



Stephan Panther

## Governanceethik als Wirtschaftsethik: Versuch des Weiterdenkens in kritischer Absicht

**KIEM**

Konstanz Institut für  
WerteManagement

Fachhochschule Konstanz  
University of Applied Sciences  
Brauneggerstraße 55  
D - 78462 Konstanz  
Phone .49 .7531-206 404  
Fax .49 .7531-206 187  
eMail: [kiemgr@fh-konstanz.de](mailto:kiemgr@fh-konstanz.de)

KIEM – Working Paper Nr. 13/2004

Working Paper Nr. 13/2004

**Governanceethik als Wirtschaftsethik:  
Versuch des Weiterdenkens in kritischer Absicht**

Stephan Panther

Die Working Papers zielen auf die möglichst umgehende Publikation von neuen Forschungsergebnissen. Die Beiträge liegen in der Verantwortung der Autoren.

Die diesem Working Paper zugrunde liegende KleM-Tagung zur Governanceethik wurde gefördert von der DFG und dem Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Fachhochschule Konstanz.

**Governanceethik als Wirtschaftsethik:  
Versuch des Weiterdenkens in kritischer Absicht**

1.	Einleitung .....	4
2.	Governanceethik als Unternehmensethik.....	5
2.1	Die Perspektive der Luhmannschen Soziologie.....	5
2.2	Die Perspektive der Neuen Institutionenökonomik .....	7
3.	Governanceethik als Wirtschaftsethik – Eröffnung der Felder.....	9
3.1	Governanceethik als Wirtschaftsethik – Die Luhmannsche Perspektive.....	10
3.2	Governanceethik als Wirtschaftsethik – Institutionenökonomische Perspektiven .....	11
4.	Governanceethik als Wirtschaftsethik – Zwei beispielhafte Skizzen .....	16
5.	Zusammenfassung und Ausblick .....	16
	Literatur.....	17

## 1. Einleitung

Die von Josef Wieland entwickelte Governanceethik ist durch ein Paradox gekennzeichnet, dem ich in meinem Beitrag nachgehen will (vgl. Abbildung 1): Einerseits orientiert sie sich an zwei sozialwissenschaftlichen Großtheorien mit gesamtgesellschaftlichem Erklärungsanspruch, und zwar zum einen an der Ökonomik („Economics“, Volkswirtschaftslehre) in Gestalt eines ihrer progressiven Forschungsprogramme, der Neuen Institutionenökonomik, sowie zum anderen an der Soziologie Niklas Luhmanns. Aufgrund dieser Doppelfundierung kann sie mit einem gewissen Recht als der theoretisch komplexeste der Entwürfe der jüngeren deutschen Debatte in der Wirtschafts- und Unternehmensethik gelten. Andererseits hat sie sich bisher so gut wie ausschließlich auf das Feld der Unternehmensethik beschränkt und weitere Handlungsfelder einer umfassenden Wirtschaftsethik<sup>1</sup> vernachlässigt, ganz im Gegensatz beispielsweise zu den konkurrierenden Ansätzen von Karl Homann und Peter Ulrich. Letzterer kennt neben der Unternehmensethik auch noch das Feld der „Wirtschaftsbürgerethik“ und der Ethik der Wirtschaftsordnung.<sup>2</sup> Der Ansatz mit der komplexesten Fundierung beschränkt sich also paradoxerweise ausschließlich auf ein Teilgebiet wirtschaftsethischen Handelns.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es zunächst zu klären, ob diese Beschränkung auf das Handlungsfeld Unternehmen theoriearchitektonisch bedingt ist oder ob es sich um eine lediglich faktisch vorhandene Engführung handelt. Dies geschieht in zwei Schritten. Der zweite Abschnitt skizziert den unternehmensethischen Fokus der Governanceethik aus dem Blickwinkel ihrer theoretischen Fundamente nach und zeigt ihre Folgerichtigkeit auf. Daran anknüpfend legt der dritte Abschnitt dar, wie – auf der Basis der gleichen theoretischen Fundierung – auch andere wirtschaftsethische Handlungsfelder erschlossen werden können. Diese werden im vierten Abschnitt in allerersten skizzenhaften Beispielen konkretisiert.

	<b>Ulrich</b>	<b>Steinmann</b>	<b>Wieland</b>	<b>Homann</b>
<b>Inhaltlicher Fokus</b>	Wirtschaftsethik	Unternehmensethik	Unternehmensethik	Wirtschaftsethik
<b>Primäre theoretische Perspektive</b>	Diskursethik (Habermas/ Apel)	Diskursethik (Erlanger Konstruktivismus)	Ökonomik <i>und</i> Luhmannsche Soziologie	Ökonomik

*Abb. 1: Inhaltlicher Fokus und theoretische Perspektive der jüngeren deutschsprachigen Wirtschafts- und Unternehmensethik*

<sup>1</sup> Der Begriff „Wirtschaftsethik“ scheint in zwei Bedeutungen verwendet zu werden: Einmal umfassend, zur Bezeichnung einer Ethik des funktional ausdifferenzierten Bereichs Wirtschaft, zum anderen als Ethik der Wirtschaftsordnung. Im ersten Fall umfasst sie auch Unternehmensethik als Ethik im Handlungsfeld Unternehmen, im zweiten Fall nicht. Ich werde den Begriff hier im ersten Sinne verwenden.

<sup>2</sup> Vgl. grundlegend Ulrich (1997).

## 2. Governanceethik als Unternehmensethik

### 2.1 Die Perspektive der Luhmannschen Soziologie

Die Luhmannsche Soziologie, viel beachtet und sehr umstritten, stellt sich als weitläufiges Oeuvre dar, das nur noch Spezialisten in seinem gesamten Umfang überblicken. Es hier zusammenzufassen, kann und soll nicht Ziel des nachfolgenden Abschnitts sein. Vielmehr geht es darum, diejenigen Züge der Luhmannschen Gedankenwelt zu skizzieren, die für die Wieandsche Governanceethik von Belang sind.<sup>3</sup>

Zunächst zeichnet sich die Luhmannsche Soziologie dadurch aus, dass ihre basale Einheit Kommunikationen darstellen (vgl. Luhmann, 1997, S. 81). Gesellschaft *ist* Kommunikation, besteht aus Kommunikationen und nicht aus Akteuren. Letztere gehören zur Umwelt der Gesellschaft, wengleich sie einen nicht wegdenkbaren Teil dieser Umwelt darstellen (vgl. Abschnitt 3.1).<sup>4</sup>

Zentrales Charakteristikum der modernen Gesellschaft ist nach Luhmann, dass sie auf eine spezifische Art und Weise differenziert ist, nämlich funktional. Zentrale *funktionale Teilsysteme* sind Politik, Recht, Religion, Wissenschaft und eben Wirtschaft. Kennzeichen dieser Teilsysteme, die – noch einmal – in der Konzeption Luhmanns Kommunikationssysteme sind, ist ihr ihnen – und nur ihnen – eigener *Leitcode*. Im Falle der Wirtschaft ist dies der Code Zahlung/Nicht-Zahlung (vgl. Luhmann, 1988, S. 52). Für Luhmann ist das funktionale Teilsystem Wirtschaft also definitionsgemäß wesentlich Geldwirtschaft. Geld selbst analysiert er als *symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium* und stellt damit eine Rolle in den Vordergrund, die sich beispielsweise auch schon bei Hayek (1945) findet.

Ein für das Verständnis der theoretischen Konzeption der Governanceethik zentrales Kennzeichen gesellschaftlicher Teilsysteme ist, dass sie, wie jedes System (vgl. Luhmann, 2002, S.91 ff), *operativ geschlossen* sind, d.h. sie nehmen nur Signale zu Kenntnis und verarbeiten nur Informationen, die in ihrem Leitcode erscheinen. Anderes können sie nicht erkennen. Dennoch sind sie natürlich nicht blind gegenüber dem, was in ihrer Umwelt vor sich geht. Vielmehr existieren Orte *struktureller Kopplung*, an denen Signale der Außenwelt in die Sprache des jeweiligen Systems übersetzt werden und ihm so ermöglichen, auf Veränderungen in seiner Umwelt zu reagieren. Vielleicht ist die Illustration am Beispiel des biologischen Systems eines Organismus hilfreich. Hier wären es beispielsweise die Sinnesorgane – Sehsinn, Geruchsinn, Hörsinn, Tastsinn usw. –, welche Veränderungen der Außenwelt in einer Weise codieren, dass sie der Organismus verarbeiten kann.

Luhmann verbindet diese Beschreibungsweise des sozialen Systems der Moderne mit dem Diktum, dass damit auch notwendigerweise die Idee einer zentralen Steuerungsinstanz für die

---

<sup>3</sup> Grundlagen sind das Opus Magnum Luhmann (1997), die Vorlesungsmitschrift Luhmann (2002) sowie die Monografie zur Wirtschaft, Luhmann (1988).

<sup>4</sup> In der Luhmannschen Denkwelt tauchen Akteure freilich als solche dennoch nicht auf, sie verstecken sich in dem siamesischen Zwillingenpaar (menschliches) biologisches und psychisches System.

gesamte Gesellschaft obsolet geworden ist. Die funktionalen Teilsysteme der Gesellschaft stehen zueinander in keinerlei hierarchischer Beziehung. Dies gilt insbesondere auch für das politische System in Bezug auf die anderen funktionalen Teilsysteme. Ein nicht unwesentliches Korrelat dieser Feststellung ist ihre Übertragung auf die den jeweiligen funktionalen Teilsysteme zugeordneten Reflexionstheorien. Als solche bezeichnet Luhmann – in der Regel wissenschaftliche – Theoriekomplexe, welche das jeweilige Teilsystem zum Gegenstandsreich haben und ihnen in diesem Sinne zugeordnet sind, also beispielsweise die Rechtswissenschaft dem Recht, die Politikwissenschaft der Politik und die Wirtschaftswissenschaften der Wirtschaft.

Damit kommt aber noch ein weiterer, wichtiger Aspekt in den Blick: Jedes gesellschaftliche Teilsystem stellt in gewisser Weise eine „vollständige Perspektive“ dar. Man kann die Gesamtheit der Ereignisse aus der Perspektive eines jeden der funktionalen Teilsysteme betrachten, kann alles was geschieht unter dem Aspekt von Recht/Unrecht, Zahlung/Nicht-Zahlung etc. betrachten, kann alles im jeweiligen Leitcode eines gesellschaftlichen Teilsystems erfassen. Dies gilt in analoger Weise auch für die Reflexionstheorien der funktionalen Teilsysteme.<sup>5</sup>

Wo kommt nun in diesem Gedankengebäude Moral bzw. Ethik ins Spiel? Luhmann widmet in seinem Opus Magnum der moralischen Kommunikation einen keineswegs vernachlässigbaren Unterabschnitt (Luhmann, 1997, S. 396-405). Moralische Kommunikation ist nach Luhmann dadurch gekennzeichnet, dass sie dazu dient (die Funktion hat?), Achtung/Missachtung zuzuweisen. Dies ist eine bemerkenswerte Fokussierung, die sich insbesondere gegen die Definition der Moral als ein System von bestimmten, eben moralischen Regeln wendet und damit auch gegen die Idee von Moral als angewandter Ethik.<sup>6</sup> Die Zuweisung von Achtung bzw. Missachtung erfolgt mittels der Leitcodierung gut/schlecht. Dem moralischen Wert schließlich erkennt Luhmann einige wesentliche Eigenschaften symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien zu, ohne ihn jedoch als vollwertiges Mitglied jener Gattung zu deklarieren. Folgerichtig verneint Luhmann auch moralischer Kommunikation den Status eines funktionalen Teilsystems auf gleicher Augenhöhe mit den bereits oben genannten Systemen (vgl. beispielsweise Luhmann, 1988, S. 340). Während die Wielandsche Governanceethik das bisher über Moral Gesagte übernimmt, geht Wieland hier weiter und spricht von einem Moralsystem.<sup>7</sup> Es ist für den Zweck dieses Beitrags sinnvoll, Wieland zu folgen, da damit das gesamte theoretische Instrumentarium der Luhmannschen Theorie auf das Verhältnis von Moral und Wirtschaft angewandt werden kann.

---

<sup>5</sup> So gesehen ist beispielsweise der so genannte ökonomische Imperialismus in gewisser Weise ein notwendiges Phänomen. Gleichwohl wird hier aus Luhmannscher Sicht ein zentraler Fehler gemacht. Es wird unterstellt, dass es in allen Funktionssystemen nur eine einzige Funktionslogik gibt.

<sup>6</sup> Dies ist der Anfang – und nicht das Ende – zahlreicher kritischer, z.T. offen polemischer (Luhmann 1997, S. 405) Äußerungen Luhmanns über eine ihren selbst gesetzten Ansprüchen entsprechende Funktion von Ethik.

<sup>7</sup> Vgl. beispielsweise Wieland (2003, S. 5).

Insbesondere führt die bis hierher skizzierte gesellschaftstheoretische Fundierung zu der für die Theoriearchitektur der Wielandschen Governanceethik entscheidenden Figur der Ablehnung jeglicher hierarchischen Über- oder Unterordnung im Verhältnis von Wirtschaft und Moral. Vielmehr gilt es zu erkennen, dass ethisch/moralische Wertungen dann, und nur dann ökonomisch relevant werden, wenn sie in der Leitcodierung des ökonomischen Teilsystems auftauchen, wenn sie also Zahlungen beeinflussen. Jedoch gilt umgekehrt genau dasselbe. Ökonomische Vor- und Nachteils kalküle bleiben moralisch/ethisch irrelevant, solange sie nicht in den Leitcode moralischer Kommunikation, in gut und böse übersetzt werden.

Genau hier, möglicherweise an einem für den Uneingeweihten überraschenden Ort, tauchen Organisationen auf, und mit ihnen natürlich Unternehmen als die in kapitalistischen Marktwirtschaften häufigste Organisationsform. Luhmann sieht in Organisationen eine eigene Art von sozialem System. Diese sind auf eine Art und Weise privilegiert, die im hier relevanten Zusammenhang von entscheidender Bedeutung ist: Sie sind in der Luhmannschen Welt die einzigen sozialen Systeme, die mit Systemen in ihrer Umwelt kommunizieren können (Luhmann, 1997, S. 834), denn Organisationen sind für Luhmann durch die Kommunikation von Entscheidungen gekennzeichnet. Worüber entschieden wird, ist dabei unwesentlich, und es kann sich dabei insbesondere auch um Kommunikationen im Leitcode eines beliebigen funktionalen Subsystems handeln.

Und damit sind wir am argumentativen Ziel dieses Abschnitts angelangt. Organisationen können mit anderen sozialen Systemen kommunizieren, auch und gerade in verschiedene funktionale Teilsysteme hinein. Sie können also sowohl in das ökonomische Teilsystem hinein kommunizieren als auch moralische Kommunikation betreiben,<sup>8</sup> sind mithin privilegierte Orte struktureller Kopplung zwischen Moralsystem und Wirtschaftssystem. Da Unternehmen aber zweifellos zentrale Akteure kapitalistischer Marktwirtschaften sind, ist die Konzentration der Governanceethik auf die Unternehmensethik zunächst einmal mit ihrer Luhmannschen Theoriewurzel völlig konsistent.

## **2.2 Die Perspektive der Neuen Institutionenökonomik**

Das zweite theoretische Standbein der Wielandschen Governanceethik ist die Neue Institutionenökonomik, mit einer starken Dominanz ihrer Williamsonschen Variante.<sup>9</sup> Erneut geht es hier nicht um eine Zusammenfassung dieser sehr vielschichtigen Forschungsrichtung,<sup>10</sup> sondern um die Herausarbeitung der besonderen Rolle der Unternehmen im Rahmen der Governanceethik, nunmehr aus der Perspektive der Neuen Institutionenökonomik. Zu diesem

---

<sup>8</sup> Wieland selbst umschreibt diese besondere Eigenschaft von Organisationen mit dem Adjektiv „polylingual“ (Wieland, 2003, S. 7).

<sup>9</sup> Konsequenterweise spricht Wieland daher auch in der Regel von Neuer Institutionen- und Organisationsökonomik bzw. nur Neuer Organisationsökonomik (vgl. beispielsweise Wieland, 2001).

<sup>10</sup> Williamson (2000) ist ein neuerer Überblick aus der Hand von Oliver Williamson selbst.

Zweck hervorragend geeignet ist die inzwischen regelmäßig in den Wielandschen Veröffentlichungen auftauchende Kurzformel der Governanceethik:<sup>11</sup>

$$Tm_i = f(aIS_i, bFI_{ij}, cIF_{ij}, dOKK_i)$$

$a, \dots, d \in \{-1, 0, 1\}$ ,  $i = \text{spez. Transaktion}, j = \text{spez. Ort}$

Governanceethik fokussiert auf die ethisch-moralische Dimension von distinkten ökonomischen Transaktionen  $Tm$ . Vier Faktoren können diese beeinflussen: die individuelle ethisch-moralische Selbstbindung  $IS$ , formale Institutionen  $FI$ , welche ethisch-moralische Ansprüche für eine Vielzahl von Akteuren und Organisationen kodifizieren können, informelle Institutionen  $IF$ , die vergleichbar wirken, aber nicht staatlich durchgesetzt werden, und schließlich die in einer Organisation wirksamen Koordinations- und Kooperationsmechanismen/-routinen  $OKK$ . Jeder dieser Faktoren kann die moralische Dimension der Transaktion positiv ( $a, \dots, d = 1$ ), negativ ( $a, \dots, d = -1$ ) oder überhaupt nicht ( $a, \dots, d = 0$ ) beeinflussen.

Grundsätzlich gelten der Governanceethik alle diese Faktoren als funktional äquivalent, also als „vergleichbar im Hinblick auf ihr Lösungspotenzial für die jeweils anstehende Transaktion“ (Wieland, 2001, S.18). Gleichwohl wird auch deutlich, dass Wieland die empirische Wirksamkeit *isolierter*, auf sich allein gestellter Tugendethik (nur  $IS$  wirkt positiv) skeptisch beurteilt, während er den organisationsinternen Koordinations- und Kooperationsmechanismen einen zentralen Stellenwert zuerkennt. Letztere stellen zweifelsohne *die* theoretische Innovation der Governanceethik aus institutionsökonomischer Perspektive dar. Informelle und formale Institutionen sind zweifellos „bread and butter“ der institutionenökonomischen Theorien, und individuelle moralisch-ethische Präferenzen werden zwar von vielen Ökonomen in ihrer Wirksamkeit unter modernen Marktbedingungen, kaum jedoch in ihrer Existenz bezweifelt: Es ist die Betonung organisationsinterner Institutionen, welche die Governanceethik auszeichnet.

Die Herausarbeitung der spezifischen und zentralen Rolle organisatorischer „Binneninstitutionen“ geschieht vor dem Hintergrund des grundlegenden Ausgangspunkts der Neuen Institutionenökonomik: unvollständige Verträge aufgrund von personaler, situationaler und informationeller Unsicherheit. Erst durch diesen Hintergrund, so Wieland, entstehen überhaupt moralische Fragen im Wirtschaftsprozess (Wieland, 2001, S. 12), und – dies ist aus Sicht der Governanceethik entscheidend –, erst durch ihn kann Moral gleichzeitig zur Ressource in Kooperationsprojekten unter Wettbewerbsbedingungen werden. Wer sich glaubwürdig mora-

<sup>11</sup> Vgl. hierzu insbesondere Wieland (2001).

lich bindet, kann damit überhaupt erst zum Kooperationspartner in bestimmten Transaktionen werden. Entscheidend ist nun, dass dies in modernen kapitalistischen Marktwirtschaften vor allem für Unternehmen gilt, die diese Selbstbindung über entsprechende organisationseigene Routinen erzeugen können. Nur durch sie gelingt es Unternehmen, individuelle tugendethische Selbstverpflichtungen der ihr angehörenden Akteure dauerhaft als Ressource für die Organisation als Ganzes zu erschließen. Individuelle Tugenden gleichen somit Bodenschätzen, die für eine „moralfähige“ Unternehmung zwar essentiell sind, jedoch erst durch die Investition in entsprechende Organisationsmechanismen „zu Tage gefördert“ werden (Wieland, 2001, insbesondere S. 15, 17). Und: Unternehmen benötigen diese Ressource dringend. Sie sind Kooperationsprojekte, die Ressourcen in ihren Grenzen allozieren, um sie zu transformieren. Da Verträge aber unvollständig sind, sind die unternehmensinternen Kooperationsmöglichkeiten opportunistisch gefährdet. Genau hier, in einer Verringerung ihrer Opportunistischgefährdung, liegt der ökonomische Vorteil moralfähiger Unternehmen. Er ist nur zu erreichen, wenn die organisationale Selbstverpflichtung genuin und glaubwürdig kommunizierbar ist.

Fassen wir den bisherigen Gang der Argumentation zusammen: Governanceethik als Organisationsethik aufzufassen ist aus der Luhmannschen Perspektive, wegen der Eignung von Organisationen zur strukturellen Koppelung von Wirtschafts- und Moralsystem, nahe liegend und folgerichtig. Aus institutionsökonomischer Sicht entfaltet die Governanceethik durch diese Ausgestaltung ihren originären, theoretischen Beitrag, der in der Herausarbeitung der Bedeutung organisationsinterner institutioneller Regelungen für die „Moralfähigkeit“ von Organisationen liegt. Die Engführung einer Organisationsethik der Governance als Unternehmensethik schließlich ergibt sich aus der empirischen Dominanz von Unternehmen in modernen kapitalistischen Marktwirtschaften.

### **3. Governanceethik als Wirtschaftsethik – Eröffnung der Felder**

Dem aufmerksamen Leser wird es nicht entgangen sein: Governanceethik als Organisationsethik, so wurde gerade eben noch einmal zusammengefasst, sei sicherlich aus Luhmannscher Perspektive folgerichtig bzw. entfalte das Proprium, das „Eigene“ der Governanceethik aus institutionsökonomischer Sicht. Aber nirgends wurde argumentiert, dass diese Konzentration theorienotwendig sei und schon gar nicht die Engführung als Unternehmensethik. Wieso Governanceethik auch dann, wenn sie die bisherige theoretische Fundierung beibehalten soll, Wirtschaftsethik in einem umfassenderen Sinn sein kann, und welche Handlungsfelder dabei nahe liegen, ist das Thema der folgenden Abschnitte.

### 3.1 Governanceethik als Wirtschaftsethik – Die Luhmannsche Perspektive

Ich möchte die Spur dort aufnehmen, wo wir sie verlassen haben. Organisationen waren privilegierte Handlungsfelder einer Wirtschaftsethik, weil sie aufgrund ihrer „Polylingualität“ privilegierte Orte struktureller Kopplung zwischen beliebigen funktionalen Teilsystemen darstellen. Nun sind moderne kapitalistische Marktwirtschaften allerdings alle „gemischte Wirtschaften“ in welche der Staat als Arbeitgeber und regulierende Instanz eingreift. Versucht man „den Staat“ in Luhmannschen Kategorien zu fassen, so zeigt sich trotz mancher Besonderheiten schnell sein organisationaler Charakter. Die Exekutive eines Zentralstaats oder eines föderalen Teilstaats lässt sich vielleicht aufgrund ihres stark hierarchischen Charakters am leichtesten als Organisation erkennen,<sup>12</sup> aber ein genauerer Blick erlaubt es auch das Parlament, die Legislative, als eine solche zu dechiffrieren. Selbst die Judikative besteht zumindest aus Organisationen, wenn man sie auch kaum als eine einzige Organisation bezeichnen kann, wegen des fehlenden direkten hierarchischen Weisungsrechts zwischen Gerichten unterschiedlicher Instanz.

Staatliche Organisationen sind nun nicht weniger polylingual als Wirtschaftsunternehmen. Wie letztere kommunizieren sie natürlich nicht mit allen funktionalen Teilsystemen in gleicher Intensität. Gerichte und die unteren hierarchischen Ebenen der Verwaltung kommunizieren fast ausschließlich „Recht“, während in der Spitze der Exekutive und im Parlament politische Kommunikation einen viel größeren Stellenwert hat. Staatliche Organisationen „sprechen ökonomisch“, treten in das wirtschaftliche Teilsystem ein, wo sie als Nachfrager auf dem Arbeitsmarkt und sonstigen Märkten auftreten. Während sie dort in der gleichen Weise wie Unternehmen agieren, sind Zwangsabgaben ihr ureigener Bereich.<sup>13</sup> Aber auch dort, wo staatliche Organisationen – nunmehr im Teilsystem Recht – Verfügungsrechte definieren oder redefinieren, gewähren oder einschränken, wirken sie entscheidend auf Richtung und Größe von Zahlungsströmen ein und damit auf das Wirtschaftssystem in Luhmannscher Diktion. Luhmann selbst sieht in Eigentum und Vertrag, also in absoluten und relativen Verfügungsrechten, die strukturelle Kopplung zwischen Wirtschaft und Recht (Luhmann, 1997, S. 783). Die Kopplungen staatlicher Organisationen mit dem Funktionssystem Wirtschaft sind somit zahlreich und stark. Als polylinguale Organisationen können sie gleichermaßen moralisch kommunizieren, wenn auch sicherlich in unterschiedlichem Maße. Sie sind damit ebenso wie Unternehmen potentielle „Übersetzungsorte“ zwischen moralischer und ökonomischer Kommunikation, womit aus Luhmannscher Perspektive zumindest ein weiteres potentielles wirtschaftsethisches Handlungsfeld erschlossen ist.

Aber damit soll es nicht genug sein. Vielmehr wende ich mich nunmehr einer weiteren, in meiner Sicht als „polylingual“ zu bezeichnenden Einheit zu: den psychischen Systemen, die

---

<sup>12</sup> Sie gleicht aufgrund der ministerialen Untergliederung stark einem Unternehmen mit divisionaler Organisation, wobei die einzelnen Ministerien die „Profit Center“ darstellen.

<sup>13</sup> Für Luhmann stellen Steuern und Abgaben die strukturelle Kopplung zwischen Politik und Wirtschaft dar (vgl. Luhmann, 1997, S. 781). Ich halte das, wie der vorliegende Abschnitt zeigt, für zu eng definiert.

im Luhmannschen System am ehesten Akteuren in handlungstheoretischen Theoriezusammenhängen gleichkommen. Luhmann selbst sieht psychische Systeme zwar als Umwelt sozialer Systeme, aber gleichzeitig als die zentrale strukturelle Kopplung der Gesellschaft mit ihrer physischen Umwelt. Luhmann benutzt hier eine eigene Kategorie, mit der er strukturelle Kopplungen bezeichnet, welche eine wechselseitige *conditio sine qua non*, eine wechselseitig notwendige Bedingung für die beteiligten Systeme darstellt: die Kategorie der Interpenetration (Luhmann, 1997, S. 108).<sup>14</sup> Psychische und soziale Systeme interpenetrieren einander, sind vollständig und gänzlich aufeinander angewiesen.<sup>15</sup>

Gleichzeitig sind psychische Systeme polylingual. Psychische Systeme verstehen „ökonomisch“ (im Sinne eines Codes, einer Sprache) ebenso wie „politisch“ oder eben auch „moralisch“. Sie sind es zwar nicht selbst, die in der Luhmannschen Denkwelt kommunizieren, sie selektieren aber die Informationen, die Mitteilungen und die Verstehensleistungen, die Kommunikation beinhaltet. Insbesondere selektieren sie die auf eine Kommunikation folgende Anschlusskommunikation. Sie entscheiden mithin auch, ob sie auf eine ökonomische Kommunikation mit einer ökonomischen Kommunikation reagieren oder etwa mit einer moralischen bzw. *vice versa*. Auch hier werden also Moralsystem und ökonomisches System strukturell gekoppelt, ebenso wie Moralsystem und politisches System. Auch aus Luhmannscher Sicht kann es somit so etwas wie ein individual- oder tugendethisches wirtschaftsethisches Handlungsfeld geben.

Somit haben wir aus Luhmannscher Perspektive zwei weitere wirtschaftsethische Handlungsfelder erschlossen: staatliche Organisationen sowie die Handlungen individueller Akteure (wobei es aus Luhmannscher Sicht sicherlich angebracht wäre, den Begriff „Akteure“ in Anführungszeichen zu setzen). Angesichts zahlreicher intensiver Kopplungen staatlicher Organisationen mit dem ökonomischen System und der Interpenetration sozialer und psychischer Systeme sind diese darüber hinaus nicht irgendwelche Handlungsfelder, sondern potentiell privilegierte Übersetzungsorte zwischen Moral und Ökonomie.

### **3.2 Governanceethik als Wirtschaftsethik – Institutionenökonomische Perspektiven**

Wie sieht es mit weiteren wirtschaftsethischen Handlungsfeldern aus institutionenökonomischer Perspektive aus? Ich möchte hier nicht „ab ovo“ beginnen, sondern vielmehr den Impetus des vorherigen Abschnitts aufgreifen und die beiden dort eröffneten wirtschaftsethischen Handlungsfelder aus institutionenökonomischer Perspektive beleuchten.

---

<sup>14</sup> Ich würde argumentieren, auch von einer Interpenetration von Wirtschaft und Recht zu sprechen, denn jeder Zahlungsvorgang ist in modernen kapitalistischen Marktwirtschaften immer gleichzeitig und notwendigerweise auch ein Rechtsakt.

<sup>15</sup> Siehe auch Luhmann (1997, S. 103). Dies ändert in der Luhmannschen Denkwelt nichts an der operativen Geschlossenheit der jeweiligen Systeme. Ein Beispiel: Natürlich ist ein psychisches System vollständig auf das biologische System „seines“ Organismus angewiesen, dennoch sind beide nicht dasselbe – ein Problem, das in der gegenwärtigen kognitionswissenschaftlichen Debatte zum Geist-/Gehirn-Problem sehr deutlich wird.

Schon ein etwas genauerer Blick in das Wielandsche Oeuvre genügt, um zu sehen, dass Wieland selbst die Ausweitung des Gegenstandsbereichs der Governanceethik auf das Handeln staatlicher Organisationen für prinzipiell angemessen hält, wenn er auch bisher keine Anstrengungen in diese Richtung unternommen hat.<sup>16</sup>

Dabei bietet die Ausgestaltung der Governanceethik als Organisationsethik hier Möglichkeiten, welche die traditionelle Institutionenökonomik bisher nur in geringem Ausmaß in den Blick bekommen hat. Denn es ist der Output staatlicher Organisationen, der traditionellerweise im Zentrum der institutionenökonomischen Aufmerksamkeit steht: die durch sie gesetzten und durchgesetzten formellen Regeln, das durch sie gesetzte und durchgesetzte Recht. Staatliche Organisationen selbst sind bisher nur von einer vergleichsweise kleinen Gemeinde in die Analyse einbezogen worden. Ein vergleichsweise prominentes Beispiel für eine Anwendung Williamsonschen Gedankenguts in dieser Richtung stellt Dixit (1996) dar, Williamson selbst begibt sich mit Williamson (1999) in diesen Bereich. In diesem von der Governanceethik nahe gelegten Blickwinkel sind staatliche Organisationen, in genau der gleichen Weise wie Unternehmen, auf Moral als Ressource zur Sicherung interner Kooperation angewiesen wie privatwirtschaftliche Unternehmen. Sie in staatlichen Verwaltungen sicherzustellen mag andere Inhalte, möglicherweise auch andere Verfahren erfordern als in privatwirtschaftlichen Unternehmen, aber sicherlich hat die governanceethische Theorie und Beratungspraxis hier einigen Input anzubieten.

Für den traditionellen Fokus auf die Gestaltung des Outputs staatlicher Organisationen ist Governanceethik in ihrer bisherigen Ausgestaltung weniger ergiebig. Hier steht Wieland sicherlich auch in der Tradition Luhmannscher Steuerungs skeptik, wenn er mutmaßt, dass im Zuge der Globalisierung gesellschaftliche Regelsetzungs- und -durchsetzungsbedarfe zunehmend von privaten Organisationen übernommen werden könnten (Wieland, 1999, S. 37-43). Gleichwohl spricht meines Erachtens viel dafür, dass die governancetheoretische Blickrichtung in Kombination mit neueren, an die institutionenökonomische Perspektive anschließenden Ansätzen auch hier nutzbringend eingesetzt werden kann.

Aus institutionenökonomischer Sicht funktioniert wirtschaftliche Arbeitsteilung auf gesamtgesellschaftlichem Niveau dann am besten, wenn die Transaktionskosten für kooperative Arrangements – innerhalb von Organisationen, zwischen ihnen und zwischen individuellen Akteuren – gering sind. Insbesondere die Diskussion um die Rolle von Vertrauen und Sozialkapital im Wirtschaftsprozess hat dies immer wieder sehr deutlich gemacht.<sup>17</sup> Niedrige Transaktionskosten für kooperative Arrangements jeder Art erhöhen ihre Anzahl. Insbesondere wird auch die große Zahl von Kooperationsprojekten realisiert, die im Falle ihres Gelingens lediglich einen geringen Vorteil für beide Seiten versprechen. Auch werden längerfristige

---

<sup>16</sup> „Selbstverständlich sind auch staatliche Regeln und Ordnungen Governancestrukturen, aber aus Gründen der Konzentration und Vereinfachung der Analyse sollen sie hier systematisch nicht berücksichtigt werden.“ (Wieland, 1999, S. 45).

<sup>17</sup> Vgl. z.B. Panther (2002) und Sobel (2002) für zusammenfassende Überblicke.

Projekte in Angriff genommen. Schließlich ist mit tieferer Arbeitsteilung und größerer Spezialisierung zu rechnen. Moralisch motivierte Kooperationsbereitschaft ist folglich nicht nur für einzelne Organisationen eine entscheidende Ressource, sie ist es auch für den Wirtschaftsprozess als Ganzes.

Damit kann jedoch nicht nur für den Binnenbereich staatlicher Organisationen, sondern auch für ihre intendierte Außenwirkung auf das ökonomische System die zentrale Figur der governanceethischen „Übersetzungslogik“ angewandt werden. Moralische Kommunikation kann in staatlichen Organisationen relevant werden, weil Moral für deren eigene Funktionslogik zur Ressource werden kann, ob diese nun im konkreten Einzelfall eher dem politischen oder dem rechtlichen „Erfolg“ verpflichtet ist.

Der spezifische Lösungsbeitrag der Wielandschen Governanceethik für die Unternehmensethik, die Betonung organisationsinterner Kooperationsroutinen, ist hier natürlich zunächst einmal nicht anwendbar. Der gesamte Wirtschaftsprozess einer Volkswirtschaft, geschweige denn der Weltwirtschaft, findet nicht in einer einzigen großen Organisation statt. Welche Bedingungen hier moralisch motivierte Kooperationsbereitschaft fördern, war und ist Gegenstand der bereits erwähnten Sozialkapitaldebatte, die wir hier jedoch nicht aufgreifen werden. Wesentliche Aspekte davon tauchen auf der Ebene individueller Interaktion jedoch auch innerhalb der experimentellen Spieltheorie auf, der wir uns mit Blick auf das zweite oben eröffnete Handlungsfeld nunmehr zuwenden.

In institutionenökonomischer Perspektive verwandelt sich das Luhmannsche psychische System als Übersetzungsort zwischen Ökonomie und Moral in den individuellen Akteur der ökonomischen Handlungstheorie, der zwischen seinen moralischen und egoistischen Präferenzen abzuwägen hat. Letzteres jedenfalls legen die Ergebnisse nahe, welche die experimentelle Spieltheorie in den letzten Jahrzehnten akkumuliert hat. Ich habe bereits andernorts (Panther, 2004) diese Literatur mit Blick auf ihre wirtschaftsethische Relevanz zusammengefasst. Hier sei zunächst nur wiederholt, dass sich in zahlreichen, oft wiederholten Experimenten gezeigt hat, dass sich Akteure in Spielsituationen systematisch anders verhalten als sie es unter der doppelten Prämisse der ökonomischen Theorie: Rationalität und Eigennutz tun dürfen. Typische Resultate sind etwa die Ablehnung eines positiven Geldbetrags in „Take it or leave it“-Verhandlungsspielen oder das Spielen der „kooperativen“ Option in nicht-wiederholten Gefangenendilemmata. Durch die Durchführung derartiger Experimente in Umgebungen, in denen die ausgezahlten Summen sich in der Größenordnung von Monatslöhnen bewegten, ist zudem deutlich geworden, dass sich dieses Verhalten nicht auf „Kleinkostensituationen“ beschränkt.

Wirtschaftsethisch relevant wird dieser Sachverhalt durch seine theoretische Interpretation. Die hier wohl interessanteste haben Fehr und Schmidt (1999) in einem einflussreichen Aufsatz geliefert. Sie zeigen, dass eine Fülle von Resultaten in verschiedenen Experimenten mit einem Verhaltensmodell konsistent sind, das folgende Ingredienzien enthält:

- Die Akteure bewerten ein Interaktionsergebnis zum einen aufgrund des monetären Nutzens für sich selbst, zum anderen aufgrund der Gerechtigkeit der resultierenden Einkommensverteilung (Inequity Aversion). Beide Faktoren werden gewichtet.
- Die Akteure unterscheiden sich hinsichtlich der Gewichtung.

Offensichtlich sind also Resultate eines der progressivsten Forschungsprogramme der Ökonomik nur dadurch zu erklären, dass wir den Akteuren unterstellen, dass sie aufgrund moralischer Selbstbindung bereit sind, auf z.T. erhebliche Geldsummen zu verzichten. Gleichzeitig wird hier ein klassisches wirtschaftsethisches Thema angeschnitten, das in der Governanceethik merkwürdig abwesend ist: Verteilungsgerechtigkeit.<sup>18</sup> Und zwar in einer Form, die der Governanceethik jedoch nicht gleichgültig sein kann, da hier ganz offensichtlich das Urteil über die Verteilungsgerechtigkeit eines Transaktionsergebnisses das Zustandekommen der Transaktion und mithin die Neigung zur Kooperation, entscheidend beeinflusst. Es ist genau dieses Resultat, das auch in den Makroanalysen zum Sozialkapital von Volkswirtschaften reflektiert wird. Es gibt zahlreiche Hinweise darauf, dass die Kooperationsbereitschaft in einer Gesellschaft sinkt, wenn sich die Einkommens- und Vermögensgleichheit erhöht (vgl. Zak und Knack, 2001).

Auch die weitere Entfaltung dieses Themas ist für die Governanceethik relevant, stützt sie doch ihre grundsätzliche Betonung der institutionellen Umwelt als entscheidenden Hebel für die Wirksamkeit der von ihr ja nicht geleugneten moralischen Selbstbindungen. Fehr und Schmidt (1999) können zeigen, dass die von ihnen unterstellten Präferenzen völlig mit einem Verhalten kompatibel sind, das bei vollkommener Konkurrenz so aussieht, als seien die Akteure vollständig egoistisch. Die Akteure sind nur bereit, Einkommen zugunsten einer größeren Verteilungsgerechtigkeit aufzugeben, wenn sie davon ausgehen können, durch ihr Verhalten die Einkommensverteilung auch tatsächlich zu beeinflussen. Können sie dies aufgrund von ex ante-Konkurrenz um einen Vertragsabschluss nicht, so handeln sie so, als hätten sie keinerlei Präferenz für Verteilungsgerechtigkeit. Umso größer die Konkurrenz, umso weniger beeinflusst die Verteilungspräferenz das beobachtbare Verhalten. Ganz offensichtlich wird hier die grundlegende Einsicht der Governanceethik, dass tugendethische Selbstverpflichtung auf sich allein gestellt unwirksam bleibt, in beeindruckender Weise empirisch bestätigt – wenn auch auf einem bisher von ihr vernachlässigten Feld.

Ähnliches gilt für das zweite Resultat experimenteller Spieltheorie, das ich für wirtschaftsethisch besonders relevant halte.<sup>19</sup> Es ist eines der am besten abgesicherten Resultate der Gefangendilemma und Public Good Experimente, dass die Möglichkeit zur Kommunikation

---

<sup>18</sup> „Transaktionen, die über vollständige Verträge geregelt und unter der Bedingung von vollständiger Information abgewickelt werden können, werfen keinerlei ungelöste moralische Fragen auf.“ (Wieland, 2001, S. 12). Verteilungsfragen bleiben auch in einer solchen Welt relevant.

<sup>19</sup> Vgl. erneut Panther (2004) für eine ausführlichere Darstellung.

zwischen Erläuterung des Spiels und dessen Durchführung zur deutlichen Erhöhung der Kooperationsbereitschaft führt (Ledyard, 1995).

Es ist Iris Bohnet (1997) gelungen, relativ überzeugend die verschiedenen hierbei wirksamen Elemente analytisch und experimentell zu isolieren. ‚Face to face‘-Kommunikation produziert zunächst einmal einen vom ausgetauschten Inhalt unabhängigen Identifikationseffekt. Sie hebt die Anonymität der Spieler auf. Der Identifikationseffekt ist auch dann erreichbar, wenn sich die Akteure vor einem Experiment lediglich für kurze Zeit, schweigend, sehen. Bereits dies erhöht die Kooperationsbereitschaft. Bohnets Erklärungshypothese für diesen Effekt vermutet, dass dies durch die Aktivierung situationsrelevanter Kooperationsnormen durch die persönliche Konfrontation bedingt ist.<sup>20</sup>

Findet über die reine Konfrontation hinaus ein tatsächliches Gespräch statt, so erhöht sich die Kooperationsbereitschaft weiter. Aufgrund ihrer experimentellen Ergebnisse und post-experimenteller Befragungen kommt Bohnet zu dem Ergebnis, dass hier zwei weitere zentrale Mechanismen am Werke sind. Zum einen gelingt es den Teilnehmern in persönlicher Kommunikation, glaubwürdig Informationen über ihre tatsächlichen Motivationen und Handlungsabsichten zu kommunizieren, zum anderen können sie sich glaubwürdig auf bestimmte Handlungsweisen einigen.<sup>21</sup> Dabei ist davon auszugehen, dass eine situations- und teilnehmerspezifische Konkretisierung der in einer Interaktion relevanten Normen stattfindet.

Erneut zeigen diese Ergebnisse der experimentellen Spieltheorie zweierlei. Zum einen, dass individuelle Akteure bereit sind normbezogen zu handeln, zum anderen dass das Ausmaß, in dem diese Fähigkeit handlungsrelevant wird, vom institutionellen Kontext abhängig ist. Sprachliche Kommunikation, insbesondere persönliche, erhöht die „Situationsrelevanz“ von Kooperationsnormen und erleichtert die effektive Handlungskoordination. Der institutionelle Kontext wird hier allerdings auf eine Weise wirksam, die die institutionenökonomische Perspektive wieder enger an diejenige der Luhmannschen Soziologie anbindet. Zumindest ein Teil der von Bohnet identifizierten Kommunikationseffekte zeigt, dass die Art und Weise wie Akteure ihre Anschlusskommunikation selektieren, ob sie also eine gegebene Situation als eine strikt ökonomische oder aber eine moralische interpretieren und entsprechend reagieren, nicht unabhängig vom institutionellen Kontext ist, in dem sie stehen.<sup>22</sup>

Aus Sicht der Governanceethik lässt sich also festhalten: Es gibt guten Grund davon auszugehen, dass sich auch individuelle Akteure in ökonomischen Kontexten „moralsensitiv“ verhalten, und dass dies gleichwohl alles andere als unabhängig von dem institutionellen Kontext ist, in dem sie eingebettet sind.

---

<sup>20</sup> Die Existenz eines solchen Effekts ergibt sich auch aus Experimenten zur Wirkung von unterschiedlichen Kommunikationskanälen (Face-to-Face, Video, Audio, Text, Anonym); vgl. z.B. Bos et al. (2002).

<sup>21</sup> Handlungskoordination hat aufgrund des Assurance Game-Charakters des monetären Gefangenendilemmas für reziprok motivierte Akteure eine herausragende Bedeutung für die Kooperationsquote.

<sup>22</sup> Aus handlungstheoretischer Sicht ist dies natürlich das bekannte Problem der „frame selection“. Vgl. Esser (1996).

#### **4. Governanceethik als Wirtschaftsethik – Zwei beispielhafte Skizzen**

Abschließend sei kurz anhand von zwei Beispielen skizziert, welche Themen eine Governanceethik aufgreifen könnte, die sich auf die hier eröffneten Felder hinauswagt. Da ist zum einen der Bereich der Orchestrierung der „Organisationsroutinen des Staates“ in der Form, dass die Entscheidungen staatlicher Organisationen stärker die normativen Orientierungen seiner Bürger widerspiegeln. Die vorausgehende Diskussion der Rolle von Kommunikation in Dilemmaexperimenten, aber auch zahlreiche andere Diskussionsstränge legen beispielsweise nahe, die Rolle deliberativer Verfahren, wie beispielsweise Volksabstimmungen, Mediation, „Deliberative Umfragen“, Planungszellen etc.<sup>23</sup> an geeigneter Stelle zu verstärken. Natürlich stellen sich sofort viele kritische Fragen: Wo ist der Unterschied zu simplem Korporatismus – oder soll es etwa darauf hinauslaufen? Sollte das Parlament nicht genau diese Funktion haben? Wie löst sich das Problem der „großen Zahl“? Ist das noch Wirtschaftsethik? Sich mit ihnen auseinanderzusetzen wäre die Aufgabe einer entsprechenden governanceethischen Analyse.

Zum anderen ist da der gesamte Bereich der Konsum- und Anlageethik. Sie wird von der Governanceethik herkömmlichen Zuschnitts in gewisser Weise stillschweigend vorausgesetzt, wenn sie beispielsweise die Möglichkeiten eines Unternehmens diskutiert, glaubwürdig das Ausnutzen von Kinderarbeit auszuschließen (vgl. beispielsweise Wieland, 1999, Teil 4). Dies erschließt für dieses Unternehmen eine moralische Ressource – nicht nur, weil seine Mitarbeiter über ihre Arbeitsmotivation darauf positiv reagieren, sondern vor allem auch, weil potentielle Kunden wie z.B. Aktienkäufer via ihrer Kaufentscheidung bereit sind, in dieser Angelegenheit auf ökonomische Angebote moralisch zu antworten. In konsequenter Verfolgung ihrer ursprünglichen Theoriekonzeption legen die vorherigen Überlegungen der Governanceethik nahe, quasi die Seiten zu wechseln und auch die institutionelle Struktur der sozialen Bewegungen – im Übrigen eine zentrale Kategorie der Luhmannschen Soziologie – im Hinblick auf ihre „Moraldurchlässigkeit“ zu analysieren. Das Resultat würde dann beispielsweise eine Governanceethik für NGOs enthalten.

#### **5. Zusammenfassung und Ausblick**

Im vorliegenden Beitrag wurde argumentiert, dass die Beschränkung der Wielandschen Governanceethik auf das unternehmensethische Handlungsfeld nicht notwendig mit ihrem spezifischen Theoriedesign verbunden ist. Vielmehr wurde versucht zu zeigen, dass dieses sowohl das Handlungsfeld „staatliche Organisationen“ wie auch „individuelle Akteure“ zulässt, in

---

<sup>23</sup> Vgl. für einen Überblick die verschiedenen Aufsätze der Konferenz „Deliberating about deliberative Democracy“, Austin/Texas, 4.-6.2.2000 (<http://www.la.utexas.edu/conf2000/papers.html>). Van Aaken (2002) ist eine Diskussion aus institutionenökonomischer Sicht.

deutlicher Parallelität zu dem, was in Peter Ulrichs Ansatz mit „Wirtschaftsordnungsethik“ und „Wirtschaftsbürgerethik“ bezeichnet wird.

In einem ersten Schritt wurde die Kongruenz des bisherigen unternehmensethischen Fokus mit den theoretischen Fundamenten des Ansatzes herausgearbeitet. Danach wurden die beiden neuen Handlungsfelder zunächst aus der Luhmannschen Perspektive eröffnet, indem sie als potentielle Orte struktureller Kopplung zwischen Moralsystem und Wirtschaftssystem beschrieben wurden. Danach wurde aus institutionenökonomischer Perspektive klargestellt, dass moralisch motivierte Kooperationsbereitschaft sowohl für den Innenbereich staatlicher Organisationen wie für ihre Wirkung in das Wirtschaftssystem hinein eine wichtige Ressource darstellt. Des Weiteren wurde deutlich, dass individuelle Akteure durchaus gewillt sind, auf ökonomische „Angebote“ moralisch zu reagieren, und zwar nicht nur in „Kleinkostensituationen“, und dass dies nicht unwesentlich durch den institutionellen Kontext beeinflusst wird. Als „Fundsache“ stellte sich das Thema Verteilungsgerechtigkeit heraus, das in dem so erweiterten Kontext auch von der Governanceethik nicht mehr zu vernachlässigen wäre.

Eine Governanceethik, die die hier eröffneten Felder bestellt, würde weiterhin um die zentrale Figur kreisen, die sie eben zu einer Ethik der Governance macht: Die Einsicht, dass individuelle Tugend, auf sich allein gestellt, nur in Ausnahmefällen handlungsrelevant wird; dass es vielmehr auf die Schaffung eines geeigneten institutionellen Umfelds ankommt, damit individuelle Tugend sich entfalten kann. Dass sie dabei noch über die eine oder andere bisher nicht wahrgenommene „Fundsache“ stolpern würde, ist anzunehmen.

## **Literatur:**

- Aaken, A. van (2002): „Deliberative Institutionenökonomik oder: Argumentiert *der homo oeconomicus*?“, in: Ötsch, W./Panther, St. (Hrsg.): Ökonomik und Sozialwissenschaft. Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses, Marburg: Metropolis, 211-252.
- Bohnet, I. (1997): Kooperation und Kommunikation, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Bos, N./Gergle, D./Olson, J.S./Olson, G.M. (2002): „Being there versus seeing there: Trust via Video“, *Proceedings of CHI 2002*, New York: ACM Press, 135-140.
- Dixit, A.K. (1996): *The Making of Economic Policy. A Transaction-cost Politics Perspective*, Cambridge/MA und London: The MIT Press.
- Esser, H. (1996): „Die Definition der Situation“, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48, 1-34.
- Fehr, E./Schmidt, K. (1999): „A Theory of Fairness, Competition and Cooperation“, *Quarterly Journal of Economics* 114 (1999), 817-868.
- Hayek, F.A. von (1945): „The Use of Knowledge in Society“, *American Economic Review* 35, 519-30.

- Ledyard, J.O. (1995): „Public Goods. A Survey of Experimental Research“, in: Kagel, J./ Roth, A.E. (Hrsg.): *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press, 111-194.
- Luhmann, N. (1988): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1997): *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (2002): *Einführung in die Systemtheorie*, Heidelberg: Carl Auer Systeme-Verlag.
- Panther, St. (2002): „Sozialkapital. Entwicklung und Anatomie eines interdisziplinären Konzepts“, in: Ötsch, W./Panther, St.: *Ökonomik und Sozialwissenschaft. Ansichten eines in Bewegung geratenen Verhältnisses*, Marburg: Metropolis, 155-176.
- Panther, St. (2004,): „Wirtschaftsethik und Ökonomik“, in: Beschorner, Th. et al. (Hrsg.): *Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick, Ausblick, Perspektiven*. Mering: Rainer Hampp Verlag (im Erscheinen).
- Sobel, J. (2002): „Can we trust Social Capital?“, *Journal of Economic Literature* 40, 139-145.
- Ulrich, P. (1997): *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*, Bern: Haupt.
- University of Texas (2000): *Deliberating about Deliberative Democracy*, Conference, University of Texas at Austin, Feb. 2000 (<http://www.la.utexas.edu/conf2000/papers.html>).
- Voigt, St. (2002): *Institutionenökonomik*, München: Fink (UTB).
- Wieland, J. (1999): *Die Ethik der Governance*, Marburg: Metropolis.
- Wieland, J. (2001): „Eine Theorie der Governanceethik“, *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 2, 8-33.
- Wieland, J. (2004): „Governanceethik und moralische Anreize“, in: Beschorner, Th. et al. (Hrsg.): *Wirtschafts- und Unternehmensethik – Rückblick, Ausblick, Perspektiven*, München/Mering: Hampp (im Druck).
- Williamson, O. (1999): „Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economic Perspective“, *Journal of Law, Economics and Organisation* 15, 306-342.
- Williamson, O. (2000): „The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead“, *Journal of Economic Literature* 38, 595-613.
- Zak, P./Knack, St. (2001): „Trust and Growth“, *Economic Journal* 111, 295-321.