitbaren Vorteile dieser institutionellen (!) Maßnahmen aufs Spiel setzen, indem man sie in „h-o-geprüfte Institutionen“ einkleidet, etwa nach Maßgabe des Prinzipal-Agenten-Ansatzes⁵⁶?

Diese Argumentation ist auch *Schramm* (in diesem Band) entgegenzuhalten, wenn er im Hinblick auf christliche Sozialethik feststellt: „Ohne ‚homo oeconomicus‘-Test läßt sich keine zukunftssträchtige Sozialethik mehr betreiben, sie sähe unentrinnbar ihrem ‚Waterloo‘ entgegen“. Ich fürchte, die christlichen Kirchen werden ihrem ‚Waterloo‘ eher entgegensehen, wenn sie auf diese Argumentation eingehen: Die vorhandene intrinsische Motivation innerhalb der Religionsgemeinschaften würde durch „h-o-geprüfte Institutionen“ unentrinnbar zerstört.

Darüber hinaus ist die Argumentation Homanns und Schramms mit einem methodisch bedenklichen Vorgehen verbunden: Wenn sie empfehlen, institutionelle Arrangements einem h-o-Test zu unterwerfen, verliert der homo oeconomicus seinen Charakter als heuristisches Konstrukt. Statt dessen wird versucht, die analytische Kunstfigur (kryptonormativ) in die Praxis umzusetzen. Der homo oeconomicus erhält damit unter der Hand und ohne weitere Begründung eine normative, „methodisch erschwandelte“ Bedeutung (vgl. *Ulrich*, in diesem Band).

Umgekehrt ist in den Ansätzen von Ulrich sowie (abgeschwächt) Steinmann / Löhr zu befürchten, daß die Nichtberücksichtigung des Trittbrettfahrer-Problems *auch* zu einer Zerstörung der intrinsischen Motivation führt. Die rigorosen diskurs-ethischen Prinzipien führen in der Wettbewerbswirtschaft zwangsläufig zu einer moralischen Überforderung, welche als Mißerfolg erlebt wird. Das Ergebnis ist eine Erosion der intrinsischen Motivation zu altruistischem Verhalten.

Nötig ist deshalb, die Argumentation systematisch an theoretische *und* empirische Befunde über das Verhältnis von altruistischer und egoistischer Moral unter konkreten Bedingungen anzuknüpfen⁵⁷. Gegenstand der Wirtschafts- und Unternehmensethik sollte daran anknüpfend *auch* die Untersuchung sein, unter welchen Bedingungen Individuen als homo oeconomicus oder als zoon politikon handeln und wie die für eine demokratische Ordnung unverzichtbaren intrinsischen Motivationen gefördert werden können. Erst dann können Institutionen so konstruiert werden, daß sie in den Dienst einer Wirtschafts- und Unternehmensethik gestellt

⁵⁴ Vgl. *Frey/Bohnet* (1994).

⁵⁵ Vgl. *Osterloh/Frost* (1996).

⁵⁶ Vgl. als kritische Diskussion des Prinzipal-Agenten-Ansatzes aus betriebswirtschaftlicher Sicht *Müller* (1995).

⁵⁷ Vgl. *Frey* (1994).

werden können und nicht – wie die h-o-geprüften Institutionen – intrinsische Motivation zerstören.

Unter diesem Gesichtspunkt wäre beispielsweise empirisch zu untersuchen, inwieweit die in den USA in vielen Unternehmen eingeführten Ethikprogramme wie „Code of Ethics“, „Ethic Committees“ oder „Ethic Hot Lines“, welche im Falle von Verfehlungen eine erhebliche Reduktion der Geldstrafen bewirken, die intrinsische Motivation zu ethischer Reflexion beschädigen⁵⁸. Zwar steigt dadurch die Nachfrage nach solchen Ethikprogrammen. Es ist aber zu befürchten, daß gleichzeitig das kritische Potential der Moral nicht nur nicht vermehrt, sondern sogar reduziert wird.

Diese Überlegung verweist ein weiteres Mal auf die Fruchtbarkeit des Ansatzes von Rawls. Ihn interessiert nicht, wie eine soziale Ordnung *ohne* Rückgriff auf Motivationen⁵⁹ oder auf dem Boden *vorbehaltloser* Prinzipien konstruiert werden kann. Vielmehr fragt er nach der Funktionalität und Entwicklungsfähigkeit vorfindlicher Tugenden der Kooperation, welche sich im Laufe der Entwicklung demokratischer Gemeinwesen herausgebildet haben: Wenn die

„Tugenden der politischen Kooperation in einer Gesellschaft weit verbreitet sind, und deren politische Gerechtigkeitskonzeption tragen, dann bilden sie ein sehr bedeutendes öffentliches Gut, das Teil des gesellschaftlichen politischen Kapitals ist“ (Rawls 1992, S. 319).

3.2.3 Unternehmensethik und betriebswirtschaftliche Innovationsforschung

Alle drei geschilderten Ansätze akzentuieren den Konflikt von Ethik und Gewinnstreben und verwenden beträchtliche Mühe darauf, die Dominanz des Gewinnprinzips zu begründen oder zu bestreiten. Dabei gerät ins Hintertreffen, daß Gegenstand einer Unternehmensethik *auch* die Suche nach *neuen* Produkten, Produktionsprozessen und Konfliktlösungsverfahren sein sollte, welche ethische *und* ökonomische Gesichtspunkte zugleich erfüllen und moralische Überforderungen vermeiden. In diesem Sinne würde Unternehmensethik den Alternativenraum für strategische Aktivitäten nicht einengen, sondern erweitern⁶⁰. Dies würde wohl keiner der Autoren bestreiten. Allerdings sind nicht alle Konzepte gleich gut geeignet, die Innovationsforschung in die Unternehmensethik miteinzubeziehen.

⁵⁸ Die Existenz dieser Programme bewirkt, daß im Falle der Aufdeckung von Betrug, Bestechung oder Umweltzerstörung die Richter die erheblichen Strafen von mehreren hundert Millionen Dollar um 20% bis 60% reduzieren können. Wenn das Unternehmen den Fall zusätzlich selbst aufdeckt, kann die Reduktion 80% bis 95% betragen, vgl. *Wieland* (1994).

⁵⁹ Wie dies seit Adam Smith zum unverrückbaren Programm der neoklassischen Ökonomik gehört: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen“ (Smith 1776/1978, S. 17).

⁶⁰ Vgl. auch *Thommen* in diesem Band.

Im Ansatz von *Homann* und Koautoren wird die gesamte moderne, verhaltenswissenschaftlich orientierte Innovationsforschung exterritorialisiert, soweit diese auf der Verbindung von individuellem mit organisationalem Lernen beruht⁶¹. Dies deshalb, weil Fragen nach psychischen Abläufen bei *Homann* explizit nicht gestellt werden. Erkenntnisse der Psychologie sollen nur in reduzierter Form unter Kategorien wie Einkommen oder Prestige subsumiert werden. Wer dabei die Frage nach den *Ursachen* für die Orientierung an der Anreizstruktur stelle, mithin die Prozesse des Erkenntnisgewinns analysieren wolle⁶², steige aus dem ökonomischen Forschungsprogramm aus. „Statt dessen wird in einer Als-ob-Konstruktion den Individuen das Wissen zugeschrieben, das diese möglicherweise erst am Ende des Prozesses haben“ (*Suchanek* 1991, S. 85)⁶³.

Im Ergebnis führt dies dazu, daß Lernen als die Entdeckung von neuen Alternativen aus dem *Homann*schen Programm ausgespart bleibt. Der homo oeconomicus kennt von vornherein alle Alternativen, zwischen denen er eine rationale Wahl trifft. *Wie* die Alternativen in den Entscheidungsraum gelangen, wird nicht untersucht⁶⁴. Damit schließt sich das Konzept *Homann*s aus der gesamten Innovationsforschung aus und verabschiedet sich von vornherein von einem der wichtigsten Themenbereiche der modernen betriebswirtschaftlichen Strategielehre⁶⁵. Es hat damit keine praktische Relevanz bei der Suche nach Lösungen, wie der Korridor für ethisch legitimierbare und zugleich ökonomisch sinnvolle Optionen zu erweitern wäre⁶⁶, obwohl doch *Homann/Blome-Drees* (1992, S. 141 ff.) dies explizit fordern.

Die Ansätze von *Ulrich* und *Steinmann/Löhr* hingegen sind – weil von vornherein interdisziplinär angelegt – von ihrer methodologischen Ausgangsbasis her sehr wohl geeignet, die Innovationsforschung mit der Unternehmensethik zu verknüpfen. *Steinmann* hat dazu im Rahmen der Diskussion um die strategische Kontrolle Überlegungen vorgelegt⁶⁷.

⁶¹ Vgl. zum organisationalen Lernen z. B. *Kim* (1993), *Osterloh/Grand/Tiemann* (1994), *Nonaka* (1994).

⁶² Wie dies z. B. die Evolutionsökonomie tut, welche in der modernen Innovations- und Strategieforschung neuerdings großen Einfluß gewinnt, vgl. z. B. *Nelson* (1991).

⁶³ Damit wird das klassische SEU (subjectively expected utility)-Paradigma zumindest als analytische Fiktion beibehalten. Dieses gerät jedoch auch innerhalb der neoklassischen Ökonomik seit den bahnbrechenden Untersuchungen von *Tversky/Kahneman* (1981) unter Beschuß, vgl. z. B. *Frey* (1990).

⁶⁴ Vgl. *Nelson* (1991), *Osterloh/Grand/Tiemann* (1994, S. 53).

⁶⁵ Vgl. z. B. *Teece/Pisano/Shuen* (1992), *Prahalad/Hamel* (1990). Zum Verhältnis der Ansätze in der neueren Strategielehre zur Organisationstheorie sowie zur Organisationsgestaltung vgl. *Osterloh/Grand* (1995) und *Osterloh/Frost* (1995).

⁶⁶ Vgl. z. B. *Evans* (1991).

⁶⁷ Vgl. *Steinmann/Schreyögg* (1993), *Steinmann/Gerhard* (1992).

3.2.4 Unternehmensethik und Branchenstandards

Wie bei der Darstellung der drei Ansätze bereits erwähnt, sind sich alle Autoren darin einig, daß im Konfliktfall zwischen ethischen und ökonomischen Prinzipien zunächst einmal versucht werden soll, diesen Konflikt auf die nächsthöhere Ebene zu verlagern, wo mit Hilfe von Branchenstandards eine für alle wettbewerbsneutrale Lösung gesucht werden kann („ethical displacement“). In keinem der Ansätze wird aber auf das besondere ökonomische Problem bei der *Entstehung* von ethischen Branchenstandards eingegangen. Dieses besteht darin, daß – im Gegensatz zu „normalen“ Branchenstandards – jedes Branchenmitglied aus ökonomischen Gründen motiviert ist, zum *spätest* möglichen Zeitpunkt der Vereinbarung beizutreten⁶⁸, sich also als Trittbrettfahrer zu betätigen. Bis zum spätesten Zeitpunkt kann von den Vorleistungen der ethischen „early-movers“ profitiert werden. Im Unterschied zu „normalen“ Branchenstandards ist nämlich zunächst anzunehmen, daß nicht der „first-mover“, sondern der „latest-entrant“ im Vorteil ist, weil er länger als der „first-mover“ zu niedrigeren Kosten produzieren kann. Auch ethisch sensible Unternehmen (von denen man ausgehen muß, damit überhaupt ein ethischer Branchenstandard angestrebt wird) werden hierdurch unter Umständen moralisch ausgebeutet. In diesem Fall führt Trittbrettfahren zur Erosion der Bereitschaft zur ethischen Selbstverpflichtung. Solange nicht gesichert ist, daß der Vorteil der „latest entrants“ nicht zu groß wird – und damit zu einer moralischen Überforderung der ethischen „early movers“ führt –, kommt ein ethischer Branchenstandard nicht zustande. Es stellt sich somit die Frage, wie in bezug auf ethische Branchenstandards die Anreize für Trittbrettfahren vermindert werden können.

Es kann gezeigt werden⁶⁹, daß Nachteile des ethischen „early movers“ unter bestimmten Bedingungen durch die Eigenheit interorganisationaler Lernprozesse bei der Etablierung ethischer Branchenstandards ausgeglichen werden. Das zentrale Argument ist, daß sich ein Unternehmen von branchenweiten Lernprozessen nicht ausschließen darf. Sind die Konsumenten erst einmal vom ethischen „early mover“ sensibilisiert worden, kann der „latest entrant“ nicht schnell genug die Lernprozesse nachholen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Eine solche Argumentation setzt allerdings voraus, daß man einerseits die empirische moralische Belastbarkeit von Individuen in Rechnung stellt. Andererseits ist es nötig, die strikte Position des homo oeconomicus zu verlassen, weil man sonst – wie gezeigt – Phänomene des organisationalen Lernens und der Innovation gar nicht diskutieren kann.

⁶⁸ Hingegen gilt für „normale“ Branchenstandards: „Wer die Standards hat, hat die Märkte“.

⁶⁹ Vgl. hierzu *Osterloh/Tiemann (1995a)*.

3.2.5 Unternehmens- und Konsumentenethik

Bezieht man – wie im Falle der ethischen Branchenstandards – die ethisch sensibilisierten Konsumenten in die Argumentation mit ein, so stellt sich die Frage, ob dann nicht die Unternehmensethik durch Konsumentenethik ersetzt werden könnte. Beispielsweise haben im Falle der angekündigten Versenkung der Ölplattform „Brent Spar“ die deutschen Konsumenten Shell-Tankstellen boykottiert und die Shell UK so gezwungen, die Bohrinself an Land zu entsorgen.

Gegen den Ersatz der Unternehmens- durch Konsumentenethik sprechen jedoch eine Reihe von Argumenten⁷⁰: Zum *einen* handelt es sich in solchen Situationen in der Regel um sogenannte Kleinkostensituationen⁷¹. Es sind dies Situationen, in denen das moralische Handeln für den einzelnen nur geringe Kosten verursacht, für die Gesamtheit aber eine große Wirkung erzeugt. Kleinkostensituationen stellen darauf ab, daß Akteure zwar durchaus auch in der Wettbewerbswirtschaft altruistisch motiviert sind, dies aber nur begrenzt: Die Autofahrer verzichteten zwar darauf, bei der nächsten Shell-Tankstelle zu tanken, keineswegs aber darauf, überhaupt Auto zu fahren. Wenn man – wie dies Institutionen wie Greenpeace offensichtlich gelungen ist – das empirisch relevante dynamische Verhältnis von altruistischer und egoistischer Motivation trifft, dann kann man den begrenzten Altruismus einzelner zu relevanten Effekten akkumulieren. Dies zeigt, daß es gerade in den geschilderten Kleinkostensituationen nötig ist, die vielen Einzelaktionen zu koordinieren, damit spürbare Nachteile für die betroffene Firma entstehen. Ohne institutionelle Unterstützung – in diesem Fall durch Greenpeace – ist das nicht möglich.

Zum *zweiten* zeigen aktuelle Überlegungen zum Innovations- und Technologie-management, daß ein ausschließliches Abstellen auf Konsumentenbedürfnisse nur zu reaktiven Strategien führt⁷². Das gilt analog für unternehmensethische Probleme. Ebenso wie innovative Unternehmen die Bedürfnisse von Kunden in der Zukunft antizipieren müssen, welche die Kunden heute noch gar nicht kennen, ist dies in bezug auf ethisch sensible Produkte oder Verfahren der Fall. Einzelne Konsumenten haben nicht die Kompetenz für eine Technologiefolgenabschätzung oder für eine professionelle Kommunikation von ethisch relevanten Problemlagen. Sie sind deshalb auf die Unterstützung von Institutionen angewiesen.

Beide Überlegungen zeigen, daß Konsumentenethik allein nicht ausreicht, sondern einer institutionellen Koordination bedarf. Der große Erfolg von Greenpeace – als einer nicht h-o-geprüften Institution⁷³ – zeigt, daß es unterhalb der Ebene der

⁷⁰ Vgl. hierzu *Osterloh/Tiemann* (1995b).

⁷¹ Vgl. *Kliemt* (1992, S. 101–102).

⁷² Vgl. *Bower/Christensen* (1995). Am Beispiel der technologischen Entwicklung von Disketten veranschaulichen sie, daß Marktführer von Neueintretenden deshalb überrundet werden konnten, weil sie sich lediglich an den Bedürfnissen ihrer umsatzstärksten Kunden („mainstream customer“) orientiert hatten.

Wirtschaftsethik einen hohen Bedarf dafür gibt. Andererseits zeigt der Fall „Brent Spar“ aber auch, daß Organisationen wie Greenpeace demokratische Mechanismen durch spektakuläre Konfrontationen aushebeln können. Der Diskurs im Sinne der unvoreingenommenen, sachverständigen, zwanglosen und nicht-persuasiven Verständigung wird dadurch eher erschwert. So ist unter dem Druck der öffentlichen Meinung keineswegs ausdiskutiert worden, ob die Entsorgung an Land die ökologisch beste Alternative darstellt. Organisationen wie Greenpeace können deshalb unternehmerische Bemühungen um eine ethisch motivierte Kommunikation mit den Betroffenen nicht ersetzen⁷⁴. Daß dies bei einem gegebenen Stand des *überlappenden Konsenses* durchaus nicht im Widerspruch zum ökonomischen Kalkül zu stehen braucht, zeigt eine Anzeigenaktion der Deutschen Shell AG nach dem Stop der Versenkungsaktion. Unter der Überschrift „Wir werden uns ändern“⁷⁵ wird dort eingestanden, daß man auf die Kunden „mehr und genauer hören“ müsse. Man müsse nach neuen Wegen suchen, „unterschiedliche gesellschaftliche Strömungen und Entwicklungen über die Landesgrenzen hinaus wahrzunehmen und entsprechend zu berücksichtigen“⁷⁶.

3.2.6 Unternehmensethik und Interdisziplinarität

Unternehmensethik muß – wenn sie Teil des handlungsrelevanten Wissens von Managerinnen und Managern werden soll – der Praktikerin oder dem Praktiker ein Orientierungsraster zur Verfügung stellen, mit dessen Hilfe ethische Problemlagen bewältigt werden können. Dies bedeutet zugleich, daß das Problem der Interdisziplinarität gelöst werden muß. Schließlich halten sich die Probleme der Praxis nicht an die von der Wissenschaft definierten disziplinären Grenzen. Vielmehr gilt: „Die Praxis ist a-disziplinär“ (Hans Ulrich 1988, S. 177).

Man kann drei Formen der Interdisziplinarität unterscheiden, den (ökonomischen) Imperialismus, das Parallelmodell und das „mapping“.

3.2.6.1 Imperialismus

Der Imperialismus wird zwar von keinem der hier behandelten Ethik-Konzepte explizit zugrunde gelegt. Weil er aber von Schramm (in diesem Band) vertreten wird⁷⁷, werde ich darauf eingehen. Diese Position geht davon aus, daß *eine* diszi-

⁷³ Die mehr als eine halbe Million Förderer von Greenpeace haben keine Möglichkeit der direkten Einflußnahme. Greenpeace ist damit eine Organisation, die ein reines öffentliches Gut produziert und dürfte deshalb gemäß dem Konzept von Homann als nicht h-o-geprüfte Organisation in einer modernen Wettbewerbswirtschaft gar nicht existieren.

⁷⁴ Vgl. zur Öffentlichkeitsarbeit von Unternehmen *Zerfuß/Scherer* (1995).

⁷⁵ Vgl. z. B. Frankfurter Allgemeine Zeitung (27. 06. 1995, Nr. 146, S. 19).

⁷⁶ *Deutsche Shell AG* (1995) in der oben erwähnten Anzeige.

⁷⁷ Und darüber hinaus wesentlicher Bestandteil des von Homann vertretenen „Paralleldiskurses“ ist.

plinäre Sicht (insbesondere die ökonomische) alle anderen Sichtweisen dominiere. So erhebt Gary S. Becker (1993) den Anspruch, daß Aussagen über die Familie, die Kriminalität oder eben auch die Moral ausschließlich mit Hilfe des homo oeconomicus erklärt werden können. Alle Änderungen des Verhaltens seien aus Änderungen der Restriktionen abzuleiten, weil die (Meta-)Präferenzen konstant seien. Dies habe zudem den methodischen Vorteil, daß Tautologien vermieden würden. Diese entstünden durch den Rückgriff auf intrasubjektive, nicht direkt meßbare Präferenzänderungen⁷⁸. Im Gegensatz dazu ließen sich Verhaltensänderungen über objektiv meßbare Restriktionsänderungen unabhängig von der „wahren“ Motivationsstruktur erklären.

Dem ökonomischen Imperialismus dieser Spielart ist allerdings entgegenzuhalten, daß er selbst „am Rande der Tautologie lustwandelt“ (Nutzinger 1995, S. 248): Becker nimmt an, daß es im Zeitablauf unterschiedliche moralische Einstellungen gibt. Diese können also nicht zu den stabilen Metapräferenzen gehören, sondern sind variablen *intrasubjektiven* Restriktionen zuzurechnen. Damit wird allerdings der methodische Vorteil wieder aufgegeben, Verhaltensänderungen ausschließlich auf *beobachtbare* und damit eindeutig *meßbare* Restriktionen zurückführen zu wollen.

3.2.6.2 Paralleldiskurs

Die Position des Paralleldiskurses wird insbesondere von Homann und Koautoren vertreten. Sie sehen durchaus die Fruchtbarkeit verschiedener disziplinärer Sichtweisen. Allerdings sei wissenschaftlicher Fortschritt nur möglich, wenn jedes wissenschaftliche Paradigma empirische Erscheinungen in *seine eigene Sprache* übersetze und anschließend mit den anderen Disziplinen Paralleldiskurse führe. Nur so vermeide man disziplinären Dilletantismus und könne voneinander lernen. Dies folge aus der Behandlung des homo oeconomicus als heuristisches Konstrukt. Deshalb solle die ethische von der ökonomischen Perspektive strikt getrennt werden. Ethische Sachverhalte seien in „terms of economics“ zu übersetzen und umgekehrt. Interdisziplinarität ergibt sich in dieser Sichtweise also nicht aus dem Zusammenwirken verschiedener Disziplinen, sondern aus der strikten Ausformulierung disziplinärer Modelle und dem anschließenden Versuch der wechselseitigen Übersetzung.

Gegen diese Sicht der Interdisziplinarität gibt es aus der Sicht einer umsetzungsorientierten Unternehmensethik zwei Einwände: *Erstens* bleibt völlig offen, *wie* der sogenannte „Paralleldiskurs“ geführt werden soll, d. h. wie die Managerin oder der Manager in bezug auf praktische Probleme mit den verschiedenen disziplinären Sichtweisen umgehen sollen⁷⁹. Für die *problemorientierte*, nicht

⁷⁸ Vgl. Becker/Michael (1993, S. 161, ff.).

⁷⁹ Sieht man von der methodisch bedenklichen praktischen Empfehlung h-o-geprüfter Institutionen ab, vgl. oben Abschnitt 3.2.2.

disziplinierte Lösung praktischer Fragen enthält das Konzept von Homann keine Hilfestellung. *Zweitens* hat die Innovationsforschung gezeigt, daß die wichtigsten Innovationen meist an den Grenzen der einzelnen Disziplinen stattgefunden haben⁸⁰. Disziplinäre Modelle beschränken sich nämlich nur auf die Schlüsselvariablen ihrer Modelle. Nur sie werden einer intensiven Analyse unterzogen. Mayer (1993) nennt dieses Vorgehen das „principle of the strongest link“. Damit bezeichnet er die Tatsache, daß im ökonomischen Modell nur die Beziehungen zwischen diesen (wenigen) Schlüsselvariablen diskutiert werden. Hingegen werden die „weak links“ meist nur in Form von Ad-hoc-Überlegungen einbezogen, ohne explizit ins Modell eingeführt zu werden. Das Problem eines solchen Vorgehens besteht darin, daß solche Modelle Gefahr laufen, sich von Redeinstrumenten (Scherer 1993) zu Schweigeinstrumenten zu wandeln, weil innerhalb von disziplinären Modellen die Diskussion faktisch auf die „strong links“ reduziert wird.

3.2.6.3 Mapping

Als Alternative zum ökonomischen Imperialismus schlage ich das „mapping“ vor, welches in ähnlicher Form auch von Steinmann vertreten wird⁸¹.

Der Begriff der „maps“ ist von Tolman (1948) entlehnt. Nach Tolman handelt es sich dabei um kognitive Landkarten, in denen Straßen, Wege und Zusammenhänge angezeigt werden. Die Theoriebildung vergleicht er mit den Vorgängen in einem Kommandoraum, in dem verschiedene Landkarten hängen. Jede Landkarte hebt wie in einem Atlas andere Aspekte der Landschaft heraus. „Mapping“ ist die Verarbeitung dieser verschiedenen Landkarten zur Bewältigung von praktischen Entscheidungssituationen. Es entsteht im Zusammenwirken disziplinärer Modelle und induktiv ermittelter Einsichten aus *Einzelfallstudien*. Dabei haben die Modelle die Funktion, auf relevante Zusammenhänge innerhalb vielschichtiger Phänomene und komplexer Beziehungen von Ereignissen aufmerksam zu machen. Weil ein Modell immer nur wenige „strong links“ behandelt, werden für die Generierung möglicher Variablensets verschiedene disziplinäre Modelle herangezogen. Die *Einzelfallstudien* sollen auf empirisch und praktisch relevante Variablen hinweisen, die in den Modellen nicht explizit berücksichtigt werden. Darüber hinaus weisen Einzelfallstudien auf neue praktisch relevante Problemlagen hin. Damit werden „weak links“ explizit gemacht und als relevante Variablen mit einbezogen – beispielsweise die Existenz intrinsischer Motivation in ökonomischen Modellen oder die begrenzte Konsensbereitschaft im Modell der Diskursethik.

⁸⁰ Für die technischen Wissenschaften vgl. Rosenberg (1976), für die Sozialwissenschaften Dogan/Pahre (1991).

⁸¹ Vgl. Steinmann/Hennemann (1993).

4. Fazit

Die Behandlung der offenen Fragen der unternehmensethischen Ansätze von Steinmann /Löhr, Ulrich und Homann hat gezeigt, daß Unternehmensethik auf der Ebene der *Normenbegründung* von einem Primat der (diskursiven) Ethik über die Ökonomik ausgehen muß. Auf der Ebene der *Normendurchsetzung* hingegen geht es nicht um ein Primat des einen oder des anderen Standpunktes. Nötig ist hier deshalb neben der normativen Grundlage *auch* ein empirisches Fundament jenseits von Nirwana-Positionen jeden Zuschnitts. Wie die Ausführungen zur intrinsischen und extrinsischen Motivation, zu ethischen Branchenstandards, zur betriebswirtschaftlichen Innovationsforschung und zum Verhältnis von Unternehmens- und Konsumentenethik gezeigt haben, sind dies insbesondere empirische Grundlagen über die faktische Bürgermoral im Sinne eines faktischen überlappenden Konsenses.

Literatur

- Apel*, Karl-Otto (1973): Transformation der Philosophie, Bd. 1 u. 2, Frankfurt a.M.
- Axelrod*, Robert (1991): Die Evolution der Kooperation, 2. Aufl., München.
- Becker*, Gary S. (1993): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Aufl., Tübingen.
- Becker*, Gary S. / *Michael*, Robert T. (1993): Zur neuen Theorie des Konsumentenverhaltens, in: Becker, G. S.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Aufl., Tübingen, S. 145–166.
- Bower*, Joseph L. / *Christensen*, Clayton M. (1995): Disruptive Technologies: Catching the Wave, in: Harvard Business Review, January-February, S. 43–53.
- Buchanan*, James M. (1977): Freedom in Constitutional Contract. Perspective of a Political Economist, Texas.
- Brennan*, Geoffrey / *Buchanan*, James M. (1995): The Reason of Rules – Constitutional Political Economy, Cambridge.
- Deci*, Edward L. / *Ryan*, Richard M. (1985): Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior, New York.
- Demsetz*, Harold (1969): Information and Efficiency. Another Viewpoint, in: Journal of Law and Economics, Jg. 12, S. 1–22.
- Deutsche Shell AG* (1995): Wir werden uns ändern, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 27. 06. 1995, Nr. 146, S. 19.
- Dogan*, Mattei / *Pahre*, Robert (1991): L' innovation dans les sciences sociales, Paris.
- Evans*, Paul A. (1991): Duality Theory: New Directions for Human Resource and Organizational Management, in: Lattmann, Ch. / Staffebach, B. (Hrsg): Die Personalfunktion der Unternehmung im Spannungsfeld von Humanität und wirtschaftlicher Rationalität, Heidelberg, S. 97–125.

- Evans, Paul A.L./Doz, Yves* (1992): Dualities: A Paradigm for Human Resource and Organizational Development in Complex Multinationals, in: Pucik, V./Tichy, N. M./Barnett, C. K. (Hrsg.): *Globalizing Management. Creating and Leading the Organisation*, New York u.a., S. 85–106.
- Evan, William M./Freeman, R. Edward* (1987): A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism, in: Beauchamp, Tom, L./Bowie, Normen E. (Hrsg.): *Ethical Theory and Business*, Englewood Cliffs, S. 97–106.
- Freeman, R. Edward* (1984): *Strategic management: A Stakeholder Approach*, Boston.
- Frey, Bruno S.* (1990): *Ökonomie ist Sozialwissenschaft*, München.
- (1992): „Tertium Datur, Pricing, Regulation and Intrinsic Motivation“, in: *Kyklos*, Jg. 45, S. 161–185.
- (1994): How Intrinsic Motivation is Crowded Out and In, in: *Rationality and Society*, Jg. 6, Nr. 3, S. 334–352.
- Frey, Bruno S./Bohnet, Iris* (1995): Die Ökonomie zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation, in: *Homo oeconomicus*, Bd. XI (1), S. 1. – 19.
- /– (1995): Institutions Affect Fairness: Experimental Investigations, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, Jg. 151, Nr. 2, S. 286–303.
- Habermas, Jürgen* (1983): *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt a.M.
- (1989): *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt a.M.
- Habisch, André* (1995): Die Produktivität der Interdisziplinarität oder: Haben John Rawls und James Buchanan dasselbe Problem?, in: Pies, I./Leschke, M. (Hrsg.): *John Rawls' politischer Liberalismus*, Tübingen, S. 92–97.
- Hayek, Friedrich A.* (1980/81): *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, 3 Bände, Landsberg a. L.
- Homann, Karl* (1992): Marktwirtschaftliche Ordnung und Unternehmensethik, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Ergänzungsheft 1/1992, Jg. 62, S. 75–90.
- (1993): Wirtschaftsethik. Die Funktion der Moral in der modernen Wirtschaft, in: Wieland, J. (Hrsg.): *Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft*, Frankfurt a.M., S. 32–53.
- (1994): Ökonomik und Demokratie – Perspektiven nach dem Ende des Sozialismus, in: Jäger, W. (Hrsg.): *Neue Wege der Nationalökonomie. Beiträge einer Gedächtnisveranstaltung für Erik Boettcher*, Münster, S. 51–83.
- Homann, Karl/Blome-Drees, Franz* (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen.
- Homann, Karl/Pies, Ingo* (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: *Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erziehungskultur*, Jg. 5, Nr. 1, S. 3–12.
- Kim, Daniel H.* (1993): The Link between Individual and Organizational Learning, in: *Sloan Management Review*, Jg. 35, Fall, S. 37–50.
- Kirchgässner, Gebhard* (1994): Einige Bemerkungen zur Rolle der Wirtschaftsethik, in: *Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erziehungskultur*, Jg. 5, Nr. 1, S. 40–42.

- Kliemt*, Hartmut (1992): Normenbegründung und Normenbefolgung in Ethik und Ökonomik, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 1/1992, Jg. 62, S. 91–105.*
- (1993): Ökonomische Analyse der Moral, in: Ramb, B. T./Tietzel, M. (Hrsg.): *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München, S. 281–310.
- (1994): Ökonomische Theorie der Moral?, in: *Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erziehungskultur, Jg. 5, Nr. 1, S. 42–44.*
- Kreps*, David M. (1990): *Corporate Culture and Economic Theory*, in: Alt, J. E./Shepsle, K.A. (Hrsg.): *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, S. 90–143.
- Löhr*, Albert (1991): *Unternehmensethik und Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart.
- Löhr*, Albert / *Osterloh*, Margit (1993): Ökonomik und Ethik als Grundlage organisationaler Beziehungen, in: Staehle, W./Sydow, J. (Hrsg.): *Managementorschung 3*, Berlin u.a., S. 109–155.
- Lorenzen*, Paul (1987): *Lehrbuch der konstruktiven Wissenschaftstheorie*, Mannheim u.a.
- Luhmann*, Niklas (1988): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt a.M.
- (1989): Ethik als Reflexionstheorie der Moral, in: ders.: *Gesellschaftsstruktur und Semantik*, Bd. 3, Frankfurt/Main, S. 358–447.
- Margolis*, Howard (1982): *Selfishness, Altruism and Rationality. A Theory of Social Choice*, Cambridge.
- Mayer*, Thomas (1993): *Truth versus Precision in Economics*, Cambridge.
- Müller*, Christian (1995): Agency-Theorie und Informationsgehalt. Der Beitrag des normativen Prinzipal-Agenten-Ansatzes zum Erkenntnisfortschritt der Betriebswirtschaftslehre, in: *Die Betriebswirtschaft, Jg. 55, Nr. 1, S. 61–76.*
- Nelson*, Richard R. (1991): Why Do Firms Differ, and How Does It Matter?, in: *Strategic Management Journal, Special Issue Winter, Jg. 12, S. 61–74.*
- Nonaka*, Ikujiro (1994): A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation, in: *Organization Science, Jg. 5, Nr. 1, S. 14–37.*
- Nutzinger*, Hans G. (1994): Unternehmensethik zwischen ökonomischem Imperialismus und diskursiver Überforderung, in: *Forum für Philosophie, Bad Homburg (Hrsg.): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik*. Bern u.a., S. 181–214.
- (1995): Zwischen Universalgeschichte und ökonomischem Imperialismus. Dritter Mensch oder homo oeconomicus?, in: *Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Zwischen Nationalökonomie und Nationalgeschichte. Alfred Webers Entwurf einer umfassenden Sozialwissenschaft in heutiger Sicht*, Marburg, S. 223–253.
- Olson*, Mancur (1968/1992): *Die Logik kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*, 3. durchgesehene Aufl., Tübingen, (Erstauflage 1968).
- Osterloh*, Margit (1994): Kulturalismus versus Universalismus. Reflexionen zu einem Grundlagenproblem des interkulturellen Managements, in: *Schiemanz, B./Wurl, H.J. (Hrsg.): Internationales Management – Beiträge zur Zusammenarbeit. Festschrift zum 70. Geburtstag von Eberhard Dülfer*, Wiesbaden, S. 95–116.

- Osterloh, Margit / Frost, Jetta* (1995): Organisationstheoretische Analyse der Prozessorganisation, Diskussionsbeitrag Nr. 20 des Instituts für betriebswirtschaftliche Forschung, Universität Zürich, Zürich.
- /– (1996): Prozeßmanagement als Kernkompetenz, Wiesbaden (im Druck).
- Osterloh, Margit / Gerhard, Birgit* (1992): Neue Technologien – Arbeitsanforderungen und Aufgabenorientierung: Zum Verhältnis von intrinsischer und extrinsischer Motivation, in: Lattmann, Ch. / Probst, G. / Tapernoux, F. (Hrsg.): Die Förderung der Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter als Aufgabe der Unternehmensführung, Heidelberg, S. 117–134.
- Osterloh, Margit / Grand, Simon* (1995): From Contrasts in Organizations to the Organization of Contrast. Organizational Dynamics in Diversified Multinational Corporations, Diskussionsbeitrag Nr. 19 des Instituts für betriebswirtschaftliche Forschung, Universität Zürich, Zürich.
- Osterloh, Margit / Grand, Simon / Tiemann, Regine* (1994): Organisationales Lernen – Was kann die ökonomische Theorie dazu beitragen?, in: Nutinger, H. G. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven II. Unternehmen und Organisationen. Philosophische Begründungen. Individuelle und kollektive Rationalität, Berlin, S. 37–75.
- Osterloh, Margit / Löhr, Albert* (1994): Ökonomik oder Ethik als Grundlage der sozialen Ordnung?, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 23, Nr. 8, S. 401–406.
- Osterloh, Margit / Tiemann, Regine* (1995a): Interorganisationales Lernen in ethischen Branchenvereinbarungen, Diskussionsbeitrag Nr. 18 des Instituts für betriebswirtschaftliche Forschung, Universität Zürich, Zürich.
- /– (1995b): Konzepte der Wirtschafts- und Unternehmensethik – Das Beispiel der Brent Spar, in: Die Unternehmung, 1995, Jg. 49, Nr. 5, S. 321–338.
- Pettit, Philip / Sudgen, Robert* (1989): The Backward Induction Paradox, in: Journal of Philosophy, Jg. 86, S. 169–182.
- Prahalad, C.K. / Hamel, Gary* (1990): The Core Competence of the Corporation, in: Harvard Business Review, May – June, S. 79–91.
- /– (1995): Wettlauf um die Zukunft, Wien.
- Priddat, Birger P.* (1994): Ökonomische Knappheit und moralischer Überschuß, Hamburg.
- (1995): Stabilität, Konsensus und Kontingenz: John Rawls' neuere Arbeiten, in: Pies, I. / Leschke, M. (Hrsg.): John Rawls' politischer Liberalismus, Tübingen, S. 195–218.
- Rawls, John* (1975): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt a.M.
- (1992): Die Idee des politischen Liberalismus. Aufsätze 1978–1989, Frankfurt a.M.
- (1993): *Political Liberalism*, New York.
- Robbins, Lionel C.* (1932): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London.
- Rosenberg, Nathan* (1976): *Perspectives on Technology*, Cambridge.
- Sally, David* (1995): Conversation and Cooperation in Social Dilemmas. A Meta-Analysis of Experiments, from 1958–1992, in: *Rationality and Society*, Jg. 7, Nr. 1, S. 58–92.
- Sandler, Todd* (1992): *Collective Action. Theory and Applications*, New York u.a.

- Schramm*, Michael (in diesem Band): Ist Gary S. Beckers „ökonomischer Ansatz“ ein Täuschenspielertrick?
- Scherer*, Andreas (1993): Rationalität und Begründungen – Antworten auf Stephan Zelewski, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 45, S. 207–227.
- Selten*, Reinhard (1978): The Chain Store Paradox, in: Theory and Decision, Jg. 9, S. 127–159.
- Siegenthaler*, Hansjörg (1993): Regelvertrauen, Prosperität und Krisen, Tübingen.
- Smith*, Adam (1776/1978): Der Wohlstand der Nationen, München 1978, Erstveröffentlichung 1776.
- Staffelbach*, Bruno (1994): Managementethik. Ansätze und Konzepte aus betriebswirtschaftlicher Sicht, Bern u.a.
- Steinmann*, Horst / *Gerhard*, Birgit (1992): Effizienz und Ethik in der Unternehmensführung, in: Homann, K. (Hrsg.): Aktuelle Probleme der Wirtschaftsethik, Bd. 211 der Schriften des Vereins für Socialpolitik, Berlin, S. 159–182.
- Steinmann*, Horst / *Hennemann*, Carola (1993): Personalmanagementlehre zwischen Managementpraxis und mikroökonomischer Theorie. Versuch einer wissenschaftstheoretischen Standortbestimmung, in: Weber, W. (Hrsg.): Entgeltsysteme. Lohn, Mitarbeiterbeteiligung und Zusatzleistungen, Stuttgart, S. 41–78.
- Steinmann*, Horst / *Löhr*, Albert (1987): Unternehmensverfassung und Unternehmensethik. Eine notwendige Abgrenzung, in: Die Unternehmung, Jg. 41, S. 451–457.
- /– (1994a): Grundlagen der Unternehmensethik, 2., überarbeitete und erweiterte Aufl., Stuttgart.
- /– (1994b): Unternehmensethik. Ein republikanisches Programm in der Kritik, in: Forum für Philosophie, Bad Homburg (Hrsg): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern u.a., S. 145–180.
- Steinmann*, Horst / *Schreyögg*, Georg (1993): Management, Grundlagen der Unternehmensführung, 3. Aufl., Wiesbaden.
- Suchanek*, Andreas (1991): Der ökonomische Ansatz und das Verhältnis von Mensch, Institution und Erkenntnis, in: Biervert, B./Held, M. (Hrsg.): Das Menschenbild der ökonomischen Theorie, Frankfurt a.M. u.a., S. 76–93.
- Teece*, David J. / *Pisano*, Gary / *Shuen*, Amy (1992): Dynamic Capabilities and Strategic Management, Unpublished working paper, University of California at Berkeley, Harvard University, revised version, February.
- Thommen*, Jean-Paul (in diesem Band): Betrachtungen zum Verhältnis zwischen Betriebswirtschaftslehre und Unternehmungsethik.
- Tolman*, Edward (1948): Cognitive Maps in Rats and Man, in: Psychological Review, Jg. 55, S. 189–208.
- Tversky*, Amos / *Kahneman*, Daniel (1981): The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: Science, Jg. 221, S. 453–458.

Ulrich, Hans (1988): Von der Betriebswirtschaftslehre zur systemorientierten Managementlehre, in: Wunderer, Rolf (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre als Management- und Führungslehre, 2. Aufl., Stuttgart, S. 173–190.

Ulrich, Peter, (1991): Unternehmensethik – Führungsinstrument oder Grundlagenreflexion, in: Steinmann, H./Löhr, A. (Hrsg.): Unternehmensethik, 2., überarbeitete und erweiterte Aufl., Stuttgart, S. 189–210.

– (1993): Wirtschaftsethik als Beitrag zur Bildung mündiger Wirtschaftsbürger. Zur Frage nach dem „Ort“ der Moral in der Marktwirtschaft, in: *Ethica*, Jg. 1, Nr. 3, S. 227–250.

– (1994): Moderne Wirtschaftsethik – Moralökonomik oder Kritik der „reinen“ ökonomischen Vernunft?, in: *Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erwägungskultur*, Jg. 5, Nr. 1, S. 78–81.

– (in diesem Band): Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems.

Weiner, Bernhard (1988): Motivationspsychologie, München u.a.

Wieland, Josef (1994): Organisatorische Formen der Institutionalisierung von Moral in der Unternehmung, in: Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven II. Unternehmen und Organisationen. Philosophische Begründungen. Individuelle und kollektive Rationalität, Berlin, S. 11–35.

Zerfuß, Ansgar/Scherer, Andreas G. (1995): Unternehmensführung und Öffentlichkeitsarbeit, in: *Die Betriebswirtschaft*, Jg. 55, Nr. 4, S. 493–512.

Ist Gary S. Beckers ‚ökonomischer Ansatz‘ ein Taschenspielertrick?

Sozialethische Überlegungen zum ‚ökonomischen Imperialismus‘

Von *Michael Schramm*, Erfurt

Als Funktion der stabilen *Präferenz*, den Nutzen der ökonomischen Wissenschaften zu mehren, und der *Restriktion*, dies nur mit Hilfe des knappen Gutes eines Nobelpreises realisieren zu können, resultiert als rationales Verhalten der Königlichen Schwedischen Akademie der Wissenschaften, sich für denjenigen Kandidaten zu entscheiden, dessen Auswahl mit den geringsten Opportunitätskosten verbunden ist: In der Logik des ‚ökonomischen Ansatzes‘ führte dies 1992 zur Entscheidung für Gary Stanley Becker. Dennoch steht die Frage, ob diese Wahl – bezogen auf die gegebene Präferenz – tatsächlich eine optimale Allokation des knappen Gutes ‚Nobelpreis‘ war, im Widerstreit der Meinungen¹.

Ich möchte in meinem Beitrag nach einer kurzen Vergegenwärtigung des ‚ökonomischen Ansatzes‘ Beckers (1.) zwei Formen der Kritik an Beckers Konzept – insbesondere diejenige, die Beckers Ökonomik als ‚Taschenspielertrick‘ erachtet – analysieren (2.) und schließlich die Relevanz der ‚imperialistischen‘ Ökonomik für das Design einer modernen Sozialethik herausarbeiten (3.).

1. Regeln und Verhalten: Zum ‚economic approach‘ bei Gary S. Becker

a) Der ‚ökonomische Ansatz‘ (‚economic approach‘) Gary S. Beckers geht von folgender Annahme aus: „[W]as die Ökonomie als Disziplin von anderen Disziplinen in den Sozialwissenschaften hauptsächlich unterscheidet, ist *nicht ihr Gegenstand*, sondern ihr *Ansatz*“ (Becker 1993, 3*)². Hinsichtlich des Gegenstandsbe-

Vorbemerkungen: Ich danke den Mitgliedern des Ausschusses ‚Wirtschaftswissenschaften und Ethik‘ sowie André Habisch für ihre konstruktiv-kritischen Anregungen. Änderungen von Hervorhebungen innerhalb von Zitaten werden durch einen Asteriskus (*), eigene Übersetzungen durch einen doppelten Asteriskus (***) angezeigt.

¹ So findet etwa *Penz* (1992, 608) die Auswahl Beckers „etwas ungerecht“. Zum Nobelpreis für Becker außerdem: *Kirsch* (1992), *Heuser* (1992), *Maier* (1992), *Royal Swedish Academy of Sciences* (1993), *Sandmo* (1993), *Rosen* (1993), *Zimmermann* (1993).

reichs wird die Ökonomik also ‚imperialistisch‘³ und „auf alles menschliche Verhalten anwendbar“ (ebd. 7), während der die Ökonomik von anderen Wissenschaften differenzierende ‚Ansatz‘ in der komparativen Analyse der relevanten ‚Opportunitätskosten‘ (ebd. 5)⁴ besteht: Es wird angenommen, „daß es – monetäre oder psychische – Kosten gibt“ (ebd. 6), menschliches Verhalten somit „monetär meßbar ist oder unterstellte ‚Schatten‘-Preise hat“ (ebd. 7).

b) Formalisiert geht Beckers ‚ökonomischer Ansatz‘ so vor, daß das Verhalten (V) eines Individuums als eindeutige Zuordnung (Funktion) von ‚Präferenzen‘ (P) – individuellen Zielvorstellungen – und ‚Restriktionen‘ (R) – Mittelbegrenzungen – konzipiert wird. Die ökonomische Modellierung menschlichen Verhaltens klammert dabei aus methodischen Gründen Präferenzenänderungen aus: Nur die „Annahme stabiler Präferenzen bietet eine feste Grundlage, um Vorhersagen über Reaktionen auf verschiedene Veränderungen zu machen“ (ebd. 4). Verhaltensänderungen können daher nur auf Restriktionsänderungen (ΔR) zurückgeführt werden. Verhalten modelliert sich als Funktion konstanter Präferenzen (\bar{P}) und variabler Restriktionen⁵:

$$\Delta V = f(\bar{P}, \Delta R)$$

² Es geht um „die Art und Weise, wie Ökonomen an ein Problem herangehen“ (McKenzie/Tullock 1984, 25).

³ Der Begriff des ‚ökonomischen Imperialismus‘ geht vermutlich auf Souter (1933) zurück; näherhin: Stigler (1984), Hirschleifer (1985), McKenzie/Tullock (1984), Radnitzky/Bernholz (1986), Homann/Suchanek (1989). Darüber, daß sich eine Wissenschaft nicht durch ihr ‚Real-‘, sondern durch ihr ‚Formalobjekt‘, also nicht durch ihren Gegenstandsbereich, sondern ihre spezifische Fragestellung, ihr ‚Paradigma‘ (Kuhn 1976), ihr ‚Forschungsprogramm‘ (Lakatos 1974) oder eben ihren ‚Ansatz‘ (Becker 1993) definiert, besteht in der Wissenschaftstheorie weitgehend Konsens. Die Ökonomik realisiert mit ihren ‚imperialen‘ Expeditionen in das vermeintliche Revier anderer (Sozial-)Wissenschaften nur eine wissenschaftstheoretische Selbstverständlichkeit, die andere Disziplinen (Philosophie, Theologie, Soziologie etc.) schon immer in Anspruch genommen haben. Die Tatsache, daß alle Wissenschaften hinsichtlich des Gegenstandsbereichs ‚imperialistisch‘ sind, bildet überhaupt erst die Voraussetzung für die Möglichkeit eines interdisziplinären Dialogs.

⁴ Das Konzept der ‚Opportunitätskosten‘ entspricht den alltäglichen Realitäten – auch denjenigen berühmter Theologen: „Es gehört zur menschlichen Situation, daß man sich in der Praxis immer hundertprozentig entscheiden muß, auch wenn die Argumente 51:49 stehen“ (Rahner 1982, 77). Daher kann „[k]ein Mensch [...] allen Hasen nachlaufen. [...] Der Einzelmensch ist kümmerlich: er muß neunundneunzig Hasen laufen lassen, um einen zu erjagen“ (Rahner 1986, 41f). Ganz in diesem alltäglichen Sinn sagt Becker (1993, 399): „Ich versuche eine Idee des gesunden Menschenverstandes zu modellieren“. Zum ökonomischen Begriff: Weise (1993).

⁵ Ich greife hier auf die erhellenden Ausführungen von Pies (1993, 95) zurück. Ausgehend vom grundlegenden Zusammenhang $V = f(P, R)$ werden Verhaltensänderungen (ΔV) als Funktion von Präferenzenänderungen (ΔP) und/oder Restriktionsänderungen (ΔR) verstanden: $\Delta V = f(\Delta P, \Delta R)$, Präferenzenänderungen dann aber aus methodischen Gründen apriorisch ausgeschlossen. Mit der im Haupttext verwendeten Formel beschränke ich mich auf den grundlegenden Zusammenhang; genau genommen muß die ökonomische Analyse

Dabei verhält sich das Individuum – so unterstellt Beckers Modellansatz als prä-empirisches Apriori – stets (ökonomisch) ‚rational‘, d. h. es verwirklicht seine konstanten Ziele („Präferenzenstabilität“) unter den gegebenen Restriktionen in einem Prozeß rationaler Knappheitsbewältigung („Marktgleichgewicht“) und maximiert so – als ‚homo oeconomicus‘⁶ – seinen Nutzengewinn („nutzenmaximierendes Verhalten“): „[D]ie Annahmen des nutzenmaximierenden Verhaltens, der stabilen Präferenzen und des Gleichgewichts auf impliziten oder expliziten Märkten“ (Becker 1991, X**) bilden den Kern des ökonomischen Ansatzes (Becker 1993, 4).

2. Kostenstrukturen von Handlungssituationen: Zur Kritik an Gary S. Beckers ökonomischer Perspektive

Beckers ‚economic approach‘ löst nicht nur überschäumende Begeisterungstürme aus, sondern wird vielfach kritisiert. Zwei – sachlich altbekannte – Varianten der Kritik möchte ich thematisieren.

2.1 Kritiktypus I: Normativ oder empirisch defizitäre Anthropologie

Ein erster, traditioneller Kritiktypus stört sich an den vermeintlich ‚anthropologischen‘ Defiziten des ‚homo oeconomicus‘. Diese Kritik wird mit normativer und/oder empirischer Ausrichtung vorgetragen.

a) Die gesamte abendländische Philosophie setzt die Kritik *normativ* an. Die Tradition vereint so unterschiedliche Positionen wie diejenigen von Aristoteles, Immanuel Kant oder Amitai Etzioni⁷. Auf dieser Linie sieht innerhalb der Theologie etwa Anton Losinger speziell den ‚economic approach‘ Beckers dem „Kritikfeld der theologischen Anthropologie“ (Losinger 1993) ausgesetzt: Die Unverzichtbarkeit eines „ganzheitlich-integralen Menschenbildes“ (ebd. 99) gegenüber der „hypothetisch eingeführten Position“ (ebd. 99) Beckers einklagend konstatiert er „die strikte Unmöglichkeit einer im Rahmen und aus den Prinzipien partikularer einzelwissenschaftlicher Ergebnisse begründbaren umfassenden Anthropologie, wie es das universale Erklärungsmodell des ‚ökonomischen Ansatzes‘ zu suggerieren versucht“ (ebd. 104). Hier werden m.E. Gegenstandsbereich und Ansatz ver-

angesichts einer komplexen Vielzahl tatsächlicher Restriktionen *ceteris paribus* lediglich die Verhaltenswirksamkeit einer *einzelnen* Restriktionsänderung untersuchen (ebd. 97): $\Delta V = f(\bar{P}, \bar{R}_1, \dots, \bar{R}_{n-1}, \Delta R_n)$.

⁶ Zum Modell des ‚homo oeconomicus‘ vgl. vor allem: McKenzie/Tullock (1984), Holler (1983), Holler (1984), Zintl (1989), das informative Buch von Kirchgässner (1991), Biervert/Held (1991), Suchanek (1993), Ramb/Tietzel (1993), den konzeptionell weiterführenden Aufsatz von Homann (1994a), Nutzinger (1995).

⁷ Aristoteles (1984), Kant (1974, 23), Etzioni (1993).

wechselt: Der Anspruch Beckers, der ‚ökonomische Imperialismus‘ sei ‚umfassend‘ (oder ‚universal‘), bezieht sich auf den möglichen Gegenstandsbereich, nicht aber auf den Ansatz in dem Sinn, als würde die Aspekthaftigkeit der spezifisch ökonomischen Fragestellung (Stichwort: ‚Opportunitätskosten‘) gelehnet. Becker bestreitet nicht die Perspektivität des ökonomischen Blicks auf menschliches Verhalten, sondern lehnt ein bereichselektivistisches Verständnis der Ökonomik ab. Von daher wird in seinem Ansatz nicht ‚suggeriert‘, es läge eine ‚umfassende Anthropologie‘ vor. Untersucht wird nicht – anthropologisch – die ‚Natur‘ oder (moralische) Motivationsstruktur menschlicher Subjekte, sondern – analytisch (methodisch) – die (Kosten-)Struktur objektiver Anreizsituationen⁸. Prägnant hat dies Reinhard Zintl auf den Punkt gebracht: „Es sind nicht die wirklichen Eigenschaften der wirklichen Akteure, die im Kontext des homo oeconomicus abgebildet werden, sondern Eigenschaften von Handlungssituationen“ (1989, 64)⁹. Die klassisch von Friedman explizierte Logik des ‚*als ob*‘ (‚*as if*‘) – ich komme darauf zurück – steht im Hintergrund (1953)¹⁰: „Alles menschliche Verhalten kann [...] so betrachtet werden, *als habe* man es mit Akteuren zu tun, die ihren Nutzen, bezogen auf ein stabiles Präferenzsystem, maximieren“ (Becker 1993, 15*)¹¹. Es werden nicht die motivationalen, sondern die – besonders in Dilemmasituationen hervortretenden – anreizstrukturellen Bedingungen menschlichen Verhaltens untersucht: „Es

⁸ Würde der ‚homo oeconomicus‘ normativ die Motivationsstruktur (un-)moralischer Subjekte thematisieren, wäre er in der Tat für eine christliche Sozialethik nicht akzeptabel; die entsprechend kritischen Stellungnahmen früherer Jahre sind von daher zu verstehen (etwa *Nell-Breuning* 1956, 171 f.179; *Messner* 1960, 877). Die in den 50er und 60er Jahren zwischen Katholischer Soziallehre und (Neo-)Liberalismus geführten Diskussionen drehen sich ebenfalls um die Frage, ob in den ‚methodologischen Individualismus‘ nicht doch auch normative (metaphysische) Implikationen einfließen (hierzu *Dölken* 1992). Demgegenüber konstatiert der katholische Sozialethiker *Kerber* (1991, 59) völlig zutreffend, daß der richtig verstandene ‚homo oeconomicus‘ kein (normatives) Menschenbild verkörpert. Losinger dagegen übersieht dies, obwohl Becker selbst seinen Ansatz eindeutig als ‚Methode‘ gekennzeichnet und von normativen Motivationen abgesetzt hat (*Becker* 1993a, 385).

⁹ Methodologisch liegt präzise die Figur vor, die Popper als ‚Null-Methode‘, später als ‚Situationslogik‘ bezeichnet hat: „Die Analyse von Situationen, die Situationslogik [...] ist die Methode der ökonomischen Analyse. [...] Die Methode der Anwendung einer Situationslogik auf die Sozialwissenschaften beruht auf keiner psychologischen Annahme über die Rationalität (oder eine andere hervorstechende Eigenschaft) der ‚menschlichen Natur‘. Im Gegenteil: Wenn wir von ‚rationalem Verhalten‘ oder ‚irrationalem Verhalten‘ sprechen, so meinen wir damit ein Verhalten, das der Logik der Situation entspricht oder nicht“ (*Popper* 1975, 123).

¹⁰ Der in der philosophischen Ethik wichtige Unterschied zwischen ‚Handeln‘ und ‚Verhalten‘ (etwa *Kamlah* 1973, 49ff) fällt hier weg (*Kirchgässner* 1991, 18; *Pies* 1993, 91, A. 12). Ein Ignorieren dieses anthropologisch so bedeutsamen Unterschieds ist insofern möglich, als der ökonomische Ansatz nicht das Humanum, sondern ‚standardisierte‘ Situationsbedingungen mit markanter Anreiz- bzw. Kostenstruktur analysiert.

¹¹ Nach dem – noch zu thematisierenden – ‚rotten kid‘-Theorem bringt im System einer Familie die Rahmenbedingung der Existenz eines benevolenten (Familien-),Oberhaupt’s ‚alle anderen durch eine ‚unsichtbare Hand‘ dazu, so zu handeln, *als ob* sie ebenfalls jeden anderen lieben würden“ (*Becker* 1993, 303*).

handelt sich um eine *Methode* der Analyse, nicht um eine Annahme hinsichtlich einzelner Motivationen“ (Becker 1993a, 385**) ¹².

b) Damit wird m.E. methodologisch auch diejenige Kritik oder (verteidigende) Einschränkung des ‚homo oeconomicus‘-Modells hinfällig, die – wie etwa von seiten der Wirtschaftswissenschaften Herbert A. Simon, Reinhard Selten, Albert A. Hirschman, Manfred Tietzel, Bruno S. Frey oder Gebhard Kirchgässner, von seiten der Theologie jüngst Bernhard Emunds – die anthropologische Verkürzungsbehauptung *empirisch* an der *Modellannahme* selbst (und nicht an den *Modellergebnissen*) ansetzt ¹³.

c) Zusammenfassend läßt sich sagen, daß der ‚homo oeconomicus‘ methodologisch eine reine ‚Logik der Situation‘ bzw. des ‚als ob‘ abbildet, die anthropologisch (normativ oder empirisch) orientierte Kritik an Beckers ‚economic approach‘ mithin einem methodologischen Fehlschluß unterliegt ¹⁴.

¹² Ähnlich wollen auch Brennan/Buchanan „das ‚homo oeconomicus‘-Modell im wesentlichen methodologisch und nicht empirisch verteidigen“ (1993, 69). In ihrer Bezeichnung des Modells als ‚zynisch‘ (ebd. 74) klingt dann allerdings doch wieder eine anthropologische Begrifflichkeit durch.

¹³ Mit dem von Simon (1966) vorgeschlagenen Konzept einer ‚bounded rationality‘ (‚satisficing‘) wird auch bei Selten/Tietz (1980, 17) gearbeitet, für Hirschman (1989, 98) handelt es sich um ein „viel zu einfaches Modell des menschlichen Verhaltens“, Tietzel (1988, 47) erinnert an die empirische Möglichkeit nicht-rationalen Verhaltens, nach Frey (1990, 6) sind nur die ‚meisten‘ Menschen empirisch eigennützig, Kirchgässner (1991, 159; 1993, 192) erachtet die Einführung ‚psychischer Kosten‘ als empirisch gehaltlos, und nach Emunds (1995, 321*) „ist zu bezweifeln, daß soziale Beziehungen gänzlich auf ökonomisches rationales Handeln zurückgeführt werden können“, in dessen Rahmen „sich die Akteure jeweils nur als Gegenspieler wahrnehmen können“.

¹⁴ Nun scheint der Interpretation, daß bei Becker eine mit einem prä-empirischen ‚homo oeconomicus‘-Modell arbeitende ‚Situationslogik‘ vorliegt, der folgende Satz zu widersprechen: „Die Aufstellung der Feststellung [*proposition*], daß man Präferenzen [*tastes*] nützlicherweise als zeitlich konstant und ähnlich unter den Leuten behandeln kann, ist das zentrale Unterfangen dieses Essays. [...] Es handelt sich um eine These, die keinen direkten Beweis zuläßt [*does not permit of direct proof*], weil es sich um eine Behauptung über die Welt, nicht um eine Feststellung der Logik [*an assertion about the world, not a proposition in logic*] handelt“ (Stigler/Becker 1977, 76**). Mit dieser etwas mißverständlichen Formulierung soll m.E. zum Ausdruck gebracht werden, daß die Voraussetzung einer Präferenzenstabilität im ökonomischen Schema nichts über die subjektiven Motivationen (‚Handlungstheorie‘, ‚Menschenbild‘), sondern über die ‚Welt‘, d. h. die ‚Situationen‘ (‚Situationstheorie‘), sagt. Da mit diesem schematischen Theorie-Input jedoch ein klares, vom Output her empirisch testbares und daher fruchtbares Forschungsprogramm vorliegt, überschreitet die ‚positive Ökonomik‘ Beckers die tautologische Analytik der (philosophischen) Logik: „Die Sätze der Logik sind Tautologien. Die Sätze der Logik sagen also nichts. (Sie sind die analytischen Sätze.)“ (Wittgenstein 1989, n. 6.1-6.11). Diese (philosophische) Logik darf nicht mit der (ökonomischen) ‚Situationslogik‘ identifiziert werden.

2.2 Kritiktypus II: Tautologisierender ‚Taschenspielertrick‘

Die Falsifizierbarkeit von Hypothesen gehört zu den Grundbedingungen eines sinnvollen Forschungsprogramms¹⁵. Diese Grundbedingung sehen Kritiker des Konzepts Beckers als nicht gegeben an. Sie bezichtigen ihn eines ‚Taschenspielertricks‘: Er betreibe eine unterschwellige Immunisierung seines Ansatz durch ad hoc eingeführte und damit tautologisierende Rationalisierungen. Der Streit betrifft die methodologische Rolle von ‚Präferenzen‘ und ‚Restriktionen‘.

a) Beckers ‚economic approach‘ geht von einer *Invarianz*, also der „Annahme stabiler Präferenzen“ (Becker 1993, 167) und einer *Identität* der Präferenzen aller Individuen aus: „Geschmäcker [*tastes*] ändern sich weder launisch noch unterscheiden sie sich bedeutend zwischen Leuten“ (Stigler/Becker 1977, 76**) ¹⁶. Wie die Rocky Mountains seien sie über die Zeit hinweg stabil und „für alle Menschen dieselben“ (ebd. 76**). Klärungsbedürftig ist dabei zunächst der präzise Gehalt der im Sinn ökonomischer termini technici verwendeten Ausdrücke ‚Präferenzen‘ (*preferences*) oder ‚Geschmäcker‘ (*tastes*). Becker hat diesbezüglich betont, er fasse, anders als die Umgangssprache, mit dem Begriff der ‚Präferenzen‘ nicht einzelne (Geschmacks-)Vorlieben ins Auge¹⁷, sondern beziehe ihn lediglich auf ‚tieferliegende‘ Präferenzen¹⁸, ‚letzte Ziele‘ von Wahlhandlungen (Becker/Michael 1993, 164), auf ‚Basis-‘ (Becker 1991, IX) oder ‚Meta-Präferenzen‘¹⁹. Die Grenzen zwischen diesen allgemeinen (Basis-)Präferenzen und den verschiedenen individuellen Geschmacksneigungen bleiben m.E. etwas verschwommen, doch ist das, was umgangssprachlich (auch) als ‚Präferenz‘ bezeichnet wird, etwa die Neigung zum Konsum von Musik, in Beckers ökonomischer Begriffsverwendung keine –

¹⁵ Einschlägig vor allem Popper (1989). Zur Diskussion über den ‚kritischen Rationalismus‘: Andersson (1988).

¹⁶ Der Ausdruck ‚*tastes*‘, der wegen des Aufsatztitels (*de gustibus non est disputandum*) verwendet wird, kann begrifflich mit dem Ausdruck ‚Präferenzen‘ identifiziert werden. Über diese ‚*tastes*‘ braucht man nicht zu disputieren, eben weil sie invariant und universell sind.

¹⁷ „Die als stabil vorausgesetzten Präferenzen beziehen sich nicht auf Güter und Dienstleistungen wie Orangen, Autos oder Gesundheitsdienste“ (Becker 1993, 4).

¹⁸ „Diese tieferliegenden Präferenzen beziehen sich auf grundlegende Aspekte des Lebens“ (Becker 1993, 4). Konkret genannt werden – als ‚Haushaltsgüter‘ (*commodities*) zu produzierende – Größen, wie etwa physische und psychische Gesundheit, Ernährung (Mahlzeitenqualität), Reinigung, Prestige, Sinnenfreude, Erholung, Fortpflanzung (Kinderquantität und -qualität), Wohlwollen, Liebe, Kameradschaft oder Neid (ebd. 4.101.228; Becker/Michael 1993, 166).

¹⁹ In einem Aufsatz, der sich mit Prozessen der „Evolution von Präferenzen aus vergangenen Erfahrungen“ (Becker 1992, 340**) befaßt, erklärt Becker: „Manche unter Ihnen mögen überrascht sein, einen Co-Autor des ‚*de gustibus*‘-Blickwinkels, mit dessen Betonung konstanter Präferenzen, sich enthusiastisch über die Bildung von Präferenzen auslassend [*waxing*] zu hören. Aber was *de gustibus* annimmt, ist, daß Meta-Präferenzen konstant sind“ (ebd. 340**). Becker zielt mit diesem Ausdruck eine im Vergleich zu materialen Vorlieben formale Präferenzenebene an, während der Ausdruck normalerweise Präferenzen für Präferenzen bezeichnet (etwa Brennan/Buchanan 1993, 92-94). Vanberg (1993, 96**) unterscheidet bei Becker „stabile fundamentale Präferenzen“ und „variable gewöhnliche Präferenzen“.

stabile – Präferenz, sondern ein dem Feld der – variablen – Restriktionen zuzuordnendes Moment des individuellen ‚Humankapitals‘ (Stigler/Becker 1977)²⁰. Damit werden Verhaltensunterschiede bzw. -veränderungen nicht auf Unterschiede (Veränderungen) in den Präferenzen, sondern auf Unterschiede (Veränderungen) der Produktionseffizienz zurückgeführt (Becker/Michael 1993, 162): Da etwa das Hören von Musik oder eine schulische Musikausbildung als Investitionen in das Musik-Humankapital die Produktivität der mit Musik verbrachten Zeit erhöhen²¹, erkläre sich die Verhaltensänderung eines zunehmenden Musikkonsums (‚Sucht‘-Verhalten) nicht durch Präferenzenänderungen, sondern durch Effizienzverschiebungen in der Produktionsfunktion²². Würde man dagegen den steigenden Musikkonsum dadurch ‚erklären‘ wollen, daß sich eben die Präferenzen (nach Musikkonsum) verändert hätten, so wäre im Grunde überhaupt nichts erklärt, da der Umstand nicht plausibilisiert würde, *warum* der Musikkonsum steigt²³. Der systematische Grund für Beckers Vorgehen besteht mithin darin, daß eine ‚Erklärung‘ menschlicher Verhaltensänderungen durch einen Rekurs auf – intrasubjektive, nicht (direkt) meßbare – Präferenzenänderungen empirisch leer (tautologisch) bliebe, im Gegensatz zu einem Rekurs auf – objektive, mithin ‚meßbare‘ – Restriktionsänderungen (also Veränderungen von ‚Schatten‘-Preisen und -Einkommen; Humankapitaländerungen)²⁴. Solche, vor Präferenzänderungen kapitulierende „Ad-hocerien“ (Becker 1993, 309) werden als ‚Tautologien‘ strikt abgelehnt²⁵.

b) Die – altbekannte – Kritik an diesem Erklärungsschema Beckers macht nun jedoch umgekehrt geltend, daß der Kunstgriff, Verhaltensunterschiede bzw. -veränderungen nicht auf Unterschiede (Veränderungen) in den (Basis-)Präferenzen zurückzuführen, sondern als rationale Reaktion auf Unterschiede (Veränderungen) der Produktionseffizienz aufzufassen, insofern ein methodologischer ‚Taschenspielertrick‘ sei, als er – das Argument unterschiebend, keinen tautologisierenden ‚Ad-hocerien‘ Vorschub leisten zu wollen – eine ebenso tautologische Gehaltlosigkeit

²⁰ Zum Konzept des ‚Humankapitals‘ Becker (1975), Schultz (1986).

²¹ „Eine Erhöhung dieses Musik-Kapitals erhöht die Produktivität der Zeit, die man hörend oder sich in anderer Weise der Musik widmend verbringt“ (Stigler/Becker 1977, 78**).

²² Der Grenznutzen der mit Musik verbrachten Zeit steigt, während der entsprechende ‚Schatten‘-Preis sinkt. Konsequenz führt eine rationale Zeitallokation zu verstärktem Musikkonsum.

²³ Ähnlich das Beispiel der Schulausbildung allgemein: Becker/Michael (1993, 163).

²⁴ „[W]enn Verhaltensreaktionen auf Unterschiede in den Präferenzen zurückgeführt werden, kann man nicht viel [...] aussagen, da es keine brauchbare Theorie der Bildung von Präferenzen gibt. Werden die Verhaltensreaktionen allerdings auf Unterschiede in Produktionsprozessen zurückgeführt, so implizieren diese ihrerseits wiederum Preis- und Einkommensunterschiede, und über deren Wirkungen kann einiges ausgesagt werden“ (Becker/Michael 1993, 161f).

²⁵ Man verliere sich „in Tautologien“, wenn „die Annahme stabiler Präferenzen“ (Becker 1993, 8) nicht eingehalten werde. Die Unterstellung von „ad hoc-Änderungen der Präferenzen“ (ebd. 12) bzw. von Werten „und deren häufige, unerklärliche Veränderungen“ (ebd. 13) offenbare methodologisches „Unvermögen“ (ebd. 12).

des Ansatzes nach sich ziehe: „Eine Endogenisierung der Präferenzen in ökonomische Modelle wird von Becker [...] explizit abgelehnt“; dies „wird [...] irritierenderweise mit dem methodologischen Argument begründet, daß *Ad-hoc-Annahmen über veränderte Präferenzen* die Modelle *tautologisieren* würden. *Ad-hoc-Annahmen über veränderte Handlungsrestriktionen* tun dies aber genauso“ (Penz 1992, 607, A. 22*)²⁶. Becker selbst antwortet auf diesen Vorwurf grundsätzlich, daß das Verfahren, „Veränderungen der Präferenzstruktur ad hoc“ (Becker 1993, 12) zu unterstellen, Grundlage für „*nutzlose*“ (ebd. 13*) und daher *vollständig* tautologische ‚Erklärungen‘ menschlichen Verhaltens sei, während das System seines ‚ökonomischen Ansatzes‘ in einer empirisch „fruchtbaren Weise“ und daher in einer nur „*fast* tautologischen Art“ (ebd. 6*) geschlossen sei²⁷.

c) Grundsätzlich gibt es im ökonomischen Verhaltensschema drei Möglichkeiten, beobachtbare Verhaltensänderungen (ΔV) zu erklären: Sie könnten auf Präferenzenänderungen (ΔP), auf Restriktionsänderungen (ΔR) oder auf beides zugleich (ΔP , ΔR) zurückgeführt werden:

- (a) $\Delta V = f(\Delta P, \bar{R})$
- (b) $\Delta V = f(\bar{P}, \Delta R)$
- (c) $\Delta V = f(\Delta P, \Delta R)$

aa) Möglichkeit (c) scheidet aus, weil die Rückführung von Verhaltensänderungen auf Präferenzenänderungen und Restriktionsänderungen *zugleich* von vornherein unfruchtbar wäre (Suchanek 1991, 81).

bb) Möglichkeit (b) stellt Beckers ‚ökonomischen Ansatz‘ dar: Verhaltensänderungen werden ausschließlich mit Restriktionsänderungen korreliert: „*Alle* Änderungen des Verhaltens werden durch Änderungen der Preise und Einkommen er-

²⁶ In diesem Sinn auch Tietzel: „Zwar ist jede [...] Vermutung, Präferenzen hätten sich verändert, gewiß *ad hoc*; nicht weniger *ad hoc* ist aber die ebenso unzureichend begründete Annahme ihrer Konstanz. Verhaltensänderungen werden – die unbegründete und ungeprüfte Annahme absolut konstanter Präferenzen vorausgesetzt – zwar nicht mehr *ad hoc* durch Präferenzänderungen, aber – genauso *ad hoc* – durch postulierte Veränderungen der relativen (Schatten-)Preise, Haushaltstechnologien oder Einkommen ‚erklärt‘“ (Tietzel 1983, 234).

²⁷ Die Formulierung ‚*fast* tautologisch‘ ist in philosophischer Begrifflichkeit nicht unproblematisch, da sie das Mißverständnis einer weitgehenden Gehaltlosigkeit nahelegt; gemeint ist freilich eine der empirischen Fruchtbarkeit hinsichtlich der (Modell-)Ergebnisse wegen notwendige *analytische* Schließung der ökonomischen Modellannahme: „Die entscheidende Frage ist, ob ein System in einer *fruchtbaren* Weise geschlossen wird. Die wichtigen Theoreme, die aus dem ökonomischen Ansatz abgeleitet werden, zeigen, daß dieser Ansatz in einer Weise geschlossen wurde, die wesentlich *mehr* erbringt als ein *Bündel gehaltloser Tautologien*, und dies zu einem guten Teil deshalb, weil [...] die *Annahme stabiler Präferenzen* eine Grundlage für *Vorhersagen* über die *Reaktionen* auf unterschiedlichste Veränderungen bietet“ (Becker 1993, 6*). Es ist gerade angesichts der philosophischen Mißverständlichkeit jedoch interessant, daß die Formulierung ‚*fast* tautologisch‘ bereits von Popper (1979, 244.246) im Zusammenhang seiner Methode der ‚Situationslogik‘ verwendet wird – ob hier eine Verbindung besteht, weiß ich nicht, für entsprechende Hinweise wäre ich dankbar.

klärt“ (*Stigler/Becker* 1977, 89**). Die – klassisch von Milton Friedman aufgezeigte – methodologische Struktur des ‚ökonomischen Ansatzes‘ ist hierbei zu beachten. Friedman illustriert seine These u.a. durch folgendes Beispiel: „Betrachten Sie die Dichte von Blättern um einen Baum herum. Ich schlage die Hypothese vor, daß die Blätter so angeordnet sind, *als ob* jedes Blatt mit Überlegung die Menge des Sonnenlichts, die es erhält, zu maximieren suchte“ (*Friedman* 1953, 19**/*). Nun mag die hier verwendete Annahme ‚überlegender‘ oder bewußt ‚suchender‘ Blätter völlig unrealistisch sein²⁸, aus der paradigmatisch ökonomisch ansetzenden Hypothese können gleichwohl fruchtbare Schlußfolgerungen abgeleitet werden: „[D]ie Hypothese behauptet nicht, daß Blätter diese Dinge tun, sondern lediglich, daß ihre Dichte dieselbe ist, *als ob* sie es getan hätten. [...] Die konstruierte Hypothese ist vermutlich triftig, das bedeutet, sie liefert ‚hinreichend‘ genaue Vorhersagen über die Dichte von Blättern“ (ebd. 20**). Der ‚ökonomische Ansatz‘ thematisiert nicht die Frage, *warum* die Blätter sich in einer bestimmten Weise verhalten, sondern die Tatsache, *daß* sie sich so verhalten, *als ob* sie rationale Nutzenmaximierer wären. Es geht nicht um die Frage nach den realen ‚Motivationen‘ der Blätter, sondern um die Frage nach den realen – zu prognostizierenden – Ergebnissen: „[E]ine Theorie kann nicht durch den ‚Realismus‘ ihrer ‚Annahmen‘ überprüft werden“ (ebd. 23**), vielmehr besteht „die Überprüfung dieser Hypothese [...] in ihren Früchten“ (ebd. 33**). Die Fruchtbarkeit, die Leistungsfähigkeit des ökonomischen Ansatzes ist an der Nützlichkeit der – empirisch überprüfbaren – Outputs zu messen, nicht an der Realitätsnähe oder -ferne der verwendeten Annahmen²⁹: „Die entscheidende Überprüfung besteht darin, ob die Hypothese hinsichtlich der Phänomene, die sie zu erklären trachtet, fruchtbar ist [*works for*]“ (ebd. 30**). Nun kann die ökonomisch ansetzende Hypothese über die resultierende Dichte der Blätter trotz der offenkundig unrealistischen Annahme deswegen fruchtbare Ergebnisse hervorbringen, weil das Verhalten der Blätter weitgehend standardisiert (biologisch ‚determiniert‘) ist. In der Konsequenz bedeutet dies für die Anwendung des ‚ökonomischen Ansatzes‘ auf menschliches Verhalten, daß er sich im Output primär hinsichtlich – ebenfalls standardisierter – *Situationen mit deutlich wahrnehmbaren Anreiz- bzw. Kostenverhältnissen* als fruchtbar erweisen wird. Modelltheoretisch sind hier etwa (Gefangenen-)Dilemmasituationen einschlägig³⁰.

²⁸ „So weit wir wissen, ‚überlegen‘ Blätter nicht und ‚suchen‘ nicht bewußt“ (*Friedman* 1953, 20**).

²⁹ Nicht an die Motivationen der einzelnen Subjekte, sondern an die aggregierten Folgen (Reaktionen) sind empirische Tests heranzutragen; vgl. *Suchanek* (1991, 81f), *Kirchgässner* (1991, 21), *Pies* (1993, 114, A. 60), *Homann* (1994a, 391.396).

³⁰ *Homann* (1994a) vertritt die „These, daß der homo oeconomicus [...] auf solche Dilemmasituationen berechnet ist“ (392), deren entscheidendes Charakteristikum in der ‚asymmetrischen Interaktionsstruktur‘, in der die Möglichkeit, daß sich ein singulärer – auch ein nur potentieller – Akteur (spieltheoretisch: ‚Kronzeuge‘, ‚Defektierer‘) nicht-kooperativ verhalten kann, für alle anderen eine markante Anreiz- bzw. Kostenstruktur setzt, zu sehen ist. Obgleich hier die Situationsfiguration besonders deutlich hervortritt, würde ich allgemeiner von ‚Situationen mit deutlich wahrnehmbaren Anreiz- bzw. Kostenverhältnissen‘ sprechen.

Aus *ethischer* Perspektive interessiert nun die Verortung moralischer Gesinnungen im Analyseschema des ökonomischen Ansatzes, näherhin ihre Beziehung zu den grundlegenden stabilen ‚Meta-Präferenzen‘ und ihre Rolle in den genannten ‚Situationen mit deutlich wahrnehmbaren Anreiz- bzw. Kostenverhältnissen‘. Mehrfach wird von Becker betont, daß das ökonomische Konzept nutzenmaximierender Rationalität mit *unterschiedlichen* moralischen Haltungen vereinbar sei: „Zusammen mit anderen habe ich versucht, Ökonomen von den engen Annahmen über das Selbstinteresse abzubringen [*pry away*]. Verhalten wird von einer viel reichhaltigeren Sammlung [*set*] von Werten und Präferenzen angetrieben. Die Analyse nimmt an, daß Individuen ihr Wohlergehen maximieren, *so wie sie es sich denken* [*as they conceive it*], ob sie selbstsüchtig, altruistisch, zuverlässig, gehässig oder masochistisch sind“ (Becker 1993a, 385f**) ³¹. Die logische Schlußfolgerung lautet, daß moralische Einstellungen nicht den stabilen Meta-Präferenzen, sondern den – im Prinzip variablen – (hier: intrasubjektiven) Restriktionen zuzurechnen sind ³². Moralische Gesinnung wird systematisch im Sinne innerer Sanktionen (‚Gewissen‘) zu einem Bestandteil des individuellen ‚Humankapitals‘, dessen Akkumulationen und Aufzehrungen prinzipiell Verhaltensänderungen auslösen können ³³; auf diese Weise ermöglicht der ökonomische Ansatz eine – allerdings nur *deskriptive* – Analyse der *Genese* individueller Moralfähigkeiten oder sozialer Normen ³⁴. Wenn Situationen nun jedoch eine markante Anreiz- bzw. Kostenstruktur aufweisen, dann werden die *Verhaltensreaktionen* der Akteure – von Heiligen oder Märtyrern abgesehen – systematisch unabhängig von ihrem moralischen oder unmoralischen Willen ausfallen: Aufgrund dieser situationsbedingten Verdünnung der Relevanz intrasubjektiver Motivationen reagieren auch ‚eigentlich‘ moralisch gesinnte Individuen, *als ob* sie (auch motivational) egoistische homines oeconomici

³¹ ‚Rationalität‘ sei nicht mit „engem Materialismus“ (Becker 1993a, 390**) gleichzusetzen; viele Leute würden durchaus „von moralischen und ethischen Erwägungen [*considerations*] angeleitet [*constrained by*] werden“ (ebd. 390**).

³² „Die Aufteilung aller verhaltensrelevanten Faktoren in Ziele und Mittel erfolgt also entgegen dem Augenschein nicht als Grenzziehung zwischen Innenwelt und Außenwelt eines Individuums, sondern [...] zwischen veränderlichen und unveränderlichen Faktoren“ (Pies 1993, 98f). Moralität zählt systematisch zu den veränderlichen Faktoren, weshalb ihre Akkumulation auch *Verhaltensänderungen* induzieren kann. Insofern ist der Nutzenbegriff des ökonomischen Ansatzes „durchaus offen auch für Altruismus, Solidarität u.a.“ (Homann 1994a, 405).

³³ Ironischerweise eröffnet gerade Beckers methodologischer Ansatz Perspektiven für die ökonomische Analyse dessen, was umgangssprachlich als ‚Präferenz‘ bezeichnet wird (Pies 1993, 99, A. 30). In diesem Zusammenhang wäre zu überlegen, ob man den ‚economic approach‘ terminologisch nicht in folgender Weise ansetzen sollte: Das, was Becker als ‚Präferenz‘ stabil voraussetzt, ist identisch mit dem Rationalitäts- oder Nutzenmaximierungsprinzip, während im Bereich der variablen Bedingungen interne (‚Humankapital‘) und externe (z. B. rechtliche Regelungen) Restriktionen zu unterscheiden und gesondert zu untersuchen wären, also entweder $\Delta V = f(\bar{P}, \Delta R_i, \bar{R}_e)$ oder $\Delta V = f(\bar{P}, \bar{R}_i, \Delta R_e)$.

³⁴ Die Herkunft der – moraltheoretisch zu begründenden – sozialen *Geltung* normativer Moral bleibt außerhalb der Perspektive des ökonomischen Ansatzes.

ci wären³⁵. Da der ökonomische Ansatz im Sinne einer ‚pragmatischen Reduktion‘ (Suchanek 1994) die ‚wahre‘ Motivationsstruktur (‚Präferenzen‘) menschlicher Subjekte methodisch ausblendet und (nur) die (Kosten-)Struktur objektiver Anreizsituationen (‚Restriktionen‘) als für faktische Verhaltensänderungen relevant modelliert, kann der ökonomische Ansatz insbesondere das zu erwartende Verhalten in markanten (standardisierten) Anreiz- bzw. Kostensituationen fruchtbar verarbeiten. Prognostische Kraft kommt dem ökonomischen Ansatz also in dem Maße zu, als er einer markanten Situationsstruktur *ein* spezifisches, von den individuellen Motivationen weitgehend unabhängiges Verhalten zuordnen kann. Nur aufgrund dieses systematischen Zusammenhangs läßt sich ausschließen, daß das ökonomische Erklärungsmuster ‚am Rande der Tautologie lustwandelt‘³⁶ bzw. in den Graben der gehaltenen Tautologisierung fällt.

Daß mit Hilfe des ökonomischen Modells das Verhalten in markanten Anreiz- bzw. Kostensituationen systematisch prognostizierbar wird, läßt sich auch mit Beckers ‚rotten-kid‘-Theorem illustrieren³⁷, wobei ich hier nicht auf die unterschiedlichen Varianten und Gültigkeitsbedingungen abhebe³⁸, sondern nur auf den ‚als-ob‘-Aspekt dieses Theorems. In seiner Originalgestalt zeigt das Theorem, daß auch motivational selbstsüchtige Individuen unter spezifischen Bedingungen sich faktisch im Sinn eines ‚als-ob‘-Altruismus verhalten werden: „[D]as Rotten Kid Theorem bringt sogar selbstsüchtige (Familien-)Mitglieder dazu, sich so zu verhalten, *als ob* sie altruistisch wären“ (Becker 1991, 344**/*).

Eine Familie bestehe aus einem altruistischen Elternteil (‚head‘), dessen Nutzenfunktion positiv vom Wohlergehen der anderen, selbstsüchtigen Familienmitglieder (‚rotten kids‘) abhängt (Becker 1991, 278) und dessen Sorge für diese sich darin konkretisiert, „daß es

³⁵ Ulrich (1995) hat angemerkt, diese „as-if-Annahme eines strikt eigeninteressierten Verhaltens“ (82) schreibe den betroffenen Individuen „kein anderes *Ethos* als das des *besitzbürgerlichen Egoismus*“ (ebd. 81, A. 22*) zu. Verbindet man mit dem ‚ökonomischen Ansatz‘ die – von mir (als christlichem Sozialethiker) natürlich geteilten – anthropologischen Implikationen einer diskurs- oder gerechtigkeitsethischen Moraltheorie, dann trifft diese Kritik durchaus zu. Die Pointe der *positiven* Ökonomik Beckers besteht aber m.E. gerade darin, daß *nicht* – anthropologisch – die (moralischen) Eigenschaften (‚Ethos‘) von ‚Menschen‘, sondern – methodisch – objektive Situationsbedingungen thematisiert werden.

³⁶ Nutzinger (1995, 248) hat zutreffend darauf hingewiesen, daß der ökonomische Ansatz „quasi am Rande der Tautologie lustwandelt“, weil er ständig der Gefahr zu erliegen droht, mittels beliebig herangezogener Kosten-Nutzen-Kriterien *ex post* „sowohl das Ergebnis A als auch dessen Gegenteil, non A, ökonomisch [...] begründen“ bzw. ‚erklären‘ zu wollen (ebenso Nutzinger 1994, 207). Dieser Gefahr kann man m.E. nur dann entgehen, wenn man den ökonomischen Ansatz strikt als Analyse einer markanten ‚Situationslogik‘ durchführt; eine solche ‚Logik der Situation‘ provoziert im Ergebnis ein (situationslogisches) Verhalten A und schließt konsequent ein Verhalten non A (systematisch) aus.

³⁷ Hierzu Becker (1991, 277-306; 1993, 282-317); zusammenfassend Bolle (1991).

³⁸ Becker ging es u.a. um die evolutionstheoretische Frage, „warum im Zeitablauf altruistisches Verhalten biologisch selektiert werden kann“ (Becker 1993, 282). Zudem hat er im Gefolge der präzisierenden Diskussion des Theorems selbst verschiedene Gültigkeitsbedingungen eingeräumt (Becker 1991, 9). Vgl. Hirshleifer (1977; 1985); Lindbeck/Weibull (1988); Bernheim/Stark (1988); Bergstrom (1989); Bruce/Waldman (1990); Arnold (1994).

allgemeine Ressourcen auf sie überträgt“ (Becker 1993, 297). Die Tatsache, daß ein solches ‚Oberhaupt‘ existiert, stellt für die ‚rotten kids‘ eine Rahmenbedingung (‚Restriktion‘) dar, durch die klar wahrnehmbare Anreize gesetzt werden, sich so zu verhalten, *als ob* sie altruistisch wären. Nehmen wir etwa eine Familie mit einem ‚Oberhaupt‘ (Altruismusgrad: Indifferenzkurve U_h) und einem ‚rotten kid‘ an: Der sich im Garten befindende Apfelbaum bietet ‚potential gains‘. Nehmen wir weiter an, das ‚rotten kid‘ habe drei Stunden Zeit, Äpfel zu pflücken, das ‚Oberhaupt‘ jedoch nur eine Stunde. Bei unabhängiger Apfel-,Produktion‘ ergäbe sich für das ‚rotten kid‘ eine Ausbeute von 45, für das ‚Oberhaupt‘ von 25 Äpfeln (R). Nun besteht aber noch die Möglichkeit, daß das ‚rotten kid‘ insofern mit dem ‚Oberhaupt‘ kooperiert, als es ihm eine Leiter hält, wodurch nicht nur die wenigen vom Boden aus oder durch mühsames Baumklettern erreichbaren Äpfel, sondern auch viele vordem unzugängliche Äpfel geerntet werden könnten: Das ‚rotten kid‘ müßte in diesem Fall eine der drei Stunden die Leiter halten und käme durch eigenhändige Ernte auf ein Einkommen von nur 30 Äpfeln, das ‚Oberhaupt‘ dagegen auf eines von 60 Äpfeln (J). Da das ‚rotten kid‘ jedoch unter der Rahmenbedingung entscheidet, daß das ‚Oberhaupt‘ aufgrund seines Altruismus anschließend die Hälfte seines Einkommens transferieren wird (Transferlinie TT), was die letztendliche Ausbeute des ‚rotten kid‘ auf 60 Äpfel anwachsen läßt (A), wird es sich – eben so, *als ob* es altruistisch wäre – faktisch kooperativ verhalten.

Aufgrund der gegebenen Anreizstruktur – Transfers von seiten des ‚Oberhauptes‘ – verhält sich ein ‚rotten kid‘ faktisch ‚automatisch‘³⁹ so, *als ob* es motivational das Familieneinkommen maximieren (Becker 1993, 302) – d. i. dem ‚Gemeinwohl‘ dienen – wollte. Wie das Diagramm aber auch zeigt, nimmt für ‚rotten kids‘ die Tendenz, sich so zu verhalten, als ob sie moralisch wären, in dem Maße ab, wie moralisches Verhalten ‚teurer‘ wird, d. h. wie die Rahmenbedingungen eine solche als-ob-Moral nicht mehr in ausreichendem Maße belohnen: Wäre das ‚Oberhaupt‘ etwas weniger großmütig (Indifferenzkurve U'_h) und fielen daher die Transfers geringer aus (B), würde das Kind nicht mehr kooperieren ($R > B$)⁴⁰.

³⁹ Diese ‚Automatik‘ der Reaktion von ‚rotten kids‘ liegt in der Tatsache begründet, daß das ‚Oberhaupt‘ alle ‚externen Effekte‘ seiner Handlungen für die anderen Familienmitglieder ‚automatisch‘, d. h. ohne Verhandlungen mit den ‚rotten kids‘, internalisiert. Dies unterscheidet – so Becker (1993, 299.325f) – das ‚rotten kid‘-Theorem vom ‚Coase-Theorem‘ (Coase 1978). Wenn man aber bedenkt, daß Coase sich später (1988, 15) wenig glücklich darüber gezeigt hat, daß sein Theorem *nur* im engeren Sinn als transaktionskostenfreie Verhandlungslösung debattiert wurde, daß es im weiteren Sinn aber auf eine Kalkulation der Opportunitätskosten hinausläuft (eingehender hierzu: Schramm 1994, 232-240), dann verdünnt sich der Unterschied zwischen beiden Theoremen.

⁴⁰ Daher läßt sich das Theorem in der von Becker intendierten *Allgemeinheit* nicht halten. In diesem Sinn hat mich Hans G. Nutzinger zu Recht darauf hingewiesen, daß es hier weniger um den Altruismus als solchen gehe, sondern – wie im umfassenderen ‚Coase-Theorem‘ – um Kooperationsgewinne. Insofern sei ein Altruismus des ‚Oberhauptes‘ weder notwendige noch hinreichende Bedingung für die Realisierung von Kooperationsvorteilen: (a) Ein Altruismus des ‚Oberhauptes‘ ist *keine notwendige Bedingung*, weil auch andere Restriktionen das rotten kid zu einem Quasi-Altruismus treiben können, etwa – so eine von Nutzinger in Anlehnung an das von mir konstruierte Apfeleerntebeispiel genannte Möglichkeit – derart, daß die Erlaubnis, vom Apfelbaum individuell und zum eigenen Ertrag zu pflücken, von der Bedingung abhängig gemacht wird, daß das rotten kid eine Stunde kooperiert; er ist (b) *nicht* in jeder Form *eine hinreichende Bedingung*, weil – wie auch die folgende Abb. zeigt – nicht ein

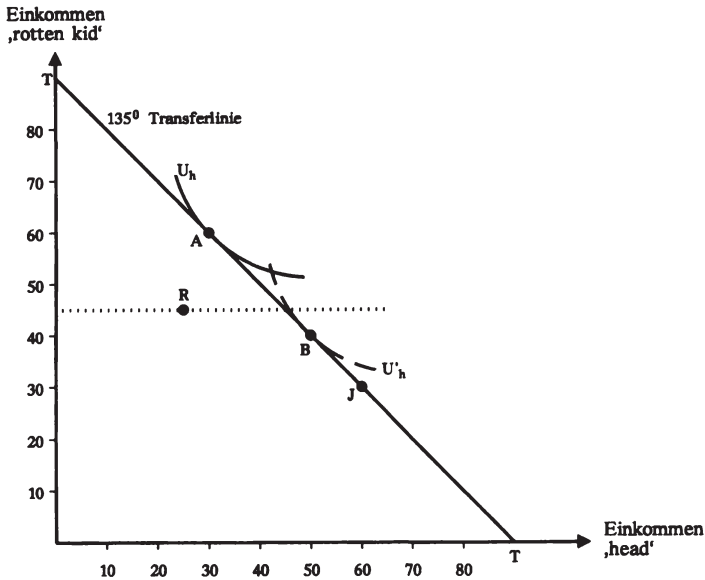


Abb.: Das ‚rotten-Kid‘-Theorem Gary S. Beckers
(modifiziert nach *Hirshleifer* 1977, 501; 1985, 57; Konkrektion: M.S.)

„Gestützt auf dieses Theorem, erübrigt es sich für mich, auf die Präferenzen von Nichtoberhäuptern einzugehen“ (*Becker* 1993, 303)⁴¹. Entscheidend sind die mit (negativen oder positiven) Sanktionen bewehrten Regeln; sie setzen einen „Anreiz, Altruismus zu simulieren“ (ebd. 282). Verschiedene, dieses Theorem weiterführende Varianten können auf diese Weise ein je unterschiedliches ‚als-ob‘-Verhalten illustrieren: Gestaltet man etwa die Randbedingungen für die von Bergstrom diskutierten ‚lazy rotten kids‘ (*Bergstrom* 1989) in geeigneter Form, dann werden diese

Altruismus als solcher, sondern nur ein Altruismus, der mit ausreichenden *potential gains* für das rotten kid verbunden ist, den als-ob-Altruismus des Kindes induziert. *Becker* selbst (1991, 9) hat in diesem Sinn die nur eingeschränkte Gültigkeit seines Theorems einräumen müssen. Da es mir hier aber nicht um das Theorem als solches geht, sondern nur um die mit Anreiz- und Kostenstrukturen verbundene ‚Situationslogik‘, kann eine bestimmte Modellierung des Theorems (z. B. Altruismusgrad des Oberhaupt: Indifferenzkurve U_h) m.E. als exemplarische Illustration der Durchschlagskraft von Randbedingungen auf das Verhalten fungieren.

⁴¹ Es geht allgemein darum, „in welchem Maße bestimmte Regelsysteme [...] die eigen-nützigen Interessen der Akteure in Handlungen umsetzen, die die Interessen anderer fördern“ (*Brennan/Buchanan* 1993, 72). Das Beispiel Adams aufgreifend: „Der Metzger mag gegenüber seinen Kunden wohlwollend sein oder auch nicht. Worauf es allein ankommt, ist die Tatsache, daß ein solches Wohlwollen nicht *erforderlich* ist. Folglich ist es irrelevant“ (ebd. 71f).

sich ‚automatisch‘ so verhalten, *als ob* sie fleißig wären⁴². In der Realität entspricht diesem Schema die bewußt nach der Logik des (Gefangenen-)Dilemmas institutionalisierte Struktur von Wettbewerbsmärkten⁴³.

Es könnte der Zuschnitt des ‚homo oeconomicus‘-Modells auf Situationen mit deutlich wahrnehmbaren Anreiz- bzw. Kostenregelungen auf den ersten Blick nun doch wie eine – von Becker methodologisch ausgeschlossene – Einschränkung des Gegenstandsbereichs wirken. Hierauf ist zu antworten, daß zum einen Entscheidungssituationen im Rahmen moderner Gesellschaften aufgrund der funktionalen Ausdifferenzierungen weitgehend dilemmatischen bzw. asymmetrischen Charakter erhalten haben (Wirtschaft; Politik; Wissenschaft; Kultur; Drogenkriminalität; Reproduktionsverhalten; öffentliche, etwa ökologische Güter etc.) und daß zum anderen der ökonomische Ansatz auch auf Situationen, deren Kostenstruktur weniger markant ist (‚Niedrigkostensituationen‘)⁴⁴, angewandt werden kann, obgleich sich hier seine Erklärungskraft verdünnt⁴⁵.

cc) Wenn man nun die Fruchtbarkeit dieser analytischen (‚fast tautologischen‘) Schließung des ökonomischen Ansatzes mit der vermeintlichen Erklärungskraft der Möglichkeit (a), beobachtbare Verhaltensänderungen auf Präferenzänderungen (ΔP) zurückzuführen, kontrastierend vergleicht, wird m.E. rasch deutlich, daß letzteres Verfahren insofern nur ‚nutzlose‘ (Becker 1993, 13) und *vollständig* tautologische (zirkuläre) ‚Erklärungen‘ menschlichen Verhaltens liefert, als kein *instrumentalisierbarer* Grund für Verhaltensänderungen angegeben wird.

dd) Auf den Einwand, Beckers ökonomischer Ansatz sei ein ‚Taschenspielertrick‘, weil tautologisierend, ist also zu antworten: Zwischen ‚nutzlosen‘ Tautologien und ‚fruchtbaren Fast-Tautologien‘ liegen Welten. Die Fruchtbarkeit des ökonomischen Ansatzes beruht auf der Angabe eines – möglicherweise – *instrumentalisierbaren* Grundes für bestimmte Verhaltensreaktionen: Über Restriktionsänderungen lassen sich Verhaltensänderungen u.U. weitgehend unabhängig von der ‚wahren‘ Motivationsstruktur der Akteure induzieren⁴⁶. Dieser Zusammenhang besitz für die Theoriestrategie einer modernen Sozialethik grundlegende Bedeutung.

⁴² Natürlich hat Bergstrom mit seinen ‚lazy rotten kids‘ eigentlich zeigen wollen, daß der *Altruismus* des Oberhauptes nicht ‚automatisch‘ alle Anreizprobleme auflöst, daß das Oberhaupt vielmehr spezielle Lohnanreize setzen muß, um die lazy rotten kids zu Arbeitsanstrengungen zu bewegen (Bergstrom 1989, 1141); für die uns hier interessierende Problemstellung kommt es jedoch nur auf die Möglichkeit an, mittels geeigneter Regelgestaltungen dann ‚automatische‘ (‚als-ob‘-)Verhaltensreaktionen induzieren zu können.

⁴³ Hierzu Axelrod (1991, 16.26.162), Wenger (1992, 82, A. 40), detailliert Homann/Pies (1991).

⁴⁴ Zum Konzept von ‚Niedrig-‘ und ‚Hochkostensituationen‘: Kliemt (1986).

⁴⁵ Insofern ist Osterloh/Tiemann (1994) zuzustimmen, wenn sie schreiben: „Die praktische Relevanz des homo oeconomicus nimmt entlang einer Skala von zu erklärenden Sachverhalten ab“ (61).

⁴⁶ Mit dem methodischen Zuschnitt des ökonomischen Ansatzes ist zugleich der Umstand verbunden, daß von vornherein keine kognitivistische Moraltheorie – wie etwa bei Habermas (1983; 1991) oder Ulrich (1987) – intendiert ist. Die Methodik dieser positiven Ökonomik

3. Ökonomischer Ansatz und moderne christliche Institutionenethik: Zur normativen Relevanz ‚imperialistischer‘ Ökonomik

a) Die christliche Sozialethik ist ein Produkt der Moderne. Ihre Ausdifferenzierung aus der Moralthologie stellt eine Reaktion auf die Problemlagen dar, die mit der funktionalen Ausdifferenzierung des Wirtschaftssystems verbunden waren („soziale Frage“)⁴⁷. Das Movens für ein kirchliches Engagement bildete dabei die vom Selbstverständnis des christlichen Glaubens her zu tradierende *moralische Grundperspektive* – zu nennen wäre vor allem die biblische Option einer ‚Gerechtigkeit‘ für alle (Mt 6,33), insbesondere für die ‚Geringsten‘ (Mt 25,40)⁴⁸. Dieses christliche Glaubensethos fand in allgemeinerer Form schließlich seinen Niederschlag in den klassischen ‚Sozialprinzipien‘ der katholischen Soziallehre⁴⁹, die in jüngerer Zeit durch die sog. ‚vorrangige Option für die Armen‘ ergänzt werden⁵⁰. Das besondere Augenmerk christlicher Sozialethik richtet sich daher auf die vikarische Wahrnehmung der Interessen jener schweigend Leidenden, die Interessen der

kann aber in normativer Absicht Verwendung finden: So verbirgt etwa die bedeutende Gerechtigkeitstheorie von Rawls (1979) – aus ethischem Interesse – die *individuellen* Präferenzen hinter dem ‚Schleier des Nichtwissens‘, schafft so eine identisch-invariante Präferenzstruktur und rekonstruiert *dann* die Reaktionen der Individuen im ‚Urzustand‘ ökonomisch. Die ‚Individuen‘ in Rawls‘ ‚original position‘ sind keine ‚Menschen‘ (moralische ‚Subjekte‘), sondern illustrieren (nur) eine Situationsstruktur. Hierzu: Schramm (1994, 176–192), Homann (1994a, 395).

⁴⁷ Zu den historischen Hintergründen: Stegmann (1969) und Roos (1982). Als klassische Einführungen in die Katholische Soziallehre seien Höffner (1983) und Nell-Breuning (1985), als neuere Begründungsversuche christlicher Gesellschaftsethik Höhn (1990), Furger (1991) und Hengsbach/Emunds/Möhring-Hesse (1993), als Beispiele einer explizit ökonomisch rekonstruierenden christlichen Institutionenethik Wiemeyer (1994), Habisch (1994; 1994a; 1995) und Schramm (1994; 1995) genannt. Überblicke über den Stand christlicher Gesellschaftsethik bei Wiemeyer (1991) und Höhn (1993).

⁴⁸ Diese Option scheint mir auch der entscheidende Punkt der Kritik des ‚Mammons‘ durch Jesus von Nazareth (Mt 6,24) zu sein. Wie jüdische Vergleichstexte belegen, meint ‚Mammon‘ das *ungerechterweise, auf Kosten anderer* erworbene Vermögen. D.h.: Geldreichtum wird dann zu ungerechtem und heilsgefährdendem ‚Mammon‘, wenn man ihn *auf Kosten der Armen* besitzt. Weder eine rein *verinnerlichte* Haltung zum Reichtum noch ein nur aus Motiven der *Selbstvervollkommnung* erfolgender Besitzverzicht entsprechen der Intention Jesu. Anders als etwa die Stoa, wo man – um in ataraxia (Unerschütterlichkeit) und apateia (Leidenschaftslosigkeit) ein heroisches Leben ohne jeden Besitz führen zu können – sein Geld ins Meer werfen sollte, fordert Jesus von Nazareth monetäre Zuwendungen für die ‚Armen‘ (Mk 10,21; Lk 12,33).

⁴⁹ Diese m.E. aus dem Glaubensethos erwachsenen Grundsätze wurden als Prinzipien der Vernunft (naturrechtlich) plausibilisiert und blieben so kein exotisches Merkmal katholischer Ethik, sondern konnten weitgehend Allgemeingut werden.

⁵⁰ Boff/Pitxley (1987), Johannes Paul II. (1987, n. 42). Diese Option ist nicht deshalb notwendig, weil die ‚Armen‘ als solche TrägerInnen des Wahren, Schönen und Guten wären, sondern weil ohne diese Optik eine differenzierte Wahrnehmung der realen gesellschaftlichen Verhältnisse nicht möglich wäre, werden die Interessen der ‚Armen‘ doch allzu einfach vergessen; es bedarf daher einer besonderen, ‚vorrangigen‘ Aufmerksamkeit.

Vergessenen, die in der modernen Gesellschaft keine Lobby haben (*Habisch* 1994, 198).

b) Doch konnte und kann diese christliche Grundoption sinnvoll nicht durch den bloßen Appell an die (christliche) Gesinnung zur Geltung gebracht werden⁵¹. Aufgrund der noch fortschreitenden Ausdifferenzierungsprozesse sozialer (Sub-)Systeme (*Luhmann* 1984) kennzeichnen sich konkrete Entscheidungssituationen durch asymmetrische Dilemmastrukturen mit den entsprechend markanten Anreiz- und Kostenverhältnissen; auf ihnen beruht die allgemein moralisch erwünschte Effizienz moderner Gesellschaften. Angesichts der hier unvermeidlichen Ausbeutbarkeit individuellen, moralisch motivierten Handelns wäre ein Rekurs auf eine bloße Gesinnungsmoral für die Betroffenen schlichtweg eine unzumutbare Überforderung, die längerfristig zur Erosion der Moral führte (*Homann* 1993a)⁵². Dem alten scholastischen Grundsatz ‚ultra posse nemo tenetur‘ eingedenk muß es für eine moderne christliche Sozialethik deshalb darum gehen, ihre moralischen Perspektiven über die Gestaltung institutioneller Regeln, durch die die objektive Anreiz- bzw. Kostenstruktur (‚Restriktionen‘) der Handlungssituationen verändert wird, zur Geltung zu bringen⁵³, denn unter (dilemmatischen) Systembedingungen können nur (positive oder negativ) sanktionierende ‚Regeln‘ moralisches Verhalten

⁵¹ Der Prozeß zur Erkenntnis dieser Tatsache läßt sich exemplarisch an dem Mainzer Bischof Wilhelm Emmanuel von Ketteler (1811-1877) illustrieren: Sah er 1848 noch in der ‚inneren Gesinnung‘ (*Ketteler* 1977, 42) kirchlicher Caritas die Lösung der ‚socialen Frage‘ und favorisierte er 1864 unter weitgehender Distanzierung vom ökonomischen Liberalismus der Moderne die s.E. ‚herrliche Idee‘ (*Ketteler* 1977a, 449) der sog. ‚Produktiv-Assoziationen‘ Lassalles – die er allerdings wegen der von ihm sachlich durchaus gesehenen kontraproduktiven Anreizeffekte (modern formuliert: ‚free riding‘, ‚shirking‘, suboptimale Kapitalallokation) ‚auf christlicher Basis‘ (ebd. 454) einzurichten gedachte –, so rang er sich 1869 – da ‚das ganze System nicht umzustößen‘ (*Ketteler* 1978a, 438) sei – zur Strategie durch, ‚die Arbeiter, so weit möglich, an dem, was an dem System gut ist, Antheil nehmen zu lassen‘ (ebd. 438), also Forderungen konkreter Arbeiterschutz- und Sozialpolitik zu erheben (*Ketteler* 1978). In verschiedenen Suchbewegungen verdichtete sich nach dem Tode Kettelers diese Linie – über Georg von Hertling und Franz Hitze – bis zur ersten Sozialenzyklika (Leo XIII.: ‚Rerum novarum‘ 1891).

⁵² Wenn Moral sich lediglich auf – von der Tatsache funktionaler Ausdifferenzierungen moderner Gesellschaftssysteme unbelastetes – Moralisieren beschränkt, wird sie tatsächlich ‚in einer fast lächerlichen Weise inadäquat‘ (*Luhmann* 1992, 686), weswegen eine der unterschiedlichen Aufgaben der Sozialethik darin bestehen muß, vor dem bloßen ‚Moralisieren‘ zu warnen (ähnlich *Luhmann* 1990, 40f).

⁵³ Wie die ‚Ingolstädter Schule‘ (etwa *Homann/Blome-Drees* 1992; *Pies* 1993; *Homann* 1994; *Suchanek* 1994) konzeptionell prägnant herausgearbeitet hat, charakterisiert sich Sozialethik nicht als die einzelnen ‚Spielzüge‘ moralisierende Individualethik (‚face to face‘-, Tugend-, Gemeinschaftsethik), sondern wird paradigmatisch als Strukturethik (Regel-, Ordnungs-, Gesellschaftsethik) begriffen, die sich der Gestaltung der institutionellen ‚Spielregeln‘ widmet. Dieses Konzept läßt sich im Sinn einer ‚christlichen Institutionenethik‘ fruchtbar machen. Im Unterschied zum nonkognitivistischen Ansatz Homanns nimmt eine christliche Sozialethik jedoch – zumindest was die Personwürde des Menschen anbelangt – einen kognitivistischen (kategorischen) Standpunkt ein.

ermöglichen bzw. sichern⁵⁴. Die bloßen Intuitionen des ‚gesunden Menschenverstandes‘ reichen hierzu jedoch nicht mehr aus⁵⁵. Die christliche Sozialethik, deren Ausdifferenzierung als methodisch eigenständige Disziplin der Theologie genau aufgrund der genannten Ausdifferenzierungsprozesse sozialer (Sub-)Systeme und den damit gegebenen veränderten Funktionsbedingungen der modernen Gesellschaft notwendig wurde, muß daher als *funktional rekonstruierende* ‚Systemethik‘ konzipiert werden⁵⁶. Näherhin ist ihr methodisches Instrumentarium entweder auf die Institutionalisierung moralischer Gehalte in den funktionalen ‚Programmen‘ binär codierter Subsysteme der modernen Gesellschaft⁵⁷ oder aber – für den Fall, daß ein System ethisch unbefriedigende Ergebnisse liefert, man aber gleichwohl die Systemregeln selbst nicht (beliebig) modifizieren kann, ohne die allgemein moralisch erwünschte Funktionstüchtigkeit des Systems zu gefährden – auf eine institutionelle (demokratie- und vor allem humankapitaltheoretisch rekonstruierbare) Sozialpolitik auszurichten⁵⁸. Um ihrer Aufgabe, die moralischen Perspektiven

⁵⁴ Im Rahmen einer solchen Institutionenethik ist Kants krasse Polarisierung von Moral und (Eigen-)Interesse – was nur „pflichtgemäß“ (Kant 1974, 23*) und nicht „aus Pflicht“ (ebd. 23*) getan wird, ist nicht Moral – verlassen. Daher kann mit Schmitz (1994; 1994a) das Interesse als ‚Bundesgenosse‘ der Moral charakterisiert werden.

⁵⁵ „Solange es die Vielfalt der [...] Sozialwissenschaften noch nicht gab – die meisten von ihnen sind allerjüngsten Datums! – genügte weitgehend der gesunde Menschenverstand und durften die Hirten der Kirche sich daher zutrauen, mit ihrem Menschenverstand die Sachverhalte ausreichend zu durchschauen, um sich ein Urteil zu bilden; heute wissen sie, daß sie bei den [...] Sozialwissenschaften in die Schule gehen müssen“ (Nell-Breuning 1987, 350).

⁵⁶ Der Begriff ‚Systemethik‘ läßt dabei den *methodischen* – eben in der funktionalen (ökonomischen) Rekonstruktion liegenden – Unterschied zu einer individualethischen Argumentation m.E. noch etwas deutlicher hervortreten als der Ausdruck ‚Strukturethik‘ bei Korff (1987), Furger (1991, 103) oder Hausmanning (1993).

⁵⁷ „Codes sind für das System [...] invariant. [...] Dagegen lassen sich Programme unter der Bedingung, daß der Code invariant bleibt, variieren. [...] Die Politik kann daher nur Bedingungen schaffen, die sich auf die Programme und damit auf die Selbststeuerung der Wirtschaft auswirken. Sie kann etwas verbieten, sie kann Kosten schaffen, sie kann Nutzungen unter Bedingungen stellen usw.“ (Luhmann 1989, 346). In diesem Sinn gesteht sogar Luhmann vereinzelt die Möglichkeit eines „überlegten Einbaus von Lernfähigkeit in soziale Systeme“ (Luhmann 1973, 233) zu. Die ‚Ökologisierung‘ des Wirtschaftssystems, die unter Ausnutzung des monetären ‚Codes‘ (Zahlen/Nichtzahlen) das ‚Programm‘ im Sinne eines Einbezugs der Natur in den Preismechanismus modifiziert – sei es durch ‚Umweltzertifikate‘ (Werbeck 1995) oder durch ‚ökologische Steuern‘ (Nutzinger/Zahrnt 1990; Weizsäcker 1992; Hackmann 1994) –, wäre ein konkretes Beispiel für diese erste Variante. Ausführlicher hierzu: Schramm (1994).

⁵⁸ Ein konkretes Beispiel für diese zweite Variante wären etwa sozialpolitische Maßnahmen zur Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit (hierzu: Schramm 1995): Hilfreich erscheinen etwa Scharpfs (1994; 1994a) Konzept einer degressiven Subventionierung niedriger Erwerbseinkommen oder Mitschkes (1995) Modell einer ‚negativen Einkommensteuer‘; die fiskalischen Kosten eines ‚Bürgergelds‘ werden allerdings ganz unterschiedlich beziffert: horrende 400 Mrd. DM/Jahr (Scharpf 1994, 32), 65-173 Mrd. DM (Meinhardt/Teichmann/Wagner 1994; 1994a), „Haushaltsneutralität“ (Mitschke 1995, 82, A. 26). Grundsätzlich ist jedenfalls entgegen liberalistischen Behauptungen, es sei eine ‚soziale Marktwirtschaft‘ gar keine Marktwirtschaft mehr, darauf zu insistieren, daß das soziale Sicherungssystem – also

des Christlichen unter den Bedingungen der ‚Moderne‘⁵⁹ real zur Geltung zu bringen, gerecht werden zu können, sind für eine moderne christliche Sozialethik also – in Abhebung von einer moralisierenden ‚Appellitis‘⁶⁰ – die mühsamen Rekonstruktionen mit Hilfe des analytischen Instrumentariums des ‚ökonomischen Ansatzes‘, den das Werk Gary S. Beckers repräsentiert, unabdingbar⁶¹. Ohne ‚homo-oeconomicus‘-Tests läßt sich keine zukunftsfruchtige Sozialethik mehr betreiben; sie sähe unentrinnbar ihrem ‚Waterloo‘ entgegen.

c) Die christlichen Kirchen stellen ein ‚Moralkapital‘ der modernen Gesellschaft dar; sie sind an der Produktion des ‚öffentlichen Guts‘ der Moral beteiligt. Insofern die Moral – wie alle ‚öffentlichen Güter‘ (Olson 1968) – immer in der Gefahr steht, nicht oder nur in suboptimaler Menge erstellt zu werden, werden ‚politische Unternehmer‘ (Frohlich/Opppenheimer/Young 1971) unverzichtbar, die das Moralkapital (mit-)produzieren, das für eine humane Existenz insbesondere der Schwächsten in der Gesellschaft notwendig ist. Die Nutzung dieses in den christlichen Kirchen vorhandenen ‚Moralkapitals‘ stellt mithin nicht nur für die Kirchen selbst, sondern

das primär nach dem Prinzip der Äquivalenz von Eigenbeitrag und (monetärer) Versicherungsleistung funktionierende, partiell aber auch durch das Sozialprinzip (etwa Sachleistungen) charakterisierte Sozialversicherungssystem und die nach dem Fürsorgeprinzip gestaltete Sozialhilfe – in humankapitaltheoretischer Interpretation qualitativ ein erstrangiger Produktionsfaktor ist (Kleinhenz 1992; Homann/Blome-Drees 1992, 60).

⁵⁹ Insofern es auch der ‚Moderne‘ nicht vollständig gelingt, den ursprünglichen Optimismus alles in sich ‚aufhebender‘ Lösungen der Menschheitsprobleme einzulösen, ist es sinnvoll, mit der ‚postmodernen‘ Philosophie auf Phänomene nicht gänzlich auflösbaren ‚Widerstreits‘ zu verweisen (Lyotard 1989), obgleich bei Lyotard selbst der ‚ökonomische Diskurs‘ ethisch als ‚Gegner‘ (ebd. 11) erscheint und nur – marxistisch – der ‚différend zwischen Arbeitskraft und Kapital‘ thematisiert wird, die auch ethisch wünschenswerten funktionalen Ausdifferenzierungen der Moderne also gar nicht in den Blick kommen. Man kann sich überdies streiten, ob man als Problemanzeige von Widerstreitphänomenen den Begriff ‚Postmoderne‘ verwenden sollte, ein selbst nach Lyotard „wahrscheinlich [...] recht unglücklicher Ausdruck“ (Lyotard 1986, 97). Zur Beziehung von postmoderner Philosophie und christlicher Sozialethik ein erster Versuch bei Schramm (1993).

⁶⁰ In diesem Begriff bringt Luhmann (1993, 134) seine moralische Verachtung sozialetischer Ambitionen zum Ausdruck.

⁶¹ Die zum Zweck der Konzeption eines modernen Normenbegründungsprogramms – trotz gewisser moraltheoretischer Grenzen (Höhn 1990, 147-151) – durchaus hilfreiche und in der christlichen Sozialethik verbreitete Rezeption der Diskursethik (Höhn 1990; Kissling 1993; Hengsbach/Emunds/Möhring-Hesse 1993), deren normatives Prinzip des Konsenses ja auch in anders gelagerten Entwürfen zu finden ist (Rawls 1979; Buchanan 1984; Homann 1988), reicht als solche m.E. noch nicht aus, die Gesamtgestalt einer modernen christlichen Sozialethik zu umreißen. Von einer gesellschaftlich relevanten Sozialethik werden *realistisch konkretisierte Problemlösungsvorschläge* – etwa hinsichtlich der Massenarbeitslosigkeit – erwartet. Um kontraproduktive ‚Eigentore‘ zu vermeiden, bedarf es hierzu funktionaler Rekonstruktionen (Habisch 1994, 195). Die Möglichkeit von ‚Übersetzungen‘ moralischer Gehalte in eine funktional (systemisch) rekonstruierte ‚Sprache‘ setzt allerdings logisch voraus, daß man gesellschaftliche Systeme nicht als von jeglicher Moral abgekoppelte Phänomene, sondern als in sich differenzierte Größen sieht, deren Rahmenordnung den systematischen Ort von Moral bilden kann (Homann 1993, 34f).

auch für die Gesellschaft insgesamt ‚potential gains‘ eines besseren Lebens in Aussicht. Es muß daher vermieden werden, daß dieses Moralkapital erodiert; die größte Gefahr geht diesbezüglich m.E. von den Frustrationen aus, die langfristig die unausweichliche Folge eines unproduktiven – von der Realität funktionaler Ausdifferenzierungen unbelasteten – ‚Moralisierens‘ wären⁶². Um also zu vermeiden, daß ein berechtigtes moralisches Anliegen kontraproduktiv umgesetzt oder von vornherein wie von einem Blitzableiter an den Zentren der Politik und Wirtschaft abgeleitet wird, muß der Konkretisierung des moralischen Anliegens eine nach dem ökonomischen Paradigma verfahrenende Rekonstruktion vorausgehen⁶³.

Zusammenfassende Schlussfolgerungen

1. Der ‚ökonomische Ansatz‘ Gary S. Beckers ist alles andere als ein ‚Taschenspielertrick‘. Die Fruchtbarkeit dieser Situations- bzw. Kostenheuristik liegt darin, daß sie instrumentalisierbare Gründe (variable ‚Restriktionen‘) für bestimmte, in standardisierten Situationen zu erwartende Verhaltensreaktionen erschließt.

2. Da sich die aggregierten Reaktionen von Individuen über Restriktionsänderungen kanalisierend beeinflussen lassen, besitzt das methodische Instrumentarium des ‚ökonomischen Ansatzes‘ für die Theoriestrategie einer modernen Sozialethik

⁶² Wenn etwa Drewermann ‚allen Ernstes und mit vollem Nachdruck‘ (Drewermann 1983, 153) die Lösung der ökologischen Probleme ‚einzig‘ (ebd. 160) von der psychisch-religiös heilenden „Rückkehr zur ‚Traumzeit‘“ (ebd. 153f) erwartet und sich sein wirtschaftspolitischer Ratschlag auf das „freiwillige Ende des Wachstums“ (ebd. 10*) beschränkt, dann würde eine ökonomische Situations-, d. h. Kostenanalyse sehr schnell die – sich in Dilemmasituationen noch drastisch verschärfenden – Erosionspotentiale dieser individualistisch enggeführten ‚Lösung‘ zu Tage fördern: Auch Menschen ‚guten Willens‘ oder ‚guten Glaubens‘ werden ihr schöpfungstheologisch motiviertes Handeln realiter nicht geschlossen durchhalten, wenn sie ständig dafür systematisch ‚bestraft‘ werden.

⁶³ In der Nachkriegszeit konnte die katholische Soziallehre entscheidende Weichen für den wirtschaftlich-sozialen Aufbau stellen (Familienlastenausgleich, Vermögensbildung auf Arbeitnehmerseite, dynamische Rente etc.). Dies rührt u.a. daher, daß ihre Vertreter stets in einem lebendigen interdisziplinären Dialog mit der Ökonomik der Zeit (vor allem dem ‚Ordo-Liberalismus‘) standen und so – trotz methodologischer Grundsatzdebatten – in konkreten Fragen eine gemeinsame ‚Sprache‘ sprechen konnten. Seit Ende der 60er Jahre – einer Zeit, in der die ethischen Begründungsfundamente allgemein ins Wanken gerieten – hat der Diskurs über moraltheoretische Grundlagenprobleme (‚autonome Moral‘, ‚Naturrecht‘, ‚Metaethik‘) zahlreiche Kräfte gebunden, so daß der Anschluß zu den Entwicklungen der modernen Ökonomik nicht mehr in ausreichendem Maße gelang. Es reicht für eine gesellschaftspolitisch relevante Sozialethik m.E. aber nicht aus, sich den – durchaus sinnvollen – Begründungsdebatten des Moralischen zu stellen (‚ethische Zeitgenossenschaft‘), es muß darüber hinaus auch die lebendige Auseinandersetzung mit den konzeptionell wichtigen Ansätzen der modernen Ökonomik geführt werden (‚ökonomische Zeitgenossenschaft‘). Man soll das eine tun und das andere nicht lassen: Es geht nicht nur um die ethische Begründung, sondern auch um die Realisierbarkeit moralischer Gehalte unter den Bedingungen ökonomischer Funktionszusammenhänge.

– angesichts der progressiv durch systemisch bedingte Funktionszusammenhänge gekennzeichneten Dilemmasituationen – fundamentale Bedeutung: Moralische Gehalte müssen funktional (ökonomisch) rekonstruiert werden, um ihre konkreten Realisierungschancen nicht zu verspielen.

3. Der interdisziplinäre Dialog zwischen der christlichen Sozialethik („Moralkapital“) und der modernen Ökonomik („Situationsanalyse“) stellt somit eine bleibende Herausforderung für eine gelingende Gestaltung der modernen Gesellschaft dar. Hierzu ermutigt darf man sich auch durch Gary S. Becker selbst sehen, bekundet er doch, daß sein Werk „für ein interdisziplinäres Publikum gedacht“ (Becker 1991, X**) sei.

Literatur

A. Gary S. Becker

Becker, Gary S. (1975): *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, 2. Ed., New York: Columbia University Press.

– (1981): *Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place*, in: *Economica* 48, 1-15.

– (1991): *A Treatise on the Family*, Enlarged Edition, Cambridge [Mass.]/London [Engl.]: Harvard University Press.

– (1992): *Habits, Addictions, and Traditions*, in: *Kyklos* 45, 327-346.

– (1993): *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 32]*, 2. Aufl., Tübingen: Mohr (Siebeck).

– (1993a): *Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior*, in: *Journal of Political Economy* 101, 385-409.

Becker, Gary S./Michael, Robert T. (1993): *Zur neuen Theorie des Konsumentenverhaltens*, in: Gary S. Becker: *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 32]*, 2. Aufl., Tübingen: Mohr (Siebeck), 145-166.

Becker, Gary S./Murphy, Kevin M. (1988): *A Theory of Rational Addiction*, in: *Journal of Political Economy* 96, 675-700.

Stigler, George J./Becker, Gary S. (1977): *De Gustibus Non Est Disputandum*, in: *The American Economic Review* 67, 76-90.

B. Sonstiges

Andersson, Gunnar (1988): *Kritik und Wissenschaftsgeschichte. Kuhns, Lakatos‘ und Feysrabends Kritik des Kritischen Rationalismus [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 54]*, Tübingen: Mohr (Siebeck).

Aristoteles (1984): *Die Nikomachische Ethik* [hg. v. Olof Gigon], 5. Aufl., München: dtv.

- Arnold, Volker* (1994): Altruismus und Effizienz, in: Karl Homann [Hg.]: Wirtschaftsethische Perspektiven I: Theorie, Ordnungsfragen, Internationale Institutionen [Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228/I], Berlin: Duncker & Humblot, 53-84.
- Axelrod, Robert* (1991): Die Evolution der Kooperation [Scientia Nova], 2. Aufl., München: Oldenbourg.
- Bergstrom, Theodore C.* (1989): A Fresh Look at the Rotten Kid Theorem – and Other Household Mysteries, in: Journal of Political Economy 97, 1138-1159.
- Bernheim, B. Douglas / Stark, Oded* (1988): Altruism Within the Family Reconsidered: Do Nice Guys Finish Last?, in: The American Economic Review 78, 1034-1045.
- Biervert, Bernd / Held, Martin* (1991) [Hg.]: Das Menschenbild der ökonomischen Theorie. Zur Natur des Menschen, Frankfurt [M.]/New York: Campus.
- Boff, Clodovis / Pixley, Jorge* (1987): Die Option für die Armen [Bibliothek Theologie der Befreiung], Düsseldorf: Patmos.
- Bolle, Friedel* (1991): Das Rotten Kid Theorem, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium 20, 511-515.
- Brennan, Geoffrey / Buchanan, James M.* (1993): Die Begründung von Regeln. Konstitutionelle Politische Ökonomie [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 83], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Bruce, Neil / Waldman, Michael* (1990): The Rotten-Kid Theorem meets the Samaritan's Dilemma, in: The Quarterly Journal of Economics 105, 155-165.
- Buchanan, James M.* (1984): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 38], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Coase, Ronald H.* (1978): Das Problem der sozialen Kosten, in: Heinz-Dieter Assmann / Christian Kirchner / Erich Schanze [Hg.]: Ökonomische Analyse des Rechts, Kronberg [Ts.]: Athenäum, 146-202.
- (1988): The Firm, the Market, and the Law, Chicago / London: University Press.
- Dölken, Clemens* (1992): Katholische Soziallehre und liberale Ökonomik. Das Verhältnis von Katholischer Soziallehre und Neoliberalismus im Lichte der modernen Institutionen-ökonomik [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 77], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Drewermann, Eugen* (1983): Der tödliche Fortschritt. Von der Zerstörung der Erde und des Menschen im Erbe des Christentums, 3. Aufl., Regensburg: Pustet.
- Emunds, Bernhard* (1995): Von einem Frosch, der kein Prinz ist. Oder: Warum die ökonomische Rationalität nicht diskursethisch transformiert werden kann, in: Walter Lesch / Alberto Bondolfi [Hg.]: Theologische Ethik im Diskurs. Eine Einführung, Tübingen/Basel: Francke, 313-344.
- Etzioni, Amitai* (1993): Über den Eigennutz hinaus, in: Josef Wieland [Hg.]: Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt [M.]: Suhrkamp, 109-133.
- Frey, Bruno S.* (1990): Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete, München: Vahlen.
- Friedman, Milton* (1953): The Methodology of Positive Economics, in: ders.: Essays in Positive Economics, Chicago: University of Chicago Press, 3-43.

- Frohlich, Norman / Oppenheimer, Joe A. / Young, Oran R.* (1971): *Political Leadership and Collective Goods*, Princeton.
- Furger, Franz* (1991): *Christliche Sozialethik. Grundlagen und Zielsetzung* [Studienbücher Theologie 20], Stuttgart / Berlin / Köln: Kohlhammer.
- Habermas, Jürgen* (1983): *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt [M.]: Suhrkamp.
- (1991): *Erläuterungen zur Diskursethik*, Frankfurt [M.]: Suhrkamp.
- Habisch, André* (1994): *Christliche Institutionenethik und Familienpolitik. Zur Theorie eines praxisorientierten Programms*, in: *Die Neue Ordnung* 48, 192-206.
- (1994a): *Christliche Anthropologie und Ethos der Marktwirtschaft*, *Stimmen der Zeit* 119, 605-616.
- (1995): *Christliche Wirtschaftsethik — eine Jeremiade der Moderne? Theologische Grundlegung und interdisziplinäre Methodologie*, in: *Marianne Heimbach-Steins / Andreas Lienkamp / Joachim Wiemeyer* [Hg.]: *Brennpunkt Sozialethik. Theorien, Aufgaben, Methoden*, Freiburg [Br.] / Basel / Wien: Herder, 189-211.
- Hackmann, Johannes* (1994): *Zur Überlegenheit einer umweltpolitischen Steuerlösung unter Informationsgesichtspunkten: die marktsimulierende Schadstoffsteuer*, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft* 45, 329-367.
- Hausmanninger, Thomas* (1993): *Christliche Sozialethik in der späten Moderne. Grundlinien einer modernitätsintegrativen und -korrektiven Strukturenethik*, in: *Thomas Hausmanninger* [Hg.]: *Christliche Sozialethik zwischen Moderne und Postmoderne*, Paderborn / München / Wien / Zürich: Schöningh, 45-90.
- Hengsbach, Friedhelm / Emunds, Bernhard / Möhring-Hesse, Matthias* (1993) [Hg.]: *Jenseits Katholischer Soziallehre. Neue Entwürfe christlicher Gesellschaftsethik*, Düsseldorf: Patmos.
- Heuser, Uwe Jean* (1992): *Ein Ökonom auf Abwegen*, in: *Die ZEIT* 43/16. 10. 1992, 31.
- Hirschman, Albert O.* (1989): *Entwicklung, Markt und Moral. Abweichende Betrachtungen* [Hanser Anthropologie], München / Wien: Hanser.
- Hirshleifer, Jack* (1977): *Shakespeare vs. Becker on Altruism: The Importance of Having the Last Word*, in: *Journal of Economic Literature* 15, 500-502.
- (1985): *The Expanding Domain of Economics*, in: *American Economic Review* 75 [special issue], 53-68.
- Höhn, Hans-Joachim* (1990): *Vernunft — Glaube — Politik. Reflexionsstufen einer Christlichen Sozialethik* [Abhandlungen zur Sozialethik 30], Paderborn / München / Wien / Zürich: Schöningh.
- (1993): *Katholische Soziallehre heute — Positionen und Perspektiven*, in: *Theologische Revue* 89, 89-100.
- Holler, Manfred J.* (1983) [Hg.]: *Homo oeconomicus I* [Schriftenreihe des Münchner Instituts für Integrierte Studien 5], München: Leudemann.
- (1984) [Hg.]: *Homo oeconomicus II* [Schriftenreihe des Münchner Instituts für Integrierte Studien 6], München: Leudemann.

- Homann, Karl* (1988): *Rationalität und Demokratie* [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 57], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1993): *Wirtschaftsethik. Die Funktion der Moral in der modernen Wirtschaft*, in: Josef Wieland [Hg.]: *Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft*, Frankfurt [M.]: Suhrkamp, 32-53.
 - (1993a): *Wider die Erosion der Moral durch Moralisieren*, in: Jan Beaufort/Karin Donhauser/Bernhard Irrgang/Jörg Klawitter/Alfred Schöpf [Hg.]: *Moral und Gesellschaft* [Forum für interdisziplinäre Forschung 11], Dettelbach: Röhl, 47-68.
 - (1994): *Ethik und Ökonomik. Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik*, in: ders. [Hg.]: *Wirtschaftsethische Perspektiven I: Theorie, Ordnungsfragen, Internationale Institutionen* [Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228 /I], Berlin: Duncker & Humblot, 9-30.
 - (1994a): *Homo oeconomicus und Dilemmastrukturen*, in: Hermann Sautter [Hg.]: *Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften* [FS für Helmut Hesse zum 60. Geburtstag], Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 387-411.
- Homann, Karl/Blome-Drees, Franz* (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Homann, Karl/Pies, Ingo* (1991): *Wirtschaftsethik und Gefangenendilemma*, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 20, 608-614.
- Homann, Karl/Suchanek, Andreas* (1989): *Methodologische Überlegungen zum ökonomischen Imperialismus*, in: *Analyse & Kritik* 11, 70-93.
- Johannes Paul II.* (1987): *Enzyklika ‚Sollicitudo rei socialis‘ vom 30. 12. 1987*, AAS 80/1988, [Verlautbarungen des Apostolischen Stuhls 82], Bonn 1988.
- Kamlah, Wilhelm* (1973): *Philosophische Anthropologie. Sprachkritische Grundlegung und Ethik*, Mannheim/Wien/Zürich.
- Kant, Immanuel* (1974): *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, in: Wilhelm Weischedel [Hg.]: *Immanuel Kant. Werkausgabe VII*, Frankfurt [M.]: Suhrkamp, 7-102.
- Kerber, Walter* (1991): *Homo oeconomicus. Zur Rechtfertigung eines umstrittenen Begriffs*, in: Bernd Biervert/Martin Held [Hg.]: *Das Menschenbild der ökonomischen Theorie. Zur Natur des Menschen*, Frankfurt [M.]/New York: Campus, 56-75.
- Ketteler, Emmanuel Freiherr von* (1977): *Zweite Predigt am ersten Adventssonntage, den 3. December 1848*, in: Erwin Iserloh [Hg.]: *Wilhelm Emmanuel Freiherr von Ketteler. Sämtliche Werke und Briefe I/1: Schriften, Aufsätze und Reden 1848-1866*, Mainz: v. Hase & Koehler, 34-47.
- (1977a): *Die Arbeiterfrage und das Christentum*, in: Erwin Iserloh [Hg.]: *Wilhelm Emmanuel Freiherr von Ketteler. Sämtliche Werke und Briefe I/1: Schriften, Aufsätze und Reden 1848-1866*, Mainz: v. Hase & Koehler, 367-515.
 - (1978): *Die Arbeiterbewegung und ihr Streben im Verhältnis zu Religion und Sittlichkeit*, in: Erwin Iserloh [Hg.]: *Wilhelm Emmanuel Freiherr von Ketteler. Sämtliche Werke und Briefe I/2: Schriften, Aufsätze und Reden 1867-1870*, Mainz: v. Hase & Koehler, 406-428.
 - (1978a): *Fürsorge der Kirche für die Fabrikarbeiter*, in: Erwin Iserloh [Hg.]: *Wilhelm Emmanuel Freiherr von Ketteler. Sämtliche Werke und Briefe I/2: Schriften, Aufsätze und Reden 1867-1870*, Mainz: v. Hase & Koehler, 429-451.

- Kirchgässner*, Gebhard (1991): Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 74], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1993): Hält sich der Homo oeconomicus an Regeln? Einige Bemerkungen zur Rolle von Normen und Regeln im Rahmen der Konzeption des ökonomischen Verhaltensmodells, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 12, 181-197.
- Kirsch*, Guy (1992): Gary S. Becker: Nobelpreis für Ökonomie 1992, in: Das Wirtschaftsstudium 21, 841f.
- Kissling*, Christian (1993): Gemeinwohl und Gerechtigkeit. Ein Vergleich von traditioneller Naturrechtsethik und kritischer Gesellschaftstheorie [Studien zur theologischen Ethik 48], Freiburg [Schw.]/Freiburg [Br.]/Wien: Universitätsverlag/Herder.
- Kleinhenz*, Gerhard (1992): Die Zukunft des Sozialstaats. Spielraum für sozialen Fortschritt unter veränderten Rahmenbedingungen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 37, 43-71.
- Kliemt*, Hartmut (1986): The veil of insignificance, in: European Journal of Political Economy 2/3, 333-344.
- Korff*, Wilhelm (1987): Was ist Sozialethik?, in: Münchener Theologische Zeitschrift 38, 327-338.
- Kuhn*, Thomas (1976): Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, 2. Aufl., Frankfurt [M.]: Suhrkamp.
- Kuhn*, Thomas / *Maurer*, Andrea (1995): Ökonomische Theorie der Zeit, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium 24, 16-20.
- Lakatos*, Imre (1974): Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme, in: ders. / Alan Musgrave [Hg.]: Kritik und Erkenntnisfortschritt, Braunschweig, 89-189.
- Lindbeck*, Assar / *Weibull*, Jörgen W. (1988): Altruism and Time Consistency: The Economics of Fait Accompli, in: Journal of Political Economy 96, 1165-1182.
- Losinger*, Anton (1993): Ökonomische Rationalität in allen Lebensbereichen? Der 'ökonomische Ansatz' Gary S. Beckers im Kritikfeld der theologischen Anthropologie, in: Norbert Glatzel/Eugen Kleindienst [Hg.]: Die personale Struktur des gesellschaftlichen Lebens [FS Anton Rauscher], Berlin: Duncker & Humblot, 93-108.
- Luhmann*, Niklas (1973): Das Phänomen des Gewissens und die normative Selbstbestimmung der Persönlichkeit, in: Franz Böckle / Ernst-Wolfgang Böckenförde [Hg.]: Naturrecht in der Kritik, Mainz: Grünewald, 223-243.
- (1984): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, Frankfurt [M.]: Suhrkamp.
- (1989): Die Wirtschaft der Gesellschaft, 2. Aufl., Frankfurt [M.]: Suhrkamp.
- (1990): Paradigm lost. Über die ethische Reflexion der Moral, Frankfurt [M.]: Suhrkamp, 7-48.
- (1992): Die Wissenschaft der Gesellschaft, Frankfurt [M.]: Suhrkamp.
- (1993): Wirtschaftsethik als Ethik?, in: Josef Wieland [Hg.]: Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt [M.]: Suhrkamp, 134-147.

- Lyotard, Jean-François* (1986): Philosophie und Malerei im Zeitalter ihres Experimentierens, Berlin: Merve.
- (1989): Der Widerstreit [Supplemente 6], 2. Aufl., München: Fink.
- Maier, Gerhard* (1992): Völlig rational. Gary S. Becker, neuer Nobelpreisträger für Ökonomie, sucht nach den Motiven für das menschliche Verhalten, in: Wirtschaftswoche 43/16. 10. 1992, 37.
- McKenzie, Richard B./ Tullock, Gordon* (1984): Homo Oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags, Frankfurt [M.]/New York: Campus.
- Meinhardt, V./ Teichmann, D./ Wagner, G.* (1994): ‚Bürgergeld‘: Keine Zauberformel, in: DIW-Wochenbericht 41/94 vom 13. 10. 1994, 689ff.
- (1994a): ‚Bürgergeld‘: Kein sozial- und arbeitsmarktpolitischer deus ex machina, in: WST-Mitteilungen 10/1994, 624ff.
- Messner, Johannes* (1960): Das Naturrecht. Handbuch der Gesellschaftsethik, Staatsethik und Wirtschaftsethik, 4. Aufl., Innsbruck/Wien/München: Tyrolia.
- Mitschke, Joachim* (1995): Steuer- und Sozialpolitik für mehr reguläre Beschäftigung, in: Wirtschaftsdienst 75, 75-84.
- Nell-Breuning, Oswald von* (1956): Wirtschaft und Gesellschaft heute. I: Grundfragen, Freiburg [Br.]: Herder.
- (1985): Gerechtigkeit und Freiheit. Grundzüge katholischer Soziallehre [Geschichte und Staat 273], 2. Aufl., München: Olzog.
- (1987): [Art.] Katholische Soziallehre, in: Staatslexikon Bd. 3, 7. Aufl., Freiburg [Br.]/Basel/Wien: Herder, 349-363.
- Nutzinger, Hans G.* (1994): Unternehmensethik zwischen ökonomischem Imperialismus und diskursiver Überforderung, in: Forum für Philosophie Bad Homburg: Siegfried Blasche/Wolfgang R. Köhler/Peter Rohs [Hg.]: Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik [St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik], Bern/Stuttgart/Wien: Haupt, 181-214.
- (1995): Zwischen Universalgeschichte und ökonomischem Imperialismus. Dritter Mensch oder homo oeconomicus?, in: Hans G. Nutzinger [Hg.]: Zwischen Nationalökonomie und Universalgeschichte. Alfred Webers Entwurf einer umfassenden Sozialwissenschaft in heutiger Sicht, Marburg: Metropolis, 223-253.
- Nutzinger, Hans G./ Zahmt, Angelika* (1990) [Hg.]: Für eine ökologische Steuerreform. Energiesteuern als Instrumente der Umweltpolitik, Frankfurt [M.]: Fischer.
- Olson, Mancur* (1968): Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 10], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Osterloh, Margit/Tiemann, Regine* (1994): Die normative Wende des homo oeconomicus, in: Ethik und Sozialwissenschaften 5, 60f.
- Penz, Reinhard* (1992): Gary S. Beckers ‚Economic Approach‘. Anmerkungen zum Nobelpreis 1992, in: Wirtschaftsdienst 12, 602-608.

- Pies, Ingo* (1993): Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 78], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Popper, Karl* (1975): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde. II: Falsche Propheten. Hegel, Marx und die Folgen, 4. Aufl., München: Francke.
- (1979): Ausgangspunkte. Meine intellektuelle Entwicklung, Hamburg: Hoffmann und Campe.
 - (1989): Logik der Forschung [Einheit der Gesellschaftswissenschaften 4], 9. Aufl., Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Radnitzky, Gerard / Bernholz, Peter* (1986) [Ed.]: Economic imperialism. The economic approach outside the field of economics, New York.
- Rahner, Karl* (1982): Im Gespräch 1: 1964-1977 [hg. v. P. Imhof/H. Biallowons], München: Kösel.
- (1986): Glaube in winterlicher Zeit. Gespräche mit Karl Rahner aus den letzten Lebensjahren [hg. v. P. Imhof/H. Biallowons], Düsseldorf: Patmos.
- Ramb, Bernd-Thomas / Tietzel, Manfred* (1993) [Hg.]: Ökonomische Verhaltenstheorie, München: Vahlen.
- Rawls, John* (1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt [M.]: Suhrkamp.
- Roos, Lothar* (1982): Kapitalismus, Sozialreform, Sozialpolitik, in: Anton Rauscher [Hg.]: Der soziale und politische Katholizismus. Entwicklungslinien in Deutschland 1803-1963 II, München: Olzog, 52-158.
- Rosen, Sherwin* (1993): Risks and Rewards: Gary Becker's Contributions to Economics, in: Scandinavian Journal of Economics 95, 25-36.
- Royal Swedish Academy of Sciences* (1993): The Nobel Memorial Prize in Economics 1992, in: Scandinavian Journal of Economics 95, 1-5.
- Sandmo, Agnar* (1993): Gary Becker's Contributions to Economics, in: Scandinavian Journal of Economics 95, 7-23.
- Schmitz, Wolfgang* (1994): Zur Einführung: Das Interesse — Gegenpol oder Bundesgenosse der Moral, in: Wolfgang Schmitz/Rudolf Weiler [Hg.]: Interesse und Moral. Gegenpole oder Bundesgenossen? [Beiträge zur Politischen Wissenschaft 80], Berlin: Duncker & Humblot, 9-20.
- (1994a): Eigeninteresse — Gruppeninteresse — Gesamtinteresse. Das Eigeninteresse durch Lebenssinn und Institutionen legitim, effizient und unersetzlich, in: Wolfgang Schmitz/Rudolf Weiler [Hg.]: Interesse und Moral. Gegenpole oder Bundesgenossen? [Beiträge zur Politischen Wissenschaft 80], Berlin: Duncker & Humblot, 61-104.
- Schramm, Michael* (1993): ‚Dem Widerstreit gerecht werden‘. Die Herausforderung der theologischen Sozialethik durch die postmoderne Philosophie Jean-François Lyotards, in: Thomas Hausmanning [Hg.]: Christliche Sozialethik zwischen Moderne und Postmoderne, Paderborn/München/Wien/Zürich: Schöningh, 141-155.
- (1994): Der Geldwert der Schöpfung. Theologie — Ökologie — Ökonomie, Paderborn/München/Wien/Zürich: Schöningh.

- (1995): Demokratie im Dilemma? Freiheitsgarantie — Arbeitslosigkeit und Sozialleistungen — Ökologische Herausforderung, in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften* 36, 44-59.
- Schultz*, Theodore W. (1986): In Menschen investieren. Die Ökonomik der Bevölkerungsqualität [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 45], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Selten*, Reinhard/*Tietz*, Reinhard (1980): Zum Selbstverständnis der experimentellen Wirtschaftsforschung im Umkreis von Heinz Sauermann, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 135, 12-27.
- Simon*, Herbert A. (1966): *Models of Man*, 4th Printing, New York/London/Sydney: Wiley.
- Souter*, Ralph William (1933): *Prolegomena to relativity economics: an elementary study in the mechanics of an expanding economic universe*, New York.
- Stegmann*, Franz Josef (1969): Geschichte der sozialen Ideen im deutschen Katholizismus, in: *Wilfried Gottschalch/Friedrich Karrenberg/Franz Josef Stegmann: Geschichte der sozialen Ideen in Deutschland* [Hg. v. Helga Grebing] [Deutsches Handbuch der Politik 3], München/Wien: Olzog, 325-560.
- Stigler*, George J. (1984): Economics — the imperial science?, in: *Scandinavian Journal of Economics* 86, 301-313.
- Suchanek*, Andreas (1991): Der ökonomische Ansatz und das Verhältnis von Mensch, Institution und Erkenntnis, in: *Bernd Biervert/Martin Held* [Hg.]: *Das Menschenbild der ökonomischen Theorie. Zur Natur des Menschen*, Frankfurt [M.]/New York: Campus, 76-93.
- (1993): [Art.] homo oeconomicus, in: *Georges Enderle/Karl Homann/Martin Honecker/Walter Kerber/Horst Steinmann* [Hg.]: *Lexikon der Wirtschaftsethik*, Freiburg [Br.]/Basel/Wien: Herder, 426-431.
- (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration [Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 84], Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Tietzel*, Manfred (1983): Wirtschaftslehre als allgemeine Theorie des menschlichen Verhaltens. Eine Analyse der ‚New Home Economics‘, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 32, 225-242.
- (1988): Zur Theorie der Präferenzen, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 7, 38-71.
- Ulrich*, Peter (1987): *Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft*, 2. Aufl., Bern/Stuttgart: Haupt.
- (1995): Demokratie und Markt. Zur Kritik der Ökonomisierung der Politik, in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften* 36, 74-95.
- Vanberg*, Viktor (1993): Rational Choice vs. Adaptive Rule-following: On the Behavioral Foundations of the Social Sciences, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 12, 93-110.
- Weise*, Peter (1993): [Art.] Kosten, in: *Georges Enderle/Karl Homann/Martin Honecker/Walter Kerber/Horst Steinmann* [Hg.]: *Lexikon der Wirtschaftsethik*, Freiburg [Br.]/Basel/Wien: Herder, 577-584.
- Weizsäcker*, Ernst Ulrich von (1992): *Erdpolitik. Ökologische Realpolitik an der Schwelle zum Jahrhundert der Umwelt*, 3. Aufl., Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

- Wenger*, Ekkehard (1992): Universalbankensystem und Depotstimmrecht, in: Helmut Gröner [Hg.]: Der Markt für Unternehmenskontrollen [Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 214], Berlin: Duncker & Humblot, 73-103.
- Werbeck*, Thomas (1995): Ökonomische Bedenken gegen eine ökologische Steuerreform, in: *Wirtschaftsdienst* 75, 40-47.
- Wiemeyer*, Joachim (1991): Entwicklung und Stand der katholischen Soziallehre, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 10, 225-246.
- (1994): Regeln und Institutionen des Handels zwischen Industrie- und Entwicklungsländern am Beispiel der EG, in: Karl Homann [Hg.]: *Wirtschaftsethische Perspektiven I: Theorie, Ordnungsfragen, Internationale Institutionen* [Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228 / I], Berlin: Duncker & Humblot, 241-273.
- Wittgenstein*, Ludwig (1989): *Tractatus logico-philosophicus*. Logisch-philosophische Abhandlung, in: *Werkausgabe* 1, 6. Aufl., Frankfurt [M.]: Suhrkamp, 7-85.
- Woll*, Helmut (1994): *Menschenbilder in der Ökonomie*, München / Wien: Oldenbourg.
- Zimmermann*, Klaus F. (1993): Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 1992 an Gary S. Becker, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 22, 33-35.
- Zintl*, Reinhard (1989): Der Homo oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen, in: *Analyse & Kritik* 11, 52-69.