

Grundlinien der Wirtschaftsethik

Von Peter Koslowski

Die folgenden Grundzüge einer Ethik der Wirtschaft werden, ausgehend vom Problem der Nebenwirkungen (Externalitäten), in vier Abschnitten entwickelt. Der erste einleitende Abschnitt behandelt die Frage, warum Wirtschaftsethik gegenwärtig an Interesse gewinnt. Der zweite Abschnitt entwirft Grundzüge einer Sozialethik der Wirtschaft, ausgehend von der Frage, wie die Wirtschaftssubjekte im Markt dazu geführt werden können, die Nebenwirkungen ihres Handelns zu berücksichtigen und negative externe Effekte zu verringern. Der dritte Abschnitt untersucht, inwieweit Preis- und Vertragsgestaltung ethisch relevant sind. Die Grundlinien einer Individualethik der Wirtschaft und die Frage der Unterscheidung und der Vereinigung von Ethik und Ökonomie werden im vierten Abschnitt dargestellt.

Menschliches Handeln erzeugt Nebenwirkungen, die nicht vollständig voraussehbar und oft so nicht gewollt sind. Diese positiven oder negativen Nebenwirkungen, oder ökonomisch gesprochen externen Effekte, die das wirtschaftliche und jedes Handeln größerer Wirkungstiefe hervorruft, sind weder in der Ethik noch in der Ökonomie nebensächlich. Negative Nebenwirkungen können ungewollten Schaden anrichten und die eigentliche Handlungsabsicht vereiteln, positive Nebenwirkungen unvorhergesehenen Nutzen und Gewinn schaffen und dem bewußten Leben neue Handlungsmöglichkeiten eröffnen.

Über den „Nebeneingang“ der externen Effekte läßt sich ein Ansatz der Wirtschaftsethik gewinnen, der unmittelbar in zentrale Fragen der Sozial- und Individualethik der Wirtschaft führt.

I. Warum entsteht heute das Bedürfnis nach Wirtschaftsethik?

Das Interesse an Wirtschaftsethik und Unternehmensethik (business ethics) und die Zahl der Publikationen über Wirtschaftsethik sind in den vergangenen Jahren sprunghaft angestiegen. Drei Gründe können für dieses neuerwachte Interesse an einer alten Disziplin, die bis zu Kant in der aristotelischen Tradition integraler Bestandteil der praktischen Philosophie war, genannt werden:

1. Wachsende Nebenwirkungen des Wirtschaftshandelns

Nebenwirkungen sind die in Kauf genommenen Wirkungen neben der Hauptwirkung, die vom Handelnden vor der Handlung als Zweck ausgezeichnet worden ist. Sie stellen zwei Aufgaben: einerseits die Aufgabe der ethisch-ökonomischen Analyse ihrer Verursachung durch den Handelnden und ihrer Zurechnung zum Handelnden und andererseits die ethische und ökonomische Aufgabe der Voraussage und Bewertung von Nebenwirkungen durch den Entscheidenden¹.

Mit der Zunahme der Macht des Menschen über die Natur wachsen die möglichen Wirkungen und Nebenwirkungen des Handelns an. Ausdruck und Manifestation der Vermehrung von Nebenwirkungen sind das erwachte ökologische Bewußtsein und die Debatte über die Energienutzung. Die zunehmenden nichtintendierten Nebenwirkungen rufen das Bedürfnis nach einer ganzheitlichen Berücksichtigung von Handlungswirkungen, d. h. nach einer ganzheitlichen Ethik der Kultursachgebiete, die nicht nur im engeren Sinne ökonomische und naturwissenschaftliche Gesichtspunkte enthält, hervor. Nebenwirkungen sind nicht nur ein *Problem* der Wirtschaftsethik, sondern auch eine *Ursache* für sie.

2. Wiederentdeckung des Menschen in den Wissenschaften: anthropologischer Standpunkt

Die zweite Ursache für das Bedürfnis nach Wirtschaftsethik ist das Phänomen der „Wiederentdeckung des Menschen“ in den Wissenschaften. „Bringing mind back in“² war eine Forderung der Organisationswissenschaft im letzten Jahrzehnt. Die postindustrielle Wirtschaft erfordert eine stärkere Beachtung des menschlichen Faktors. Die Rechtfertigungserwartung an Führungskräfte und Institutionen nimmt mit der Höherqualifikation der Arbeitenden und den höheren Leistungsanforderungen an die Arbeit im Zeitalter der Mikroelektronik zu. Der Übergang von der energiezur informationsverarbeitenden Maschine ersetzt Energie und Materie durch Wissen. Diese Entwicklung beschreibt den zunehmend geistigen Charakter der Arbeit. Die Frage nach der Angemessenheit des wissenschaftlichen Welt- und Menschenbildes für das Selbstverständnis des Menschen wird so wieder aufgeworfen. Für die Ökonomie ist die Bewegung vom Paradigma der unbelebten Natur, dem Physikalismus, zu einer Wissenschaft, die das Subjekt der Wissenschaft – den Menschen – in der Wissenschaftspraxis selbst berücksichtigt, besonders zu beachten, weil sie praktische Wissen-

¹ Vgl. Spaemann (1977) und Koslowski (1984 a). Zur ökonomischen Literatur über externe Effekte vgl. Mishan (1971) und Koslowski (1983).

² Pondy / Boje (1976). Vgl. auch Kirsch / Esser / Gabele (1979), 231 ff.

schaft, Wissenschaft vom bewußten Handeln ist. Ökonomie ist als Lehre vom bewußten Handeln des geistigen Wesens Mensch eher Geistes- als Naturwissenschaft.

3. Normative Durchdringung der Wirtschaft als Komplement ihrer Ausdifferenzierung

Die Ausdifferenzierung des Systems Wirtschaft¹ aus dem Gesamtsystem der Gesellschaft führt dazu, daß die ökonomischen Funktionsbedingungen des Marktes, Konkurrenz und Marktpreisbildung, mit den soziologischen Erfordernissen der sozialen Kohäsion und Integration, d. h. der Gemeinsamkeit des symbolischen Weltbegreifens und der Verhaltenskonformität, in Konflikt geraten³. Ökonomisch gesehen können Markt- und Preissystem ihre Steuerungs- und Koordinationsfunktion um so besser erfüllen, je größer und unpersönlicher der Markt und die Konkurrenz zwischen Anbietern und Nachfragern und je anonymen und versachlichter daher die Sozialbeziehungen der Wirtschaftenden sind⁴. Je größer und anonym der Markt ist, desto höher sind die ökonomische Rationalität und Arbeitsteilung, desto geringer ist aber auch die Gemeinsamkeit der Sinnerfahrung. Dieses Dilemma wird durch die Ausdifferenzierung der Gesamtgesellschaft und die Autonomisierung der Wirtschaft verursacht. Die Ausdifferenzierung und Autonomisierung von Subsystemen hat soziale Kosten und kann kein Gut an sich sein. Sie stößt an interne Grenzen dort, wo die Gemeinsamkeit der Sinnerwartungen der Menschen und die Funktionsbedingungen der Subsysteme zu weit auseinanderfallen und daher in den Rollenerwartungen der Individuen kein sie übergreifender gemeinsamer Sinn mehr erfahrbar ist.

Annahme der Ethik ist es, daß alle Bereiche des Handelns mit Wertorientierungen durchdrungen sind, Anspruch der Ethik ist es, die Art und Weise zu sein, in der die Wertorientierungen auf ihre sittliche Richtigkeit befragt und gegebenenfalls berichtigt werden. Die gesellschaftliche Aufgabe der Ethik ist es, die gemeinsamen Werte und Normen zu formulieren, welche die Handlungsorientierung der Mitglieder einer Gesellschaft bilden sollen. Ethik zielt auf die *Durchdringung* der Gesellschaft und Wirtschaft mit den gemeinsamen Werten und Normen. Sie gleicht dadurch die Tendenz moderner Gesellschaften zur Ausdifferenzierung und Trennung der Lebensbereiche aus. Wirtschaftsethik ist der Versuch, gegen die Entwicklung der kulturellen Segmentierung eine neue Einheit zwischen Wirtschaft und Kultur, Arbeitswelt und Lebenswelt zu schaffen⁵.

³ Vgl. Koslowski (1987a).

⁴ Vgl. Buchanan (1965).

⁵ Vgl. Koslowski (1988).

II. Sozialethik der Wirtschaft

1. Sozialethik und praktische Philosophie

Ethik ist die Lehre vom richtigen Leben, d. h. vom richtigen Handeln und vom richtigen Ethos und Habitus, den richtigen Gewohnheiten. In diesem Sinne bezieht sich Ethik zunächst auf die individualethische Dimension der Reflexion auf das richtige Leben des einzelnen. Da sich das richtige Leben des einzelnen aber nur in Gemeinschaft mit anderen entfalten kann, ist Ethik immer eingebettet in eine Theorie des Sozialen im Ganzen, in eine Theorie der Gesellschaft oder sozialen Totalität. Diese umfassende Theorie der Gesellschaft, der sozialen Welt, nennt Aristoteles praktische Philosophie. Die praktische Philosophie untersucht das Ganze der Dinge und Verhältnisse, die veränderlich und geschichtlich sind, die theoretische Philosophie die unveränderlichen Gesetze der Natur und des Erkennens. Die Individualethik ist bei Aristoteles, der sie zuerst als eigenständige wissenschaftliche Disziplin entwickelt hat, Teil der Trias der praktischen Philosophie, der Trias von Ökonomie, Ethik und Politik.

Die mittelalterliche und frühneuzeitliche Philosophie verwendet den Begriff Ethik jedoch auch synonym mit praktischer Philosophie als Oberbegriff für Ökonomie, Politik und Monastik, wobei letztere als Synonym für Individualethik steht⁶. Aus diesem erweiterten Ethikkonzept ist der Begriff Sozialethik, insbesondere in der evangelischen Sozialethik und der Katholischen Soziallehre, entstanden. Sozialethik sollte terminologisch streng auf das erweiterte Ethikkonzept beschränkt und nicht für individualistische Fragestellungen verwendet werden, obgleich Individual- und Sozialethik sachlich nicht trennbar sind. Unter Sozialethik ist demnach eine umfassende, analysierende und wertende Theorie des Gesamt des Sozialen zu verstehen. Die Sozialethik ist ein Teil der praktischen Philosophie, die zugleich mit der Sozialethik auch die Individualethik umfaßt und in der die normativen und positiven Elemente der Theorie des Sozialen noch weniger stark differenziert sind als im modernen Konzept der Sozialethik.

Das aristotelische Konzept der praktischen Philosophie beschränkt die Ökonomie auf die Lehre vom Wirtschaften des Hauses, auf die *oikonomia*, also Privatwirtschaft. Dem Staat werden von Aristoteles wenig wirtschaftliche Funktionen zugeschrieben und diese von ihm in den *Politika* abgehandelt. Das Konzept einer aristotelischen praktischen Philosophie, das in England bis Hobbes und in Deutschland bis zu Kant bestimmend war, ist daher um eine Politische Ökonomie zu ergänzen, die den Zusammenhang von Politik und Sozial- oder Makroökonomie thematisiert. Die Politische Ökonomie erweitert die Politikwissenschaft zur „gesamten Staatswissen-

⁶ Vgl. Romberg (1972), 766 ff.

schaft“⁷. Gesamte Staatswissenschaft ist praktische Philosophie als Theorie der Gesellschaft und Wirtschaft unter Einschluß des Gesichtspunktes der staatlichen Steuerung bzw. Lenkung durch das politische Entscheidungszentrum.

2. Internalisierung von Nebenwirkungen und Einschluß von Betroffenen als Kriterien der Sozialethik

Gesellschaften können Produktion und Distribution durch drei Entscheidungs- und Koordinationssysteme, durch Markt, Abstimmung (Wahlprozesse) oder zentrale Lenkung steuern. Die Sozialethik hat zu untersuchen, welches dieser gesellschaftlichen Entscheidungs- und Koordinationssysteme die Zwecke der Gesellschaft und der Individuen am besten, d. h. nach den Bedürfnissen der Mitglieder einer Gesellschaft und zugleich in effizienter, ressourcenschonender Weise zu verwirklichen vermag.

Das Ideal einer freien Marktgesellschaft ist das der vertraglichen Einigung zwischen Individuen. Wenn zwei Parteien ein Geschäft abschließen, sind alle Nebenwirkungen eines Gutes, alle Nebenerträge und -verluste den Vertragspartnern bekannt und in ihren Nutzenkalkül eingegangen. Es treten keine Nebenwirkungen auf Dritte auf: alle Wirkungen sind internalisiert und alle von dem Geschäft Betroffenen sind eingeschlossen bzw. im Falle des Markttausches Dritte nicht betroffen⁸. Wenn man diese Kriterien des wechselseitig vorteilhaften Tausches auf gesellschaftliche Entscheidungssysteme erweitert, werden die *Internalisierung* aller Handlungswirkungen und -nebenwirkungen und die *Inklusion* aller Betroffenen zu den Kriterien für gesellschaftliche Entscheidungssysteme⁹. Es sollen alle Wirkungen und Nebenwirkungen und alle von einer Entscheidung Betroffenen in den Koordinations- und Entscheidungsverfahren berücksichtigt sein. Das heißt, daß für das Entscheidungs- und Koordinationsverfahren der demokratischen Abstimmung die Bedingung des gleichen Wahlrechts und für dasjenige des Marktes und Preissystems die Bedingung des unbeschränkten Marktzuganges erfüllt sein müssen. Diese Bedingungen formulieren die Bedeutung von Freiheit und Gleichheit in Demokratie und Wirtschaft: niemand darf von den formalen Rechten der politischen Mitentscheidung und des Marktzuganges ausgeschlossen werden, und auf niemanden dürfen ohne rechtlichen Grund oder eigene Zustimmung negative (Neben-)Wirkungen überwälzt werden.

⁷ Vgl. Koslowski (1985 a).

⁸ Vgl. Buchanan (1954 a) und (1954 b).

⁹ Koslowski (1983) und (1987 b).

3. Private Vices - Public Benefits: das Gute als Nebenwirkung

Die zentrale Aussage der Markttheorie ist, daß der Markt unter Bedingungen vollständiger Konkurrenz nicht nur den Einschluß, die Inklusion, von Betroffenen und die Internalisierung von negativen Nebenwirkungen sicherstellt, sondern auch Effizienz als positive Nebenwirkung (Externalität) in einem Prozeß produziert, der auf etwas ganz anderes als das Gemeinwohl aus ist. Die Wirtschaftssubjekte verfolgen im Markt ihr Eigeninteresse, sie suchen ihren Gewinn und werden durch die unsichtbare Hand des Wettbewerbs dazu geführt, effizient zu produzieren und zum Gleichgewichtspreis zu verkaufen¹⁰. Ein ethisch neutrales Motiv wie die Gewinnerzielungsabsicht führt durch die Marktkräfte zu einem sozialen Gut, nämlich Effizienz.

Mandeville hat diese Fähigkeit des Marktes, Effizienz als Externalität, als *Nebenwirkung*, in einem Prozeß zu produzieren, der eigentlich auf etwas ganz anderes zielt, zu dem bekannten Paradox verschärft, daß private Laster öffentliche Vorteile sind: "*private vices – public benefits*". Nicht nur eine ethisch neutrale Motivation wie das Gewinnstreben, sondern auch unmoralische Motive, Laster, werden durch die unsichtbare Hand des Marktes in eine positive Nebenwirkung, in ein Gut verwandelt.

In Mandevilles Theorie wird die Ethik aus der Marktwirtschaft eliminiert. Sie hat keine Funktion mehr. Mandevilles Theorie ist konsequent: das direkte Intendieren des Guten ist ökonomisch nicht wünschenswert, weil das Verfolgen des Guten immer auch schlechte Nebenwirkungen hat. Andererseits hat das Verfolgen des Schlechten immer auch *gute* Nebenwirkungen. Es gibt daher keinen Grund, die gute Handlung vor der schlechten auszuzeichnen. Jede Handlung hat für irgend jemanden gute und für irgend jemand anderen schlechte Nebenwirkungen. Zum Beispiel setzte das große Feuer von London, so Mandeville, viele Feuerwehrmänner und beim Wiederaufbau viele Bauleute in Brot und Arbeit, während die Sparsamkeit im Konsum bei wohlhabenden Schichten die Arbeitslosigkeit der unteren Schichten förderte¹¹. Mandevilles These ist, daß in der Marktgesellschaft kein konsistentes Ethos, keine widerspruchsfreie Ethik mehr möglich ist. Gutes bewirkt Schlechtes und Schlechtes Gutes. Dies ist die Gegenposition zu dem Satz des *Thomas von Aquin* *bonum est diffusivum sui*¹², das Gute ist sich selbst verströmend und verbreitend. Das Gute bewirkt Gutes und ist dabei immer als Zweck und Handlungswirkung zu erstreben. Es kommt nicht, wie bei Mandeville, nur als ungewollte Nebenwirkung des Handelns zustande.

¹⁰ Vgl. *Buchanan* (1980).

¹¹ Vgl. *Mandeville* (1705), Bd. 1, 367.

¹² Vgl. *Thomas von Aquin*, *Summa contra Gentiles* III, 24: „Auf je höhere Weise etwas gut ist, desto mehr und weiter strahlt es seine Gutheit aus.“

Der Einfluß von Mandevilles Paradox war und ist außerordentlich. *Adam Smith* las Mandevilles *Bienenfabel* zwischen dem Abfassen der *Theorie der moralischen Gefühle* und dem *Wohlstand der Nationen* und wurde nicht zuletzt durch diese Lektüre dazu gebracht, die Ökonomie als eigenständige Wissenschaft zu begründen. Für die „Cambridge Tradition“ der Ethik und Ökonomie, bei *George Edward Moore* und *John Maynard Keynes*¹³, wurde Mandevilles Paradox zu einer entscheidenden Anregung.

Die Frage, die Mandevilles Paradox der Wirtschaftsethik stellt, lautet: Wie können wir an der Forderung, gut zu handeln, festhalten, wenn wir gar nicht übersehen können, welche positiven oder negativen Nebenwirkungen unser Handeln in der Unendlichkeit der Interdependenz der Wirklichkeit verursachen wird? Wenn die Wahrheit die Übereinstimmung des Verstandes mit der Sache ist, wenn die Gerechtigkeit die Übereinstimmung des Willens und der Handlung mit dem Guten ist und wenn die *oeconomia*, das richtige Wirtschaften, die Angemessenheit der Handlung an die Umstände ist, wie können wir dann jemals sicher sein, richtig gehandelt zu haben? Die Grundnormen können im Netz der Kausalitäten nicht vollständig bis zur konkreten Handlung durchgegründet werden. Das Wahre ist nicht die einzelne Handlung, sondern das Ganze. Keine Anpassung einer Handlung an die Wirklichkeit kann in der unermeßlichen Ereignisfülle der Welt vollkommen sein.

4. Ökonomieversagen, oder Wohlfahrtsverlust als Nebenwirkung ausschließlicher Verfolgung des Eigeninteresses

Das Modell der unsichtbaren Hand, des ethikfreien Marktes in der menschenfreundlicheren Fassung von *Adam Smith* und der zynischeren Form Mandevilles ist nur unter drei sehr restriktiven Bedingungen gültig. Die unsichtbare Hand führt bei vollständig egoistischen Motiven dann trotzdem zum Optimum, wenn die Zahl der Anbieter und Nachfrager sehr hoch ist, wenn alle Anpassungen ohne Kosten und Zeitverlust vorgenommen werden können und wenn die vertraglichen Vereinbarungen ohne Kosten, d. h. ohne Transaktionskosten eingehalten bzw. durchgesetzt werden können. Nur wenn diese Bedingungen erfüllt sind, werden egoistische Bestrebungen durch die unsichtbare Hand des Marktes in sozial vorteilhafte Marktergebnisse verwandelt. Nur unter diesen Bedingungen wird Ethik und ethisches Verhalten im Markt überflüssig, weil sich gesellschaftliche Koordination und das Gemeinwohl auch ohne die lästige Zumutung von Ethik herstellen.

Die Bedingungen vollständiger Konkurrenz und kostenfreier Vertragsdurchsetzung sind jedoch Idealbedingungen, die in der Wirklichkeit der Marktwirtschaft nicht erfüllt sind. Der Markt ist nicht der ideale Mechanis-

¹³ *Moore* (1903), 150 f. und *Keynes* (1921), 309 ff.

mus, den die neoklassische Theorie des Allgemeinen Gleichgewichts unterstellt, sondern er ist ein Interaktionszusammenhang handelnder und sich verständigender Individuen¹⁴. In diesem Austauschzusammenhang bleibt Ethik des Wirtschaftens nötig. Man kann sich der Pflicht der verantwortlichen Entscheidung durch Hinweis auf den Automatismus des Marktes nicht entledigen, auch wenn die Nebenwirkungen unseres Handelns in ihren letzten Verästelungen nicht vollständig aufzuhellen sind. Die wirtschaftliche Bedeutung der Ethik im Markt zeigt sich an der Wirkung, die das Vertrauen zueinander und die Zuverlässigkeit der Handelspartner für eine Senkung der Kosten von Vertragsabschlüssen besitzen und an dem Spielraum der freien Entscheidung, den der Wirtschaftende bei der Preisfestsetzung und bei der Erfüllung seiner vertraglichen Verpflichtungen aus einem Kauf- und Arbeitsvertrag – vor allem bei ungleichem Wissen zwischen Anbieter und Nachfrager und bei Einzigartigkeit der Anbieter- oder Nachfragerposition – auch im Markt besitzt. Dieser Spielraum überschreitet das bloße Hinnehmen des Marktpreises, wie es in der Theorie der vollständigen Konkurrenz für das Verhalten eines bloßen Mengenanpassers unterstellt wird¹⁵.

Zuverlässigkeit und Vertrauen der Handelspartner zueinander bewirken eine Senkung der Kosten des wirtschaftlichen Austausches. Unsicherheit und Unbestimmtheit in vertraglichen Einigungen können entweder durch Vertrauen akzeptiert oder durch rechtliche Kontrolle und Sanktionen zu hohen Kosten teilweise reduziert werden. Vertrauen senkt Transaktionskosten, weil sich die Vertragsparteien schneller einigen werden und weniger kontrollieren müssen¹⁶.

Da ethische Haltungen Transaktionskosten senken, erhöhen sie die Leistungsfähigkeit des Marktes, reduzieren die Wahrscheinlichkeit von Marktversagen und verringern den Anreiz, zu staatlicher Zwangskoordination überzugehen. Ethik ist ein Korrektiv gegen Ökonomie- bzw. Marktversagen, weil sie die Kosten von Sanktion und Kontrolle senkt¹⁷. Da staatliche Kontrolle durch Rechtsorgane auch im staatlichen Sektor kostspielig ist, reduziert Ethik auch die Kosten von Staatshandeln und die Wahrscheinlichkeit von „Staatsversagen“ im Staatssektor.

Es gibt daher ein eindeutiges volkswirtschaftliches Argument für ethisches Verhalten. Aber das volkswirtschaftliche Argument ist nicht zwin-

¹⁴ Vgl. *Koslowski* (1988), 24 ff.

¹⁵ *Neumann / Morgenstern* (1944), 9 - 15, und *Morgenstern* (1972), 271, 283 ff., zeigen, daß das Bild des Marktes als eines beweglichen Gleichgewichts von unbegrenzt anpassungsfähigen Individuen nur für die Markteröffnung und den Beginn der Markttransaktionen zutrifft. Wenn die Individuen erst einmal ihre Präferenzen festgelegt haben und ihre Austauschbeziehungen eingegangen sind, verwandelt sich der freie Markt in einen Markt „mit festen Bindungen“ (und ethischen Handlungserwartungen).

¹⁶ Vgl. *Albach* (1980).

¹⁷ Zu Ethik als Korrektiv von Marktversagen vgl. *Arrow* (1971).

gend auf der individuellen privatwirtschaftlichen Ebene, ist nicht überzeugend für denjenigen, der unmittelbar seinem Interesse folgt, für den nutzenmaximierenden *homo oeconomicus*. Es besitzt Überzeugungskraft nur für denjenigen, der das allgemeine Interesse, den Gesamtnutzen oder eben Moralität, zu seinem Anliegen macht. Dezentralisierte, herrschaftsfreie Koordination erreicht ihr Optimum nur dort, wo nicht nur das besondere, sondern auch das allgemeine Interesse in die Maximen der Handelnden aufgenommen wird, wo das Allgemeine mit zum Motiv des individuellen (Wirtschafts-)Handelns wird. Geschieht dies nicht, so sind entweder Wohlfahrtsverluste durch hohe Transaktionskosten der Kontrolle und Durchsetzung oder aber bei prohibitiv hohen Transaktionskosten Marktversagen und daher Zwang die Folge.

5. Ethik als Korrektiv von Ökonomieversagen

Auf diese Einsicht in den Zusammenhang von Ethik und Ökonomie, von ethischem Verhalten wie Regelbefolgung, Vertrauen, Zuverlässigkeit, Treu und Glauben einerseits und der Reduktion von Transaktionskosten andererseits, kann der einzelne auf dreierlei Weise und mit drei Optionen für sein Handeln antworten:

Der Handelnde kann erstens unbedingt moralisch handeln. Er macht dann die Einsicht in den ökonomischen Gesamtnutzen von ethischem Verhalten auch zum *Motiv* seines *eigenen* Handelns. Er macht das allgemeine Interesse zu seinem Interesse, d. h. er handelt unabhängig vom Verhalten der anderen moralisch. (*Fall 1*). Z. B. bemüht sich ein Mitarbeiter einer Firma unabhängig davon, was die anderen leisten, darum, seine volle Leistung zu erbringen, ein Unternehmer unabhängig von der weit verbreiteten Form von unlauterem Wettbewerb darum, fair zu bleiben.

Der einzelne kann zweitens bedingt moralisch handeln. Er ist bereit, sich an ethische Regeln zu halten, wenn die anderen oder doch die meisten es auch tun, er bricht aber selbst die Regeln, wenn er das Gefühl hat, allein „der Dumme zu sein“. (*Fall 2*). Der Mitarbeiter erbringt seine volle Leistung nur, wenn alle anderen es auch tun.

Der einzelne kann drittens die Einsicht haben, daß für alle ein besserer Zustand erreicht wird, wenn sich alle an die Regeln halten, findet aber die beste Situation diejenige, in der sich alle anderen, nur nicht er selber an die Regeln halten. (*Fall 3*). Der Mitarbeiter weiß, daß alle die volle Leistung für das Überleben des Unternehmens erbringen müssen, macht für sich selbst aber doch lieber eine Ausnahme.

Das unmoralische Individuum des Falles 3 interpretiert die Situation spieltheoretisch als Gefangenen-Dilemma, als Dilemma eines nutzenmaxi-

mierenden Gefangenen unter anderen Gefangenen: Wenn sich alle an die ethischen Regeln halten, wird der für alle zusammen beste Zustand verwirklicht. Jeder einzelne kann sich aber noch besserstellen, wenn er die Regeln nicht einhält, aber alle anderen sich an sie halten. Das Dilemma dieses einzelnen so Handelnden ist jedoch, daß er nicht sicher sein kann, ob nicht auch die anderen mit der Verletzung der Regeln reagieren, wenn er selbst sie nicht einhält, und dann jener selbst und alle anderen noch schlechter gestellt würden als bei allgemeiner Regelbefolgung. In der kleinen, überschaubaren Gruppe ist dieses Problem des Gefangenen-Dilemmas nicht so bedeutsam, weil jedes Gruppenmitglied das Verhalten des anderen kontrollieren und auf die Einhaltung der Gegenseitigkeit pochen kann. In größeren Gruppen, in denen diese Transparenz nicht mehr gegeben ist, stößt die Durchsetzung allgemeiner Regelbefolgung auf größere Probleme. Der einzelne kann sein Verhalten nicht mehr unmittelbar an dasjenige aller anderen anpassen und läuft daher Gefahr, daß er allein sich an die Regeln hält, während die anderen „auf seine Kosten“ die Regeln brechen.

In der modernen Verkehrsgesellschaft ergibt sich in moralischer Hinsicht ein „Schwarzfahrer-Problem“: Individuen wollen die Vorteile eines moralischen Zustandes in Anspruch nehmen, ohne sich selbst an dessen Kosten zu beteiligen, indem sie ihre eigenen unmittelbaren Begehungen in ethisch verallgemeinerbare und regelkonforme verändern. Dieses Schwarzfahrer-Problem nimmt mit der Anzahl der Mitglieder einer Gruppe und der abnehmenden Transparenz des Verhaltens zu. Es entsteht ein „Dilemma der großen Zahl“ (J. Buchanan). Durch die Vergrößerung des Marktes, des Verkehrs und der Gruppen, auf die sich das Individuum bezieht, wird Kontrolle von Angesicht zu Angesicht und informeller Druck zur Einhaltung der Regeln in kleinen Gruppen, die in Gesellschaftsformationen vor der Verkehrsgesellschaft soziale Konformität erzwungen haben, unmöglich.

Wer das Allgemeine, die verallgemeinerungsfähige moralische Regel oder den Imperativ des Sittlichen nur zur Regel des moralischen Handelns der anderen, nicht aber zu seiner Regel und zum Motiv seines Handelns macht und daher bei Intransparenz des Geschehens und Verbergbarkeit seines Handelns die Moralität der anderen zu seinem eigenen Vorteil ausnützt, handelt u. U. ökonomisch sinnvoll, nicht aber moralisch. Bemerkenswert ist jedoch, daß dieses ökonomische Verhalten zu keiner spieltheoretisch stabilen Situation führt. Der Fall 3 der Handlungsoptionen ist eine typische Dilemma-Situation, in der man nicht bleiben kann. Das Gefangenen-Dilemma beschreibt eine Situation, in der sich alle besserstellen, wenn sich *alle* an die Regeln halten, in der aber jeder einzelne ein Interesse hat, derjenige zu sein, der allein die Regeln brechen kann. Die Regel wird also zusammenbrechen, wenn ihre Einhaltung nicht von außen durch Kontrolle und Sanktion erzwungen wird oder von den einzelnen aus ethischen Gründen

gewollt wird. Fall 3 muß entweder in die ethischen Optionen von Fall 1 oder 2 oder in ein äußeres Zwangssystem überführt werden.

Betrachten wir die Option von Fall 2. Fall 2 ist eine typische Zwischen-situation, die für das Verhalten der meisten Menschen hohe Plausibilität besitzt. Man handelt moralisch, wenn es die anderen tun, man hört auf, moralisch zu handeln, wenn man das Gefühl hat, der einzig Moralische zu sein. Die Ethik ist ein Mittel, die Situation des Gefangenen-Dilemmas, das einen Fall von Ökonomiever sagen darstellt, in die Situation von Vertrauen oder Zusicherung zu überführen. Die allgemeine Geltung ethischer Regeln in einer Gesellschaft würde so das von Sen so genannte Isolationsparadox¹⁸ von Fall 2 in eine Situation relativer Sicherheit überführen. Das Isolationsparadox besagt, daß sich in der Isolation und unter Unsicherheit über das Verhalten anderer das Individuum nicht an die Regel halten wird, weil es fürchtet, übervorteilt zu werden, obgleich es grundsätzlich bereit ist, den Verallgemeinerungsgrundsatz auf sich selbst anzuwenden¹⁹.

Doch auch Fall 2 ist nicht stabil, weil die Zusicherung, daß sich alle anderen oder wenigstens die meisten von ihnen an die Regel halten, immer nur im großen und ganzen und mit Einschränkungen gegeben ist. Sen nimmt zwar an, daß allgemein anerkannte moralische Werte den Fall 3 des Gefangenen-Dilemmas in den Fall 2 der Zusicherung, des „*Assurance Game*“, verwandeln, weil der einzelne bei Geltung dieser Werte nicht mehr unter Unsicherheit über die Moralität der Präferenzen der anderen handelt²⁰. Diese Annahme ist jedoch eine *petitio principii*, die dem einzelnen nicht weiterhilft. Sie besagt ja nur, daß, wenn ethisches Verhalten allgemein ist, d.h. „Werte“ anerkannt sind, die Individuen weitere Anreize haben, ethisch zu handeln. Ob die Werte allgemein anerkannt sind und ob das Individuum die soziale Wirklichkeit so wahrnimmt, ist aber gerade das, was für Fall 2 des Isolationsparadoxes in Frage steht. Wie ist es erreichbar, daß moralische „Werte“ allgemein anerkannt sind, die anderen also ethisch handeln und der einzelne ebenfalls die Regel zu seinem Motiv macht? Das Unsicherheitsmoment ist hier nicht zu beseitigen, die Zusicherung immer nur eine relative. Fall 2 ist deshalb zwar stabiler als Fall 3, weil in Fall 2 die Individuen zumindest partiell moralisch sind, Fall 2 kann aber nicht die Zusicherung des moralischen Verhaltens der anderen leisten und das Vertrauen in dieses beim Handelnden begründen.

Für Fall 2, für die Situation des Isolationsparadoxes, entstehen daher zwei Fragen. Einmal die Frage, wie lange das Individuum bereit sein wird, an der moralischen Regel festzuhalten, auch wenn die meisten anderen sie

¹⁸ Sen (1967), 112.

¹⁹ Zur formalen Darstellung der Fälle 1 - 3 im Anschluß an Sen (1975), 107 - 110, vgl. Koslowski (1988), 34 ff.

²⁰ Sen (1975), 109/10.

brechen oder es unsicher über das tatsächliche Verhalten der anderen ist. Zum anderen die Frage, wie die Unsicherheit und Ungewißheit über das Verhalten der anderen reduziert werden kann. Diese Fragen sind von der Ethik allein nicht zu lösen. Ihre Beantwortung innerhalb der Ethik führt immer wieder in die *petitio principii*, daß die Ethik vom einzelnen akzeptiert werden und allgemeine Anerkennung finden wird, wenn sie bereits allgemeine Anerkennung hat, daß das Isolationsparadox des Akzeptierens der Ethik überwunden werden kann, wenn die Ethik bereits allgemeine Gültigkeit hat.

Fall 2 zeigt, daß das Gefangenen-Dilemma und das Isolationsparadox durch die Ethik nur überwunden werden können, wenn die Individuen die moralische Regel frei und ohne Berücksichtigung des Verhaltens der anderen anerkennen und zu ihrem Motiv machen. Da die Unsicherheit über das Verhalten der anderen nicht zu beseitigen ist, kann die ethische Regel nur dann aus sich heraus Anerkennung finden, wenn sie unabhängig vom Verhalten der anderen anerkannt wird. Eben dieses ist die Forderung von Kants kategorischem Imperativ: Die ethische Maxime muß aus bloßer Achtung für das Gesetz ohne empirische Nutzenerwägungen ergriffen werden. Sobald die Maxime des Handelns, die als allgemeine gelten können soll, aus Überlegungen über die Folgen des eigenen Handelns und der Bedingungen des Handelns anderer gewählt wird, ist sie nicht mehr sittlich „rein“ und auch nicht mehr, was für unseren Zusammenhang bedeutsamer ist, unter Gewißheit gewählt. Man gerät dann ins endlose leere Reflektieren, was wohl die anderen tun werden, welche Wirkungen die Handlung unter den und den Randbedingungen haben wird etc. und wird sich auf diese Weise schließlich überhaupt nicht mehr entscheiden oder von der Gefordertheit der sittlichen Maxime überzeugen können.

Für die Sittlichkeit der kantischen Ethik ist das Verhalten der anderen für die Wahl der handlungsleitenden Maxime ohne Belang. Das sittliche Subjekt handelt selbst dort nach der Regel des kategorischen Imperativs, wo die Folgen unangenehm sind und sich die anderen nicht an sie halten, sondern ihren eigensüchtigen Zielen nachgehen. Das Isolationsparadox existiert für den Kantianer nicht.

Wenn wir das Ergebnis unserer Fallunterscheidungen der Ethik zusammenfassen, zeigt sich, daß Fall 3 des Gefangenen-Dilemmas und Fall 2 des Isolationsparadoxes nicht stabil sind, Fall 1 der reinen Moralität ohne Berücksichtigung des Verhaltens der anderen aber sehr unwahrscheinlich ist und moralischen Heroismus verlangt. Eine der Ethik immanente Begründung von Sittlichkeit „aus reiner Achtung vor dem Gesetz“ ist zwar möglich, die Anreize des einzelnen, eine „reine“ Ethik für sich zu übernehmen, sind jedoch vergleichsweise gering. In Analogie zum Marktversagen wird es sehr wahrscheinlich sein, daß es hier zu „Ethikversagen“ kommen wird.

6. Religion als Korrektiv von Ethikversagen

Ethikversagen erfordert ein Korrektiv. Auch Kant hat das Problem des Ethikversagens durchaus gesehen. Wenn das sittliche Individuum dem kategorischen Imperativ, alle anderen aber der Regel der eigenen Glückseligkeit folgen, wird das Zusammenstimmen von Sittlichkeit und Glückseligkeit beim einzelnen erheblich gestört sein. Die Antwort auf dieses Problem sah Kant in der Postulatenlehre. Die Postulate der praktischen Vernunft, Gott, Freiheit und Unsterblichkeit der Seele, stellen das Vertrauen in den Sinn ethischen Handelns, in das Zusammenstimmen von Glück und Sittlichkeit wieder her. Die Voraussetzung dafür, daß das Individuum bereit sein wird, zur Verwirklichung des Zustandes allgemeiner Regelbefolgung beizutragen, auch wenn es über die Präferenzen der anderen bezüglich ihrer Handlungsalternativen nicht sicher ist, liegt in dem religiösen Glauben an den transzendenten Ausgleich von Sittlichkeit und Glückseligkeit für die unsterbliche Seele. Durch die Postulate, die diesen Ausgleich glaubhaft machen, wird es für das Individuum sinnvoll, den Zustand, in dem nur es sittlich handelt, dem Zustand, in dem keiner sittlich handelt, vorzuziehen.

Der religiöse Glaube kann Ethikversagen in Vertrauen in den Sinn von Ethik, die empirische Unsicherheit des Isolationsparadoxes in die Glaubensüberzeugungen des Sinns von Sittlichkeit überführen. Erst die Religion verwirklicht das, was Sen schon der Ethik zurechnet: die Situationen des Gefangenen-Dilemmas und Isolationsparadoxes in diejenige einer Zusicherungssituation (spieltheoretisch: eines *assurance game*) zu transformieren. Zusicherung und Vertrauen in den Sinn sittlichen Handelns sind nicht aus der Ethik allein, sondern nur durch die religiöse Begründung von Sittlichkeit zu gewinnen. Die Religion leistet – bei Kant in der postulatorischen Form, bei Plato in der Form der Idee des Guten und des Mythos vom Totengericht über die Seele – die Versicherung des Subjekts, daß Sittlichkeit und Glück langfristig konvergieren. Sie ermöglicht Handeln unter Sicherheit in der Ethik auch dort, wo das Individuum aufgrund der Unsicherheit über das Verhalten der anderen in einem Isolations- und Gefangenen-Dilemma steht.

Gegen diese Begründung könnte der Einwand erhoben werden, daß die Religion damit nur eine raffinierte Weise der sozialen Kontrolle und Durchsetzung von Konformität sei, indem die sozialen Verhaltenserwartungen eben internalisiert und damit bedrückender würden. Dagegen ist deutlich zu machen, daß die ethischen Regeln wahrheitsfähig sein müssen, daß die religiöse Versicherung des Sinns von Ethik für *alle* Gültigkeit haben muß und daß dieser religiöse Glaube, wenn er allgemein ist, tatsächlich alle besterstellt.

Durch die Religion wird das Vertrauen auf die Sittlichkeit und Regelbefolgung der anderen verstärkt, das Vertrauen darauf, daß der Zustand allge-

meiner Regelbefolgung häufiger eintreten wird, auch wenn dieses Vertrauen gelegentlich enttäuscht wird. Damit wird aber die Bereitschaft des Individuums erhöht, eigene moralische Vorleistungen zu erbringen. Denn die Furcht davor, Vorleistungen zu erbringen, führt schließlich dazu, daß sich niemand an die Regeln hält. Dieser Gefahr einer selbsterfüllenden Prophezeiung²¹ kann durch die Postulate der praktischen Vernunft gegengesteuert werden. Die religiöse Absicherung des Satzes, daß Unrecht erleiden besser ist als Unrecht tun, führt, wie schon Plato gesehen hat, dazu, daß das Vertrauen in das Verhalten der anderen wächst und daher der Zustand der allgemeinen Regelbefolgung wahrscheinlich wird.

Daraus folgt, daß die Religion nicht nur die Bereitschaft erhöht, moralische Vorleistungen zu erbringen, sondern daß ihre soziale Gültigkeit die Wahrscheinlichkeit erhöht, daß moralisches Handeln nicht den Charakter der Vorleistung, sondern des allgemeinen Verhaltens hat. Die Schritte unseres Arguments – Ökonomie- bzw. Marktversagen, Ethik als Korrektiv von Ökonomieversagen, Religion als Korrektiv von Ethikversagen – zeigen die enge Verknüpfung der ökonomischen, individual-ethischen und religiösen Handlungsorientierung. Sie zeigen, daß die Ökonomie sich selbst zur Ethik und die Ethik sich selbst zur Religion transzendiert.

Die kleine Transzendenz des ökonomischen Vertrages, die in dem Hinübergehen der Interaktion des einen Vertragspartners zu dem anderen und der Überschreitung der Getrenntheit der Personen im wirtschaftlichen Austausch besteht, verweist auf die mittlere Transzendenz der Ethik, in der die Getrenntheit der Personen noch weiter zur Gemeinsamkeit der ethischen Regel und Werte und zur Antizipation des gemeinsamen Interesses oder Gemeinwohls transzendiert wird. Die mittlere Transzendenz der Ethik transzendiert das Selbstinteresse und die einfache Abgleichung der Interessen im wechselseitig vorteilhaften Tausch des ökonomischen Vertrages auf die Berücksichtigung des Allgemeinen im besonderen Interesse hin. Die mittlere Transzendenz der Ethik verweist wiederum auf die große Transzendenz der Religion und wird in ihr geschlossen zu einer sinnvollen Lebensoption, in der ethisches Verhalten als ein solches gedacht wird, das langfristig und im ganzen auch vorteilhaft ist. Die große Transzendenz der Religion ist die Bedingung der individuellen Sinnhaftigkeit des ethischen Handelns, ist die Voraussetzung dafür, daß sich der Sinn der mittleren Transzendenz der Ethik erfüllt und Moralität und Vernunft bzw. Eigeninteresse sich vereinigen²².

Ökonomie, Ethik und Religion bilden ein System von Transendenzen, von Übergehen-in-anderes, und eine Iteration von Kompensationen. Ethik

²¹ Vgl. zur Gefahr der self-fulfilling prophecy im kollektiven Handeln *Olson* (1965), 105 - 110.

²² Der Begriff der kleinen, mittleren und großen Transendenzen stammt von *Luckmann*. Vgl. *Luckmann* (1985), 28 f.

ist das Korrektiv und die Kompensation von Marktversagen, Religion das Korrektiv und die Kompensation von Ethikversagen. Die Gefahr ist freilich gegeben, daß sich Ethikversagen in Religionsversagen wiederholt, daß auch die Religion das Individuum nicht des Sinnes des ethischen Handelns zu versichern vermag, weil es keine letzte Zusicherung für die Wahrheit der Religion gibt. Religionsversagen ist nicht durch weitere Iteration kompensierbar. Die *assurance*, die Zusicherung, der religiös-transzendenten „Entlohnung“ für die Vorleistung ethischen Verhaltens und die Vorleistung des Vertrauens darauf, daß Beachtung des allgemeinen Interesses und der ethischen Regel besser ist als die Verletzung der Ethik aufgrund des eigenen Mißtrauens, daß sich die anderen nicht ethisch verhalten werden, bleibt selbst Folge eines ontologischen Vertrauens.

Das hier vorgetragene Modell der Trias von Ökonomie, Ethik und Religion stellt, wie die philosophische Ethik und praktische Metaphysik Kants, ein sehr rationales Argument für die Geltung einer monotheistischen Religion und Metaphysik dar. Die philosophische Ethik vermag die traditionelle Metaphysik mit ihren speziellen Metaphysiken der rationalen Theologie (Gottesbegriff) und rationalen Psychologie (Freiheit und Unsterblichkeit der Seele) rational zu begründen, aber sie kann nicht die Geltung und den Glauben an diese Metaphysiken herbeiführen oder argumentativ „erzwingen“. Das gilt aber umgekehrt ebenso für die Ethik, die auch auf ihre freie Anerkennung durch den Menschen angewiesen bleibt. Der ethische Diskurs ist näher am ökonomischen Diskurs als der religiöse, er erfordert nur eine mittlere, keine große Transzendenz der erfahrbaren Wirklichkeit. Andererseits sind, ökonomisch gesprochen, die Erträge der Ethik geringer als die der Religion, so daß das Risiko der Ethik geringer ist als das der Religion, aber ebenso auch ihre Gewinne. Die Religion ist daher ökonomisch, von der Vorteilsüberlegung des einzelnen gesehen, der Ökonomie näher als die Ethik. Daß die Wirtschaftsethik – ebenso wie die allgemeine Ethik – auf die Metaphysik und Religion verweist und mit ihnen verbunden ist, zeigen nicht zuletzt die Wirtschaftsethiken der Weltreligionen und die außerordentliche Bedeutung der Weltreligionen für die Ausbildung wirtschaftlicher Ethosformen, von Wirtschaftsstil und -gesinnung²³.

7. Eigeninteresse, Unternehmensethik und Mitarbeitermotivation

Wenn man von der religiösen Lösung des Isolationsparadoxons und des Koordinationsproblems absieht, ist es die Ethik allein, die das Sensesche Isolationsparadox in eine Situation von Zusicherung allgemeiner Regelbefol-

²³ Vgl. Weber (1920), Bd.1, 238: „Zu den Determinanten der Wirtschaftsethik gehört als eine – wohlgemerkt: nur eine – auch die religiöse Bestimmtheit der Lebensführung.“ Vgl. auch Pesch (1918), 84 ff.

gung für das Individuum verwandelt. Die Aufgabe der Ethik im Sinne einer individuell angenommenen Moral besteht darin, das Individuum durch die Allgemeingültigkeit eines ethischen Kodexes zu versichern, daß sich die anderen auch an die Regeln halten werden. Die Aufgabe der Wirtschaftsethik als spezieller Ethik liegt darin, dem einzelnen die Zusicherung zu geben, daß allgemeine Regelbefolgung auch für das Handeln in der Wirtschaft, im innerbetrieblichen Leben wie im Markttausch, gilt und damit seinen Willen und seine Anreize zu stärken, sich selbst an die gemeinwohlfördernden Regeln des Wirtschaftslebens zu halten. Durch die allgemeine und die Wirtschaftsethik wird der mittelmäßig moralische Mensch des Falles 2, der nur moralisch handelt, wenn es die anderen auch tun, versichert, daß die meisten anderen sich auch ethisch verhalten werden.

Wirtschaftsunternehmen bemühen sich deshalb auch um die Ausbildung eines ethischen Kodexes der wechselseitigen Zusicherung von ethischem Verhalten. Die Firma IBM z. B. hat ein explizit formuliertes Wertesystem für ihre Mitarbeiter ausgebildet, das von allgemeinen Glaubensannahmen und Überzeugungen, sogenannten "basic beliefs", über Handlungsstrategien, "policies", zu empfohlenen Handlungsweisen und Geschäftspraktiken, "business practices", reicht²⁴. Es ist bemerkenswert, daß der Aufbau des Wertesystems oder besser der praktischen Philosophie und Weltansicht dieses Unternehmens dem System der Transzendenzen von der Ökonomie zur Ethik, und von der Ethik zur Metaphysik insofern folgt, als die Regeln von der partikularen und operativen Ebene der Geschäftspraktiken über die allgemeinere Ebene der Strategien bis zu allgemeinen Überzeugungen über die Struktur der Gesamtwirklichkeit fortlaufend allgemeiner und verallgemeinert werden. Das Beispiel zeigt, daß auch die Unternehmensethik *basic beliefs* über die Gesamtwirklichkeit von Mensch und Welt voraussetzt, die den Menschen des Sinnes der Ethik „versichert“.

Der Entwurf einer Unternehmensethik muß jedoch beachten, daß die Ethik nicht bloß funktional eingeführt werden kann, um primär etwas anderes, nämlich Gewinnsteigerung, zu erreichen, und daß sie im Kern allgemein ist und nicht firmenspezifisch sein kann. Es kann natürlich firmenspezifische Ethosformen, Gewohnheiten, Bräuche etc. geben, aber die allgemeinen Regeln einer Unternehmensethik können nicht in dem Sinne firmenspezifisch sein, indem sie nur für *eine* Firma gelten, weil sie nur für diese Firma gut sind. Versuche, firmenspezifische und funktional allein dem wirtschaftlich-monetären Zweck einer Unternehmung nützliche Unternehmensethiken einzuführen, unterliegen denselben Einwänden wie funktionalistische Begründungen der Ethik überhaupt. Funktionale Begründungen haben die Schwäche, daß sie mit funktionalen Äquivalenten argumentieren und argu-

²⁴ Vgl. *Trux / Kirsch* (1979), 233.

mentieren müssen. Etwas ist gut für die Erfüllung einer Funktion, aber etwas anderes kann die Funktion ebenso erfüllen, so daß immer auch etwas *anderes* an die Stelle desjenigen treten kann, der oder das die Funktion erfüllt.

Einer solchen Ethik fehlt die Überzeugungskraft. In der Ethik muß deshalb zugleich das Unbedingte und Selbstzweckliche der menschlichen Freiheit anerkannt sein. Die Ethik muß zur Darstellung bringen, daß, um mit Kant zu sprechen, der Mensch sich selbst und den anderen niemals nur als Mittel, sondern immer zugleich auch als Zweck an sich ansehen muß. Das heißt nicht, daß man andere Menschen und die Ethik *niemals* als Mittel für etwas ganz anderes ansehen darf. Ein solcher Hypermoralismus würde die Idee wirtschaftlicher Kooperation und Arbeitsteilung unmöglich machen. Kants Forderung lautet vielmehr: Man darf den Menschen und die Ethik niemals *nur* als Mittel verwenden. Auf die Wirtschaftsethik angewendet bedeutet dies, daß Unternehmensethik wirtschaftlichen Zwecken förderlich sein kann und soll, daß sie aber niemals allein aus diesen Zwecken begründet und niemals vollständig für Erwerbszwecke instrumentalisiert werden darf.

Wirtschaftsethik ist wie jede Ethik Pflicht-, Tugend- und Güterlehre²⁵ und zielt als solche nicht nur auf ein „ethisches Minimum“ der Sicherung von Effizienz und wirtschaftlichem Überleben, sondern auch auf das richtige und sinnvolle Wirtschaften, auf die Vervollkommnung des Wirtschaftslebens.

III. Preisgestaltung und Vertragsgerechtigkeit als Problem der Wirtschaftsethik

Die Differenz zwischen einem strategischen Leitbild des Überlebens und einem wirtschaftsethischen Leitbild der Vervollkommnung zeigt sich am Unterschied zwischen der Theorie der mechanischen Preisanpassung und der wirtschaftsethischen Theorie der *Preisgestaltung*, also bei der Auffassung, die über die Preisbildung im Wettbewerbsmarkt vertreten wird. Die Frage der Preisbildung leitet zugleich von der Sozialethik zur Individualethik der Wirtschaft über, da die Preisgestaltung sowohl gesamtwirtschaftlich durch die Marktbedingungen beeinflußt wie in der persönlichen Entscheidung vom wirtschaftenden Individuum getroffen wird. Die Preisgestaltung ist eine Variable im Gesamt der Vertragsgestaltung und Vertragsgerechtigkeit.

²⁵ Schleiermacher (1803).

1. Spielräume der Preis- und Vertragsgestaltung

Der Produzent und Konsument sind auch im Wettbewerbsmarkt nicht bloße Mengenanpasser, sie können innerhalb bestimmter Grenzen den Preis gestalten. Die mikroökonomische Preistheorie ist der Meinung, daß die ethische Preislehre vom fairen oder gerechten Preis durch die positive Preisbestimmungslehre ersetzt worden ist. Nach letzterer ist der Preis das gleichsam durch ein mechanisches Kräftegleichgewicht bewirkte Resultat des Verhältnisses von Angebots- und Nachfragekräften. Dieser Gleichgewichtspreis ist für den Mengenanpasser gegeben und keine von ihm zu variierende Größe und daher ethisch nicht relevant²⁶. Die meisten Preise sind aber nicht von dieser Art. Zum einen existiert häufig kein allgemeiner und fixer Marktpreis, sondern nur ein normaler Marktpreis, weil Güter von Ort und Zeit ihres Vorkommens, von ihrer Raum-Zeit-Stelle abhängig sind. Die spezifische Raum-Zeit-Stelle einer wirtschaftlichen Transaktion führt nach dem physikalischen Gesetz der Irreversibilität jedes Geschehens, wie es aus dem Zweiten Hauptsatz der Thermodynamik folgt, zu einer „Individuation“ eines Gutes und Preises.

Jedes materielle, greifbare Gut und jedes Gut, das nicht entweder triviales Massengut oder stellvertretender Rechtstitel für ein anderes abwesendes Gut ist, wird in Raum und Zeit und durch seinen Ort im Strom der Wirklichkeit zu einem Individuum, zu einem unverwechselbaren, nicht vollständig austauschbaren Gut. Vermeintlich identische Güter sind an einem anderen Ort und zu einem anderen Zeitpunkt doch unterschiedliche Güter, so daß der Verkäufer oder Käufer sagen können: „Derselbe Preis wie der Marktpreis ist für dieses besondere Gut zu zahlen, aber nicht an diesem Ort und zu diesem Zeitpunkt.“ Die Einmaligkeit von Raum- und Zeit-Stellen bewirkt, daß die Homogenität von Gütern, die die Vorbedingung eines einheitlichen Marktpreises im strengen Sinn ist, stets nur *cum grano salis* gegeben ist. Käufer und Verkäufer können immer auf die Inhomogenität des in Rede stehenden Gutes hinweisen, die durch sein einmaliges Vorkommen an dieser Raum-Zeit-Stelle verursacht ist, und sagen: „Wir sind bereit, denselben Preis wie andere für ein Gut aus der Klasse dieser Güter zu bezahlen, aber nicht für dieses besondere Individuum aus dieser Klasse an diesem Ort und zu diesem Zeitpunkt.“

Der individuelle Preis schwankt um einen Normalpreis in einer Bandbreite nach oben und unten, und diese Bandbreite ist wirtschaftsethisch relevant. In ihr kann Preisdiskriminierung zugunsten oder -ungunsten des Käufers oder Verkäufers betrieben werden oder gar geboten sein, in ihr kann aber auch Preisunterschiedslosigkeit ein ethisches Gebot der Fairneß sein. Die wirtschaftsethische Diskussion um den fairen oder gerechten Preis

²⁶ Vgl. Koslowski (1988), 262 ff.

ist primär eine Diskussion über die Ausgestaltung des Preises im individuellen Austausch, nicht über die Bildung des Marktpreises, der als Richtschnur des individuellen Preises gilt und die Präsump­tion der Gerechtigkeit für sich hat. Die von staatlichen Interventionen freie Bildung des Marktpreises als Normalpreis galt schon der spanischen Naturrechtslehre der frühen Neuzeit als ethisch und naturrechtlich gefordert und gerecht²⁷. Nicht die Bildung des Marktpreises, sondern die Ausgestaltung des individuellen Preises, der um den Markt- oder Normalpreis oszilliert, ist die wirtschaftsethische Aufgabe der Preisgestaltung zwischen Anbieter und Nachfrager. Der individuelle Preis eines Gutes bzw. der tatsächliche Preis eines räumlich und zeitlich individuierten Gutes ist nicht vollständig durch den Marktpreis determiniert, sondern entsteht aus Entscheidungen, die ethisch relevant sind.

Ein weiteres Argument für die Möglichkeit einer Wirtschaftsethik in der Sphäre des Marktes nimmt seinen Ausgang von der Marktformenlehre. Die Bedingungen, die das Modell der vollständigen Konkurrenz und des allgemeinen Gleichgewichtes formuliert, daß nämlich auf allen Märkten der Preis den Anbietern vorgegeben ist, der Gewinn durch bloße Mengenanpassung an den Markt maximiert wird, aber zugleich tendenziell durch die Konkurrenz auf Null herabgedrückt, „wegkonkurrenziert“ wird, stellen so hochspezifische Bedingungen dar, daß sie für real existierende Märkte den Ausnahmefall bilden und nicht als Argument gegen die Möglichkeit und Notwendigkeit von Wirtschaftsethik verwendet werden können. Der wirtschaftliche Wettbewerb als Marktprozeß geschieht nicht um normalen Gewinnes willen oder gar, um Gewinnlosigkeit durch Wettbewerb zu erreichen, sondern er wird um Extra-Gewinne oder Renten willen unternommen.

Nur im statischen Idealmodell vollständiger Konkurrenz gibt es keine Renten, ja nicht einmal Gewinne mehr, weil die Gewinne durch den Konkurrenzdruck, der alle zwingt, am break-even-point zu produzieren, verschwinden. Wie Frank Knight sagt: „Under perfect competition there is no competition.“ Unter vollständigem Wettbewerb gibt es keinen Wettbewerb. Solange Wettbewerb besteht, ist es Wettbewerb um Extra-Renten. Jeder Anbieter versucht, sich selbst Produzentenrenten durch ein Quasi-Monopol oder unnachahmliche Wettbewerbsvorteile wie Standort, good-will- oder Patentvorteile zu sichern. Jeder Nachfrager sucht sich in die Lage des Monopsons, in der er besondere Käufermacht hat, zu bringen, um sich Konsumentenrenten zu sichern.

Das Phänomen Renten und Rent-seeking ist ethisch relevant, und da es auch im Wettbewerbsmarkt Renten gibt, ist auch der Wettbewerbsmarkt keine ethisch neutrale Zone. Die Aufteilung der Konsumenten- und Produzentenrente ist eine offene Frage zwischen zwei Vertragsparteien und daher

²⁷ Vgl. Höffner (1955) und Weber (1959).

eine wirtschaftsethisch relevante Frage, in der Fairneß- und Wohlwollensgesichtspunkte eine Rolle spielen müssen. Der als solcher unwiederholbare Tausch an einer irreversiblen Raum-Zeit-Stelle zwischen zwei durch ihre Individualität und in ihren Möglichkeiten, Produzenten- und Konsumentenrente aus dem in Rede stehenden Gut zu ziehen, unverwechselbaren und einmaligen Parteien zeigt sich auch im Konkurrenzmarkt und bei Marktpreisbildung als das, was er ist: ein soziales *und* ökonomisches und nicht nur ein materielles Phänomen.

Der friedliche und sozial eingebettete Tausch ist ein Akt der Solidarität, der gesellschaftlichen Zusammengehörigkeit. Zunächst kann der Tausch auch etwas Gegnerisches, ja Feindliches sein. Primitive Gesellschaften tauschen nur an ihren Rändern mit Stammesfremden. Tausch und Krieg haben für primitive Gesellschaften das Stammesfremde und daher Feindseligkeit gemeinsam. Die Lehre vom gerechten Preis bzw. Tausch versucht die Feindseligkeit des Tausches in einem sozial gezähmten Verfahren zu domestizieren, die Gegnerschaft des Tausches zu hegen²⁸, wie die Lehre vom gerechten Krieg eine Hegung des Krieges versucht, die Gewalt, Eskalation und Grausamkeit des Krieges einzudämmen.

Eine besondere Form der „Hegung des Tausches“ und Wettbewerbs zum reduzierten Preiswettbewerb geschieht zugunsten des Käufers in solchen Märkten, auf denen der Verkäufer Preissetzer und der Käufer Preisnehmer ist. Preisnehmer zu sein ist, wie *Scitovsky* zeigt²⁹, nicht in allen Situationen nachteilig oder eine unfaire Behandlung. Vielmehr kann der Preisnehmer auf einen Teil des Preiswettbewerbs der Anbieter verzichten und die Preissetzung des Verkäufers akzeptieren, um sich dafür größere nicht-preisbezogene Vorteile, die durch Verzicht auf vollständige Preiskonkurrenz ermöglicht sind, wie stärkeres Sich-Bemühen, erhöhte Freundlichkeit usw. des Verkäufers einzuhandeln. Diese im Vergleich zum Konkurrenzmarkt größeren nichtpreislichen Vorteile kann der Verkäufer anbieten, weil ihm im Preiskartell anstelle des vollständigen Preiskampfes ein erhöhter Oligopolpreis sicher ist.

Preissetzer können zwar Kartell- oder Oligopol-Gewinne erzielen, aber dies muß dann noch nicht ethisch abgelehnt werden, wenn sie, was oft geschieht, Dienstleistungen als Kompensation für höhere Preise anbieten. Sie können größere Verfügbarkeit, räumliche Nähe, schnelle Erledigung u.ä. im Austausch für Preise, die über dem Gleichgewichtspreis liegen, anbieten, so z.B. der Einzelhandel mit seinen Quasi-Gebietsmonopolen in den meisten Städten. Es muß in jedem einzelnen Fall entschieden werden,

²⁸ Nach *Brentano* (1902), 18 nahm die Emanzipation und Ausdifferenzierung der Wirtschaft aus den gesellschaftlichen Normen von der Entwicklung der Außenwirtschaft ihren Anfang. Vom Naturrecht des Außenhandels ausgehend, habe sich die Wirtschaft das ganze Leben unterworfen.

²⁹ *Scitovsky* (1985).

ob der Tausch fair oder unfair oder, mit anderen Worten, Vertrag und Preis gerecht oder ungerecht sind³⁰.

2. Bestimmungen eines gerechten Vertrages

Fair ist ein Tauschvertrag dann, wenn er nach der Natur der Tauschsache und nach dem geltenden Marktpreis unter Berücksichtigung der positiven und negativen Nebenwirkungen des Handelsgeschäftes auf beide Seiten nach einem gerechten Interessenausgleich abgeschlossen wird – wobei zu den Nebenwirkungen auch die Produzenten- bzw. Konsumentenrenten zu zählen sind – und wenn er für beide Seiten vorteilhaft ist. Es gibt nach diesem Kriterium für die Beurteilung von Verträgen nicht den einen gerechten Preis, der ein für allemal feststeht und als fester Bezugspunkt dienen könnte, es gibt aber auch nicht Preisbeliebigkeit, sondern Preise, die fairer und gerechter sind, und solche, die weniger fair sind. Das genannte Kriterium enthält vier Bestandteile: Natur der Tauschsache, wechselseitig vorteilhafter Tausch, Marktpreis, Interessenausgleich.

(1) *Natur der Tauschsache*

Daß der Preis und das Tauschgeschäft der Natur der Tauschsache entsprechen müssen, ist nicht trivial oder tautologisch. Dieses Teilkriterium des gerechten Vertrages erfordert vielmehr, daß es sich bei dem Tauschgut um ein echtes Gut handelt und nicht um ein „Scheingut“, bei dem auf einer der beiden Seiten Illusionen über die Natur der Sache bestehen und aus diesen Illusionen von der anderen Seite einseitig Gewinn gezogen wird. Es muß sich bei dem Tausch um eine Einkommensübertragung gegen ein echtes Gut handeln. Im Falle eines Scheingutes liegt ein Einkommenstransfer zugunsten des Verkäufers vor, bei dem das Gut des Käufers nur durch Manipulation des Verkäufers, nicht aber durch eine angemessene wirtschaftliche Wertschöpfung zustande kam.

Einkommenstransfers vom Käufer auf den Verkäufer für Scheingüter, ohne daß auf seiten des Verkäufers eine Wertschöpfung stattgefunden hätte, stellen ungerechtfertigte Einkommen dar³¹. Es können folgende Ursachen von ungerechtfertigten Einkommenstransfers und damit ungerechten Verträgen unterschieden werden:

- a) Ein ungerechtfertigter Einkommenstransfer entsteht dadurch, daß der Stärkere, der Verkäufer, sich verpflichtet, seine bereits existierende

³⁰ *Scitovsky* (1985), 526: “Price makers do, indeed, earn monopoly or oligopoly profits but they often provide services in exchange; and it remains to be decided in each particular case whether the exchange is fair or exploitative.”

³¹ Vgl. *Wolf* (1908), 143 und vor allem *Pesch* (1918), 50 ff.

Machtstellung nicht auszunützen, also das Gut nur im Verzicht auf mögliches Unrecht durch den Verkäufer besteht. Ein besonders drastisches Beispiel hierfür sind die „Schutzgebühren“ der Mafia.

- b) Wirtschaftsethisch müssen auch Formen des Einkommens abgelehnt werden, die dadurch entstehen, daß eine Zwangslage des Käufers oder Verkäufers durch den Tauschpartner erst herbeigeführt und geschaffen wird. Ein Beispiel wäre die Herbeiführung und Ausnutzung von Zwangslagen durch ungerechtfertigte Streiks oder Aussperrung.
- c) Den dritten Typus eines Scheingutes und daraus fließenden ungerechtfertigten Einkommens bilden die Übervorteilung durch Vorschubleistung an die Selbsttäuschung und die Ausnutzung von Unerfahrenheit.
- d) Der vierte Typus von ungerechtfertigtem Einkommen entsteht aus der Vortäuschung eines falschen Tatbestandes (Fälschung). Dieser Typus ist wirtschaftsethisch vor allem dort von Belang, wo er durch das Recht nicht erreicht wird.

Die genannten Formen des nicht-gerechtfertigten Einkommens werden zum Teil schon durch das Recht verboten und geahndet, und man könnte die Frage stellen, was die Wirtschaftsethik in dieser Frage über das Wirtschaftsrecht hinaus beizutragen vermag. Das Recht als Zwangsordnung arbeitet mit Normierung, Verbot und Sanktion. Wo das Recht zur Sollens- und Wollensordnung wird – und kein Recht kann nur Zwangsordnung sein –, geht es in die Ethik über. Die Wirtschaftsethik bildet daher in den Fragen der Tauschgerechtigkeit die *Sollens- und Wollensordnung des Wirtschaftens*, die sich an den freien Willen der Handelnden wendet, solche Handlungen zu unterlassen, die sich in der Zwischenzone zwischen dem vom Recht noch Erlaubten und dem Verbotenen bewegen.

Diese Grenze ist nicht immer eindeutig zu ziehen. Beispielsweise ist im Fall c) des ungerechtfertigten Einkommens aus Selbsttäuschung des Käufers gar keine eindeutige rechtliche Normierung möglich. Die Verstärkung oder Ausnutzung einer Selbsttäuschung des Käufers durch den Verkäufer ist, weil sie ein Innenverhältnis des Käufers zu sich selbst betrifft, äußerlich weder nachzuweisen noch justitiabel zu machen.

Die Wirtschaftsethik muß auch anerkennen, daß das Prinzip *caveat emptor*, der Käufer solle sich vorsehen, ebenfalls ein wichtiges ethisches Prinzip darstellt, das, da es die Anerkennung der Eigenverantwortlichkeit und Freiheit der Person enthält, nicht einfach durch wirtschaftsethische Forderungen an den Verkäufer außer Kraft gesetzt werden kann. Die Wirtschaftsethik muß hier einen Weg zwischen einem rücksichtslosen *caveat emptor*-Prinzip des Stärkeren und einem ebenfalls entfremdenden Prinzip der Konsumentenbetreuung durch das Recht oder die Ethik finden. Der Verkäufer kann nicht seines Bruders, des Käufers, Hüter sein. Dennoch bleibt

die Differenz zwischen Täuschen und Tauschen bestehen und ethisch relevant.

(2) *Wechselseitig vorteilhafter Tausch*

Grundprinzip des Tausches ist es, daß er für beide Seiten vorteilhaft ist. Das Vermögen keines der Vertragspartner, das vor dem Tausch realisiert war, darf durch den Tausch verringert werden. Diese Regel bezieht sich auf das *realisierte* Vermögen. Wenn durch den Tausch das latente Vermögen des Verkäufers in ein erheblich größeres realisiertes Vermögen überführt wird, die durch den Tausch herbeigeführte Wertsteigerung vom Käufer im Tausch jedoch nicht vollständig abgegolten wird, liegt kein ungerechtfertigter Vermögensgewinn des Käufers vor, weil eine relative Vermögenssteigerung des Verkäufers durch das im Tausch realisierte Einkommen eingetreten ist.

Angenommen, ein Kunstfachmann entdeckt den „wahren“ Wert eines kostbaren Gemäldes, das seine Besitzer für wertlos hielten. Wenn er es ihnen weit unter dem ihm bekannten Schätzpreis abkauft, findet kein Vermögensverlust des Verkäufers im strengen Sinne statt, da dieser von dem Wert des Gemäldes nichts wußte, sein Vermögen also nicht realisiert hatte und andererseits kein unmittelbarer Marktpreis existiert, an den angeschlossen werden könnte. Eine andere Frage ist, ob die Wirtschaftsethik etwas darüber sagen kann, ab wann die Differenz zwischen geschätztem „Marktpreis“ und vereinbartem Preis in einem solchen Falle unethisch wird. Übertriebener Rigorismus ist hier nicht angebracht, weil die „Entdeckung“ des Wertes des Gemäldes eine vermögenssteigernde Leistung ist.

Die wirtschaftsethische Preislehre kann sich nicht auf den bloßen Konventionalpreis zurückziehen und jeden tatsächlich vereinbarten Preis auch als einen wirtschaftsethisch gerechtfertigten ansehen. Kein Vertragspartner *will* durch einen Tausch einen Vermögensverlust erleiden, also einen den Wert des ausgetauschten Gutes übersteigenden Preis bezahlen. Wenn ein vermögensmindernder Tausch „freiwillig“ nur deshalb zustande kommt, um einen noch größeren Schaden, den der Vertragspartner zufügen könnte, abzuwenden, ist er kein Tausch, sondern Nötigung zu einem Vermögens-transfer vom Schwächeren auf den Stärkeren.

(3) *Marktpreis*

Das wichtigste Kriterium der Bestimmung eines fairen Preises ist der geltende Marktpreis einschließlich der Bandbreite seiner Schwankungen nach oben und unten, die seinen „Individuationen“ in Raum, Zeit und Umständen entsprechen. Der Marktpreis ist der entscheidende Orientierungspunkt einer gerechten Preisgestaltung, weil in ihn bei angemessenen Marktbedin-

gungen die Wertschätzungen und die Knappheitsrelationen zwischen allen Gütern auf dem Gütermarkt und die Knappheitsrelationen auf dem Faktormarkt zwischen allen Produktionsfaktoren, die zur Herstellung des in Rede stehenden Gutes nötig sind, eingegangen sind.

(4) *Berücksichtigung der positiven und negativen Nebenwirkungen und Renten des Tauschgeschäftes und fairer Interessenausgleich*

Die ökonomische Markttheorie nimmt an, daß die Vertragspartner alle positiven und negativen Nebenwirkungen, alle *Renten*, die sie selbst aus dem Vertragsgeschäft treffen können, berücksichtigt und internalisiert haben und diese Internalisierung mit ihrer Zustimmung zum Vertrag zum Ausdruck bringen. Eine weitergehende Berücksichtigung der Externalitäten des Vertrages auf den anderen Vertragspartner scheint in dieser Sicht der Dinge überflüssig, ja schädlich, weil das eine Individuum über die „externen“ Effekte des Vertrages auf den anderen gar keine adäquaten Informationen habe und nicht in das Innere des Herzens des anderen hineinschauen könne und solle. Jeder habe im Vertragsgeschäft seine Sphäre und für seine Sphäre zu sorgen, die den anderen nichts angehe. Dieser Argumentation ist zunächst zuzustimmen.

Es wird hier die Differenz zwischen dem ethischen Minimum des Rechts, d.h. der Nicht-Interferenz mit der Sphäre des anderen, und der ethischen Tugend der Gerechtigkeit sichtbar. Tausch und Markt sind auch ohne Beachtung der Nebenwirkungen auf den anderen als bloßes Sich-Abgleichen von Interessen funktionsfähig. Der Tausch kann jedoch über das Sich-Abgleichen hinaus auch zu einem Sich-Ausgleichen der Interessen im Tausch werden. Ein fairer Vertrag ist in dieser Sicht ein Vertrag, der über den Preis, der sich aus einem bloßen Sich-Abgleichen von Interessen ergibt, hinausgeht und einen fairen Interessenausgleich der Nebenwirkungen und wechselseitigen Konsumenten- bzw. Produzentenrenten anstrebt.

Das Problem des fairen Interessenausgleichs in der Vertragsgestaltung ergibt sich nicht nur dort, wo nur ein Konventionalpreis möglich ist, da kein Marktpreis, keine Schätzung der Gesellschaft und kein Taxpreis existieren. Die ethische Aufgabe des Interessenausgleichs entsteht auch dann, wenn ein Marktpreis als Orientierungspreis vorliegt, obgleich sie sich im Falle eines gegebenen Marktpreises in einer weniger dringlichen Form stellt. Der Satz des Thomas Hobbes, daß jeder Vertrag, auf den sich zwei Kontrahenten einigen, auch ein gerechter Vertrag ist, trifft nicht zu. Je nach Situation und Umständen kann Preisdiskriminierung entweder zugunsten eines Notleidenden oder zuungunsten eines Wohlhabenden ethisch geboten sein, je nach Situation kann aber auch Preisunterschiedslosigkeit für jedermann ein ethisches Gebot der Fairneß sein.

Rücksichtslose Vorteilsnahme ist kein ethisch hochstehendes Verhalten und wahrscheinlich auch keine langfristig vorteilhafte Strategie, weil sie mit ebenso harter Vorteilsnahme der Gegenseite beantwortet werden wird. Ein großzügiges wechselseitiges Einräumen von Renten mit abwechselnder Bevorzugung des einen oder des anderen Vertragspartners, nach unterschiedlichen Gelegenheiten, wird langfristige und wiederholte Vertragsbeziehungen (*repeat business*) verbessern und humanisieren und ist daher nicht nur ethisch, sondern auch ökonomisch sinnvoll.

Der äußere Koordinationsmechanismus des Preissystems ist nicht die einzige Koordinationsform der Wirtschaft. Vielmehr findet in der Selbstbestimmung des Willens nach dem Kriterium der Verallgemeinerbarkeit der Handlungsmaxime eine innere Koordination der Präferenzen als Antizipation der äußeren (Markt-)Koordination statt. Die Marktkoordination leistet die formale, äußere Koordination der offenbaren Präferenzen. Die ethische Koordination der Verallgemeinerung zielt auf eine Transformation der noch nicht ausgeformten Präferenzen zu vernünftigen, d. h. verallgemeinerbaren Präferenzen³².

IV. Individualethik der Wirtschaft

Die Trennung von Individualethik und Ökonomie ist der Gegenwart eine geläufige Sache, eine zu geläufige Sache. Sie ist historisch neueren Datums und erst seit Kant und Adam Smith zu beobachten.

1. Fehlende Vermittlung und Dualismus von Ethik und Ökonomie in der Moderne

Die ältere Einheit der praktischen Philosophie, die Zusammengehörigkeit von Ethik, Politik und Ökonomie, ist seit der Durchsetzung der Nationalökonomie als eigenständiger Wissenschaft bei Adam Smith und der Auswanderung der Pragmatik und Sozialethik aus der Moralphilosophie bei Kant aufgelöst worden. An die Stelle der Trias von Ethik, Politik und Ökonomie ist die Verselbständigung der drei Disziplinen getreten. Diese Segmentierung der Fächer der praktischen Philosophie kann nicht endgültig sein, weil das individuelle und soziale Handeln sich nicht segmentieren läßt, sondern in unserer „Lebenswelt“ eine politisch-ökonomisch-ethische Einheit bildet. Es muß eine neue Integration dieser Fächer gefunden werden.

Wirtschaftsethik stellt den Versuch einer Integration der ethisch-lebensweltlichen Handlungsaspekte in das ökonomische Handlungsmodell der Wirtschaftswissenschaften dar, sie macht den Versuch, die Kluft zwischen

³² Vgl. Koslowski (1988), 72 - 78.

der Totalität der sozialen Bezüge des Wirtschaftshandelns und der notwendigen Abstraktion des *homo oeconomicus* zu überwinden. Weil die Lebenswelt oder die Welt der Totalität unserer sozialen Bezüge die Welt ist, in der wir leben und wirtschaften, muß eine angemessene Theorie wirtschaftlichen Handelns dieser Totalität gerecht werden.

Die Trennung von Ethik und Ökonomie ist vor allem eine Folge des Siegeszuges des mechanistischen Weltbilds und seiner Übertragung auf die Wirtschaft seit Hobbes und Mandeville, eine Mechanisierung, die für die klassische und neoklassische wie für die marxistische Nationalökonomie gilt. Die Wirtschaftssubjekte werden als von unersättlichen Begierden getriebene Akteure angesehen, deren Aktivitäten in der Produktion durch Marktgleichgewicht oder zentrale Lenkung mechanisch und technisch vermittelt werden müssen. Ontologisch wird – z. B. bei Kant – die Wirtschaftswissenschaft der Naturwissenschaft zugerechnet und die praktische Vernunft allein auf die Innerlichkeit der Moralität beschränkt – auf den reinen Willen. Diese Ontologie der Wirtschaft als technischem oder naturhaftem Bereich ist der vormarxischen politischen Ökonomie eines David Ricardo ebenso eigen wie Marx selber. Die Ökonomie wird hauptsächlich als „Ausinandersetzung mit der Natur“, als Entwicklung der Produktivkräfte gesehen. Der deterministisch-mechanistische Grundton der klassischen und neoklassischen *und* der marxistischen Ökonomie ist unüberhörbar. Die sinnhaften und ethischen Aspekte des Wirtschaftshandelns bleiben weitgehend ausgeblendet. Am deutlichsten sichtbar wird dies in *Lenins* Zustimmung zu *Sombarts* These, daß es im Marxismus kein Gran Ethik gäbe, sondern nur ökonomische Gesetzmäßigkeiten³³.

Der Dualismus der kantianischen Tradition der Philosophie bestimmt jedoch auch einflußreiche nationalökonomische Denker wie Max Weber. Auch Weber trennt zwischen dem stählernen Gehäuse der ökonomischen Notwendigkeiten und der Subjektivität und Freiheit des Reiches der Werte. Die von Kant beeinflusste Ethikdiskussion konzentriert sich auf eine Ethik der formalen Allgemeinheit, Regelmäßigkeit und Verallgemeinerbarkeit. Die Ethik des kategorischen Imperativs ist eine Pflichtenethik, die auf die Allgemeinheit des Sittengesetzes und die Verallgemeinerbarkeit der Willensmaxime zielt. Die Konsequenzen der Maxime in der empirischen Welt sind für sie sittlich nicht relevant. Die Folgenbetrachtung wird von ihr aus der Ethik verbannt.

Diese Trennung von Empirie und Apriori, von Folgenbetrachtung einerseits und apriorischer Allgemeinheit der Maxime und dem nicht-empirischen Charakter des guten Willens andererseits führte dazu, daß die Ökonomie des Handelns und die Abwägung seiner Folgen vollständig von der

³³ *Lenin* (1971), Bd. I, 436.

Innerlichkeit der sittlichen Autonomie getrennt wurden. Dem kantischen Dualismus von der Moralität der praktischen Vernunft, des reinen Willens, einerseits und der Pragmatik und Ökonomie andererseits entspricht die Tendenz der Ökonomie, sich auf Kosten-Nutzen-Kalküle und das Koordinationsproblem der Wirtschaft zu beschränken und alle normativen Überlegungen aus der Ökonomie zu verbannen.

2. Umfassende Güterabwägung als Vereinigung von Ethik und Ökonomie

Das Phänomen der Güterabwägung in jeder belangvollen Entscheidung mit weiterreichenden Konsequenzen verweist auf einen Begriff, den auch die ökonomische Theorie nicht entbehren kann und beschreibt das gemeinsame Feld von Ethik und Ökonomie. Wo abgewogen wird, wird gewertet *und* analysiert, nicht nur ethisch gewertet oder ökonomisch gerechnet.

Eine umfassende Güterabwägung schließt auch die „Nebengüter“ und die Nebenwirkungen auf wichtige Güter ein. Güterabwägung verweist auf Interdependenz zwischen Gütern, zwischen ethischen und ökonomischen Gütern. Nebenwirkungen sind ein Phänomen, das per definitionem Grenzbeziehungen aufhebt. Ethische Entscheidungen haben ökonomische Nebenwirkungen, ökonomische Entscheidungen ethische. Ökonomische Nebenwirkungen überzeugen uns manchmal von der Undurchführbarkeit einer ethischen Entscheidung – bei manchen Entscheidungen aber auch nicht. Ethische Erwägungen verbieten andererseits manche ökonomisch höchst profitable Strategie.

(1) Nebenwirkungen von Erfahrungen auf Wertüberzeugungen und umgekehrt in der Güterabwägung

Physische Nebenwirkungen unseres Handelns vermögen unsere Wertüberzeugungen und damit unsere Güterabwägung zu verändern. Wir ändern unsere Wertüberzeugungen und Sollensaussagen aufgrund von Seinsaussagen über die Nebenwirkungen unseres Handelns und über die Wirkungen derjenigen Wertüberzeugungen, die wir bisher hatten, wenn die Erfahrung der Folgen unserer Werte schwerwiegende Wert- und Seinsargumente für eine Änderung unserer Wertüberzeugungen hervorrufen. Die Nebenwirkungen unseres Handelns und unserer Lebensführung auf uns selbst und die Wirklichkeit um uns verändern unsere bisherigen Wertüberzeugungen, wie ebenso ein Beharren auf den eigenen Wertüberzeugungen ethisch gefordert ist, wenn die Wirklichkeit unseren Wertüberzeugungen und nicht unsere ethische Haltung der Wirklichkeit angepaßt werden muß.

Allen Nebenwirkungen ist gemeinsam, daß sie nachträglich korrigierend auf das Wollen, seine emotionalen, wertenden, und sachlichen Momente,

und auf das Bewußtsein des wollenden und handelnden Subjektes zurückwirken³⁴. Was Max Weber für unmöglich hielt, daß die Werteinstellung durch Erkenntnis dessen, was in der geistigen Welt aus dem Handeln gemäß der vorgegebenen Werteinstellung folgt, umgebildet wird, geschieht durch die Nebenwirkungen des Handelns und die Diskrepanz von Wollen und Vollbringen³⁵. Es ist unmöglich, daß Wertüberzeugungen sich nur durch Veränderungen innerhalb der Wertsphäre wandeln, weil die Wertsphäre auf die Seinssphäre zielt. Wertüberzeugungen müssen durch Nebenwirkungen veränderbar sein, weil anders ein vollständiger Solipsismus, ein fensterloses Monadensein der individuellen Wertsphäre die Konsequenz wäre.

Der wichtigste Fall einer Korrektur der eigenen Zwecksetzungen und Werthaltungen durch die Erfahrung der Erfolge des eigenen Handelns ist die durch das Erleiden der eigenen Handlungswirkungen hervorgerufene Gesinnungsänderung und Veränderung der Wertmaßstäbe. Die eigentlichen Umwälzungen des Inneren sind diejenigen, die durch die Rückwirkung des eigenen Handelns auf die Gesamteinstellung der Person hervorgerufen werden³⁶. Das Phänomen der Wandlungen des Ichs und seiner Werte durch Fakten und Erfahrungen hebt die vermeintlich saubere Trennung von Seins- und Sollensaussagen auf. Sach- und Wertargumente, ökonomische und ethische Gesichtspunkte, sind nicht vollständig trennbar, sondern stehen in Interdependenz, haben Nebenwirkungen aufeinander. Schon das bloße Verstehen von gegebenen Sachverhalten und Zusammenhängen der Kultur und der gesellschaftlichen Institutionen ist ohne begleitendes und stillschweigendes Werten gar nicht möglich³⁷. Deshalb können auch ökonomische Überlegungen Einstellungsänderungen bewirken und Einstellungsänderungen ökonomische Argumente verändern.

Ethik im umfassenden Sinn kann keinen Gegensatz von Gesinnung (Moral) und Erfolgsorientiertheit (Ökonomie), Wertwelt und Seinswelt, gelten lassen. Der Erfolg und die Nebenwirkungen sind ebenso zu beachten und in die Gesinnung aufzunehmen wie die Folgen durch Wertung erst zu dem werden, was sie sind: nicht bloße Ereignisse, sondern Handlungswirkungen. Der Entscheidende muß *ex ante* seine Strategien, die möglichen Umweltereignisse und Folgen seines Handelns unter Vorzugsregeln oder -perspektiven, unter Wertgesichtspunkten, entwerfen und bewerten. Werte sind nicht dingliche Konstruktionen, sondern Perspektiven, Vorzugsperzeptionen.

³⁴ Vgl. Wundt (1889), Bd. I, 337.

³⁵ Spranger (1962), 101.

³⁶ Vgl. ebd., 94 f.

³⁷ Vgl. Koslowski (1989).

(2) *Grade des Öffentlichseins von Gütern
oder Übergänge zwischen ökonomischen und ethischen Gütern*

Unterschiedliche materiale Wertgesichtspunkte in der Beurteilung von Handlungen und Nebenwirkungen spielen in der wirtschaftlichen wie in der ethischen Entscheidung eine Rolle. Sie können nicht auf den gemeinsamen Nenner „subjektiver Nutzen“ reduziert werden, ohne daß die Spezifik der Wahlhandlung verlorengeht. Dies gilt vor allem für die Dichotomie von privaten und öffentlichen Gütern bzw. Werten. Zwischen dem Pol des puren privaten und des puren öffentlichen Gutes liegen Übergänge, die von ethischer und ökonomischer Relevanz sind. Der höhere Wert, das höhere und öffentlichere Gut, offenbart nach Max Scheler seine Überlegenheit darin, daß er sich im Gegensatz zu materiellen Werten nicht aufbraucht und ökonomisch gesprochen keine Rivalität des Konsums aufweist. Der höhere Wert nutzt sich nicht wie die sinnlichen Werte ab, d. h. er ist nicht dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens unterworfen, er läßt sich nicht wie die Werte des Nützlichen verrechnen und er erlaubt keine scharfe ökonomische Ausschließung (Exklusion)³⁸.

Bestimmte Tugenden wie Tapferkeit, Güte, Gerechtigkeit u.ä. und bestimmte geistige Werte und Güter wie Kunst, Wissenschaft und Religion lassen sich nicht verrechnen, sind aber auch nicht reine öffentliche Güter, sondern weisen Grade des Öffentlichseins auf. Sie werden vom geistigen Menschen zwar privat erworben, aber ihre Nutzung ist halb-öffentlich, weil bei ihrer Nutzung nichts von ihnen verlorengeht oder sich abnutzt. Tugenden und geistige Güter und ihre Vereinigung in der Weisheit sind von wirtschaftlicher Relevanz, weil sie die Wahlakte der Wirtschaftenden und die Bewertung des volkswirtschaftlichen Outputs ebenso beeinflussen wie die Bedingungen, unter denen das Isolationsparadox des um den Sinn seines ethischen Handelns bangenden Menschen in die Zusicherung von Sinnhaftigkeit, in ein *assurance game*, überführt wird: Die höheren Werte im Schelerschen Sinn helfen, öffentliche Güter und das Kapital der Ethik zu produzieren. Sie verstärken die Bereitschaft, an ihrer Produktion mitzuwirken.

(3) *Alles, was wert ist, getan zu werden, ist wert, gut getan zu werden*

Nebenwirkungen der Ethik auf die Ökonomie und der Ökonomie auf die Ethik zeigen, daß eine klare Trennung von Ökonomie und Ethik nicht durchführbar ist. Wir müssen jede bedeutsame Entscheidung ethisch und ökonomisch zugleich beurteilen. Dieser Tatsache trägt das Projekt der Wirtschaftsethik Rechnung. Es schließt an die aristotelische Tradition der prak-

³⁸ Scheler (1913). Vgl. auch Korff (1982), 79.

tischen Philosophie, an die Zusammengehörigkeit von Ökonomie und Ethik an. Der umfassende Ethikbegriff sagt: Alles, was wert ist, getan zu werden, ist wert, gut getan zu werden. Alle Handlungen, primär lebensweltlich-soziale, primär ökonomische und primär politische, zielen auf die ihnen eigentümliche Vollkommenheit, auf das Gut-Gemachtwerden und Gut-Werden.

Man kann nicht sagen, nur was ethisch wertvoll ist, ist es wert, gut getan zu werden, was aber ökonomisch wertvoll ist, ist nur wert, effizient getan zu werden. Aus der Ethik des *Aristoteles* kann das Prinzip abgeleitet werden: Alles, was wir überhaupt tun, sollten wir gut tun³⁹. James Buchanan hat die Gegenthese aufgestellt: Für den Ökonomen sei *nicht* alles, was wert ist, getan zu werden, auch wert, gut getan zu werden⁴⁰. Darin bestehe gerade das Wesen der Ökonomie, daß es ökonomisch gut sei, auch etwas nicht so gut zu machen.

Liegt hier ein wirklicher Widerspruch zwischen Ethik und Ökonomik vor? *George Edward Moore* hat behauptet, das Wort „gut“ könne man ebenso wenig wie andere einfache Qualitäten definieren⁴¹. Die Schwierigkeit, das Ethische und das Gute nur als Pflicht, nur als Tugend oder nur als das erstrebte Gut zu bestimmen, bestätigt, daß die Bestimmung des Inhaltes des Wortes „gut“ schwer, wenn auch nicht unmöglich ist. Ein Widerspruch von „ethisch gut“ und „ökonomisch gut“ ist jedoch logisch und ontologisch unmöglich und sozialphilosophisch und sozialökonomisch unzulässig, weil er in den die Einheit der Lebensführung zerreißenen Dualismus von gut und nützlich führt. Man muß eine Bestimmung des Guten finden, die den Dualismus aufhebt und den Widerspruch von ethisch gut und ökonomisch gut überwindet.

Im freien Rückgang auf die aristotelische Ethik sei „gut“ folgendermaßen bestimmt. Gut heißt, die je eigentümliche „Bestheit“ (*areté*) oder Vollkommenheit einer Sache oder Handlung zu erreichen. Der ethische Begriff des Guten übergreift den Sinn von moralisch und ökonomisch gut. Wenn man, wie heute in Ökonomie und Ethik üblich, zwischen ökonomisch gut im Sinne von profitabel bzw. effizient und ethisch gut im Sinne von unbedingt gut unterscheidet, folgt daraus, daß es ökonomisch gut sein kann, auch etwas nicht so gut zu machen. Es ist dann ökonomisch gut, Massenprodukte um einer Preissenkung willen nicht so gut zu machen.

Der Widerspruch, den hier mancher zu erkennen glaubt, ist kein wirklicher Widerspruch. Auch der Ethiker wird sagen, daß Massenproduktion gut

³⁹ *Aristoteles*, Nikomachische Ethik I 6, 1098 a 10.

⁴⁰ Vgl. *Buchanan* (1966), 168. Allerdings trägt diese Position bei Buchanan auch Züge eines Gedankenexperimentes.

⁴¹ *Moore* (1903).

ist, wenn sie zu Konsumchancen breiterer Kreise führt, auch wenn ihre Produkte „nicht so gut“ sind. Wenn das umfassend gute Massenprodukt aufgrund der Kostensituation, der Umstände und der Nebenwirkungen der Produktion auf andere wirtschaftliche Zwecke nicht möglich ist, erreicht die Massenproduktion von billigen und mäßig guten Produkten die den Umständen entsprechende und mögliche Bestheit. Sie ist dann auch ethisch gut, was weitere Verbesserungen nicht ausschließt.

(4) *Das Gute als Vereinigungsleistung
und Vollkommenheit der Sache oder Handlung*

Das Beispiel der Massenproduktion zeigt, daß der ethische Standpunkt des Guten nicht ein Gesichtspunkt neben dem ökonomischen Gesichtspunkt des ökonomisch Guten, d. h. Nützlichen, und dem ästhetischen Gesichtspunkt des ästhetisch Guten, d. h. Schönen ist. Der ethische Standpunkt ist vielmehr der Standpunkt der Zusammenschau und Integration aller Aspekte des Guten, des Moralischen, Nützlichen und Schönen. Das Ethische ist in der individuellen Entscheidung nicht ein Aspekt neben anderen, sondern eine Weise, die Perspektiven und Argumente der Wissenschaften zur Kenntnis zu nehmen, sie zu ordnen und zu bewerten und sie für das Handeln wirksam werden zu lassen. Diese Definition der Ethik gilt für die Individual- und Sozialethik. Auch die Frage nach der ethischen Rechtfertigbarkeit einer Wirtschaftsordnung, etwa des Kapitalismus, kann dann nicht lauten: „Ist der Kapitalismus moralisch?“, sondern muß lauten: „Ist der Kapitalismus unter den Bedingungen der menschlichen Natur und der Knappheit der Ressourcen nach Integration der Analysen der Wissenschaften vom Menschen und von der Natur und unter Berücksichtigung der Beurteilungsgesichtspunkte von Ethik, Ökonomie und Ästhetik eine menschenwürdige und gute Wirtschaftsordnung?“⁴²

Das Unbedingte, die Würde der Person und der Wert des Lebens sind die Güter, die in der *Einheit* von Ökonomie und Ethik als Güterabwägung nicht angemessen gefaßt werden können. Sie sind Bedingungen der Personalität des Menschen und daher Voraussetzungen jeder Bewertung überhaupt. Sie stehen außerhalb der Güterabwägung, weil sie Güter für ein bewußtes Ich sind und Güterbewertung durch Personen erst möglich machen. Ihre von Güterwerten unabhängige Anerkennung durch jeden Menschen ist daher Pflicht. Der Mensch ist, mit *Kant*⁴³, dasjenige Seiende, das keinen Preis und keinen Wert, sondern Würde hat. Er ist die Bedingung von Wert und Preis schlechthin und kann daher nicht wie ein Warenwert als ein Bedingtes mit anderem Bedingten abgewogen werden. Der Mensch hat Würde, nicht einen

⁴² Vgl. *Koslowski* (1982b).

⁴³ *Kant* (1785), 433 f.

Preis oder ein Äquivalent, das gegen andere Äquivalente abgewogen werden könnte.

Die Bestimmung der auf die Ökonomie bezogenen Ethik und Ethischen Ökonomie als Theorie über die Verwirklichung des umfassend verstandenen Guten muß noch um den Begriff der Würde des Menschen erweitert und wie folgt definiert werden: Der ethische Standpunkt ist der Standpunkt und die Tugendhaltung, die die Bewertungsperspektiven in ein Ganzes integriert und eine umfassende Güterabwägung unter dem pflichtgemäßen *constraint*, unter der Nebenbedingung, vornimmt, daß die Würde des Menschen die Grenze der Abwägungen von Gütern darstellt. Eine menschliche Handlung ist nach dieser Bestimmung der Ethik gut, wenn sie in jeder Hinsicht, d. h. nach dem Zweck bzw. der Absicht des Handelnden, nach dem Ergebnis, den Mitteln, den Umständen und den Nebenwirkungen der Handlung, der Natur der Sache oder Handlung entspricht; sie ist schlecht, wenn sie in irgendeiner dieser Hinsichten einen Mangel aufweist. Die Einhaltung der negativen *constraints* ist sittliche Pflicht, die Haltung und das Motiv, die Vollkommenheit der Handlung zu realisieren, sittliche Tugend und der Inhalt des Handelns die Verwirklichung der Idee der Sache. Pseudo-Dionysius Areopagita hat dieses Prinzip im 5. Jahrhundert auf die kurze Formel gebracht: „*bonum ex integra causa, malum ex quocumque defectu*“⁴⁴. Das Gute besteht in der Vollkommenheit der Sache, das Schlechte darin, daß sie in irgendeiner Hinsicht einen Mangel aufweist.

Ethik ist die Thematisierung der Einheit der Lebenswelt in der Handlung gegenüber der Ausdifferenzierung von handlungsleitenden Zwecken und Handlungsbeurteilungen in ästhetische, ökonomische und moralische Werte und Prinzipien. Die Ethik muß das Gute in der Intention auf das Pflichtgemäße, in der sittlichen Gesinnung und mit dem Streben, die Idee der Sache zu verwirklichen, nach den drei wichtigsten Wertqualitäten zur Erscheinung und zur Erkennbarkeit bringen. Sie verwirklicht das Gute nach den Wertqualitäten des Nützlichen, *utile*, des Schönen, *pulchrum*, und des Moralischen oder Edlen, des *honestum*. Als Integrationswissenschaft und -weisheit sperrt sich die Ethik gegen die Aufteilung der Einheit unseres Handelns in ökonomische, ethische und ästhetische Handlungsaspekte. Sie zielt vielmehr darauf, eine umfassende Handlungsorientierung für den Handelnden und Sich-Entscheidenden, eine Entscheidungshilfe für den Selbstentwurf und die Selbstverwirklichung des Menschen zu leisten.

⁴⁴ Thomas, S. th. (1262 - 73) I - II, q. 18, a. 4 ad. 3, mit Verweis auf *Pseudo-Dionysius*, *De divinis nominibus* (nach 485), c. 4. So auch *Petrus Lombardus*, *Libri IV Sententiarum* (1158), II, d. 36. Vgl. auch (Cursus) *Tract. XI, Disp. IV, Dub. 1* (Comm. in S. Thomae s. th. I - II q. 18, a. 3.). Auch Leibniz bestimmt das Gute als die je mögliche Vollkommenheit einer Sache und Handlung.

Auch die erfolgreiche Unternehmung muß die Integration von Nützlichkeit bzw. Effizienz und Ethik und Ästhetik leisten. Der Begriff der „Unternehmenskultur“ (*corporate culture, corporate identity*) zeigt, daß das Bedürfnis nach einer Kultivierung des innerbetrieblichen Lebens über das rein Utilitaristische und Ökonomische der Gewinnerzielungsabsicht hinaus gespürt wird⁴⁵.

Ökonomie ist die Berechnung der Mittel, Umstände und Nebenwirkungen bei gegebenen Zwecken. Ökonomie nennt *Marc Aurel* in seinen *Selbstbetrachtungen* die Berechnung der Umstände⁴⁶. Ethik ist die Reflexion über die Zwecke, die wir uns setzen sollen, und über die Abstimmung unserer Zwecke mit den Zwecken anderer Menschen und den Zwecken der Natur. Beide Reflexionsweisen können integriert werden in die umfassende Ethik der simultanen Betrachtung von Zwecken und Mitteln in ihrer Interdependenz. Zwecke und Mittel sind nicht voneinander unabhängig, sondern interdependent und können einander vertreten. Wegen der Interdependenz von Zwecken und Mitteln können Ethik und Ökonomie nicht getrennt werden. Was Zweck ist, kann Mittel werden und umgekehrt. Der eine sieht Gartenarbeit als Mittel und Arbeit, der andere als Zweck und Vergnügen an. „Der Weise sucht soweit als möglich die Mittel auch zugleich zu Zwecken zu machen“, sagt *Leibniz*⁴⁷.

Wer die Mittel zu Zwecken macht, gewinnt eine Quasirente: er tut das, was er ohnehin tun muß, gern. Der Nutzen aus dem Gerne-Tun ist Zusatznutzen oder Rente, die über den Nutzen oder Ertrag aus dem ohnehin nötigen Einsatz der Arbeit als Mittel für einen anderen Zweck hinausgehen. Was ohnehin getan werden muß, wird zur beabsichtigten Nebenwirkung von etwas, das gern getan wird. Dies ist eine externalitätentheoretische Rekonstruktion von Prozessen der Kultivierung und Sublimation. Die Kultur macht sich, wie Hegel sagt, stärker in der Kultivierung von Mitteln als in der Kultivierung von Zwecken bemerklich. Kultivierte Zwecke haben wir im allgemeinen immer schon, nur die Mittel dazu wollen wir meist nicht, weil sie beschwerlich sind. Sublimationsphänomene wenden die Logik von Zwecken, Mitteln und beabsichtigten Nebenwirkungen auf den Bereich von Verboten und Geboten an. Sublimationen dirigieren die Mittel auf andere erlaubte Zwecke um, bei deren Verfolgung sich die Erfüllung der ursprünglichen Zwecke als Nebenwirkung der neuen Zwecke erledigen soll.

⁴⁵ Vgl. *Koslowski* (1987 a), 98 - 118 und (1989).

⁴⁶ *Marc Aurel* (172), Lib. IV, c. 51, 97. Oikonomía heißt bei *Marc Aurel* ebenso Nebenwirkung (ebd. IV, c. 19, 81) wie Berechnung der Nebenwirkung und Nebenabsicht (XI, c. 18, 267).

⁴⁷ *Leibniz* (1710), § 208.

V. Schluß

Die Wirtschaftsethik zielt wie die allgemeine Ethik auf die Vollkommenheit der Handlung, respektive der wirtschaftlichen Handlung, in der alle Aspekte der Entscheidungssituation berücksichtigt sind.

Die Wirtschaftsethik muß sich an der Natur der Sache der Wirtschaft orientieren. Der Inhalt der Wirtschaftsethik kann nicht allein in bloßer Regelbefolgung, formaler Übereinstimmung mit einem allgemeinen Gesetz oder in der Befolgung dessen bestehen, was Ergebnis des gegenwärtigen und daher immer auch kontingenten Konsensus einer Diskursgemeinschaft ist. Wegen des Entwurfcharakters des Handelns ist Wirtschaftsethik, wie alle Ethik, auf Zukunft aus und muß daher das Einmalige, Noch-nicht-Erprobte und Unwiederholbare zu erkennen und entscheiden suchen. Es gibt nur eine Ethik, die auf die Vollkommenheit der menschlichen Handlung zielt und die sich in alle Kulturgebiete vermittelt – auch in das Kultursachgebiet der Wirtschaft. Ihr Verpflichtungsgrund und ihre Entscheidungshilfen ergeben sich aus der Natur der Sache: *obligatio oritur a natura rei*⁴⁸.

Die Wirtschaft wird nicht nur von ökonomischen Gesetzen regiert, sondern durch Menschen bestimmt, in deren Wollen und Wählen immer ein ganzes Ensemble von wirtschaftlichen Erwartungen, gesellschaftlichen Normen, individuellen Einstellungen und ethischen Vorstellungen vom Guten wirksam ist. Deshalb muß im wirtschaftlichen Handeln und in der ökonomischen Theorie auch diese Gesamtheit ihre Berücksichtigung finden und die Reflexion auf den ethischen Charakter des Wirtschaftshandelns enthalten sein.

Zusammenfassung

Wirtschaftsethik oder Ethische Ökonomie bildet die Vereinigung von ethischen und ökonomischen Urteilen. Das Bedürfnis nach Wirtschaftsethik entsteht, weil wirtschaftliche Handlungen ethische Nebenwirkungen und ethische Forderungen ökonomische Externalitäten erzeugen. Da die Nebenwirkungen des Handelns in der wissenschaftlich-technischen Zivilisation und das Interesse an der ethischen und ökonomischen Verantwortbarkeit unseres Handelns gewachsen sind, nimmt auch das Bedürfnis nach Wirtschaftsethik zu. Das Problem der Nebenwirkungen des Wirtschaftshandelns zeigt, daß der Markt keine ethisch neutrale Zone ist, die einer Wirtschaftsethik nicht bedarf. Die unsichtbare Hand des Marktes ist zwar wirksam, aber nicht so wundersam, daß sie reinen Egoismus mittels Externalitäten in Gemeinwohl transformiert. Sie muß vielmehr durch Ethik unterstützt werden. Die sozioökonomische Betrachtung ist durch die sozialetische zu ergänzen. Die Gemeinsamkeit von individualetischer und mikroökonomischer Theorie besteht in der Aufgabe, eine umfassende Güterabwägung bei Entscheidungen zu leisten.

⁴⁸ *Molina* (1593), tom. 1, disp. 4, n. 3.

Summary

Economic ethics or ethical economy forms a synthesis of ethical and economic judgments. The need for economic ethics arises since economic actions generate ethical side effects and ethical norms economic externalities. Since the side effects of actions in the scientific-technical civilization and the interest in their ethical and economic justifiability have increased the interest in economic ethics has grown too. The problem of side effects demonstrates that the market is no ethically neutral zone that has no need for ethics. The invisible hand is effective in the market but not so miraculously that it transforms pure egoism via externalities into the common good. The invisible hand must be supported by economic ethics. The socioeconomic approach must include the socioethical one. The synthesis of individual ethics and micro-economic theory consists in securing a comprehensive weighing up of goods (Güterabwägung) in decision-making.

Literatur

- Albach*, H. (1980), Vertrauen in der ökonomischen Theorie. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136, 2 - 11.
- Aristoteles* (1972), Die Nikomachische Ethik, O. Gigon, ed. München.
- Arrow*, K. J. (1971), Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities, in: M. D. Intriligator (ed.), Frontiers of Quantitative Economics. Amsterdam, 3 - 25.
- Brentano*, L. (1902), Ethik und Volkswirtschaft in der Geschichte. München.
- Buchanan*, J. M. (1954a), Social Choice, Democracy, and Free Markets. Journal of Political Economy 62, 114 - 123.
- (1954b), Individual Choice in Voting and the Market. Journal of Political Economy 62, 334 - 343.
- (1965), Ethical Rules, Expected Values, and Large Numbers. Ethics 76, 1 - 13.
- (1966), Economics and Its Scientific Neighbors, in: S. R. Krupp (ed.), The Structure of Economic Science: Essays on Methodology. Englewood Cliffs, N.J.
- (1980), Rent Seeking and Profit Seeking, in: J. M. Buchanan / R. D. Tollison / G. Tullock (eds.), Toward a theory of the Rent-Seeking Society. College Station, 3 - 15.
- [*Cursus*] *Collegii Salmanticensis Cursus Theologicus* (1647 ff.), Tomus VI et VII. Paris, Bruxelles 1877 - 78.
- Dumont*, L. (1977), From Mandeville to Marx. The Genesis and Triumph of Economic Ideology. Chicago.
- Elster*, J. (1984), Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality. Cambridge, 2. Aufl.
- Enderle*, G. (Hrsg.) (1985): Ethik und Wirtschaftswissenschaft. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. 147.
- Gäpfgen*, G. (1980), Ökonomische Implikationen ethischer Prinzipien, in: D. Duwendag / H. Siebert (Hrsg.), Politik und Markt. Wirtschaftspolitische Probleme der 80er Jahre. Hans Karl Schneider zum 60. Geburtstag gewidmet. Stuttgart, New York, 191 - 207.

- Gauthier, D.* (1978), *Economic Rationality and Moral Constraints*. *Midwest Studies in Philosophy* 3, 75 - 96.
- Gibbard, A.* (1971), *Utilitarianisms and Coordination*. Cambridge, Mass.
- Hegel, G. W. F.* (1821), *Grundlinien der Philosophie des Rechts*. Frankfurt 1970.
- Hermes, E. u. a.* (Hrsg.) (1986 - 1988), *Theologische Aspekte der Wirtschaftsethik*. Bisher 5 Bde. Loccum (Loccumer Protokolle, Evangelische Akademie Loccum).
- Hesse, H.* (Hrsg.) (1988), *Wirtschaftswissenschaft und Ethik*. Berlin.
- Hirschman, A. O.* (1985), *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse*. *Economics and Philosophy* 1, 7 - 21.
- Höffner, J.* (1955), *Statik und Dynamik in der scholastischen Wirtschaftsethik*. Köln.
- Kant, I.* (1785), *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. Akademie-Ausgabe der Preußischen Akademie der Wissenschaften. Berlin 1902ff., Nachdruck Berlin 1968, Bd. 4.
- Keynes, J. M.* (1921), *A Treatise on Probability*. London.
- Kirsch, W. / Esser, W.-M. / Gabele, E.* (1979), *Das Management des geplanten Wandels von Organisationen*. Stuttgart.
- Kliemt, H.* (1987), *Ökonomik und Ethik*. *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 16, 113 - 118.
- Knight, F. H.* (1935, ²1951), *The Limitations of Scientific Method in Economics*, in: F. H. Knight, *The Ethics of Competition and Other Essays*. London. Reprint Freeport, N. Y. 1969, 105 - 147.
- Korff, W.* (1982), *Ethische Entscheidungskonflikte: Zum Problem der Güterabwägung*, in: *Handbuch der christlichen Ethik*, Bd. 3. Freiburg, Gütersloh.
- Koslowski, P.* (1979), *Zum Verhältnis von Polis und Oikos bei Aristoteles*. *Politik und Ökonomie bei Aristoteles*, *Münchner Hochschulschriften*, Reihe Philosophie und Geisteswissenschaften. Straubing / München, 2. Aufl.
- (1982 a), *Gesellschaft und Staat. Ein unvermeidlicher Dualismus, mit einer Einführung von Robert Spaemann*. Stuttgart.
- (1982 b), *Ethik des Kapitalismus. Mit einem Kommentar von James M. Buchanan*. Tübingen, 3. Aufl. 1986.
- (1983), *Markt- und Demokratieversagen? Grenzen individualistischer gesellschaftlicher Entscheidungssysteme am Beispiel der Umwelt- und Kernenergiefrage*. *Politische Vierteljahresschrift* 24, 166 - 187.
- (1984), *Artikel „Nebenwirkungen“*, in: J. Ritter / K. Gründer (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Bd. 6. Basel / Stuttgart.
- (1985 a), *Die Grenzen der ökonomischen Theorie. Plädoyer für eine gesamte Staatswissenschaft*. *Merkur*, Doppelheft „Zerstören/Bewahren“, 791 - 806.
- (1985 b), *Economy Principle, Maximizing, and the Co-ordination of Individuals in Economics and Philosophy*, in: P. Koslowski (ed.), *Economics and Philosophy*. Tübingen, 39 - 67.
- (1985 c), *Religion, Ökonomie, Ethik. Eine sozialtheoretische und ontologische Analyse ihres Zusammenhanges*, in: P. Koslowski (Hrsg.), *Die religiöse Dimension der Gesellschaft. Religion und ihre Theorien*. Tübingen, 76 - 96.

- (1985 d), Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik. Scheide-
wege. Jahresschrift für skeptisches Denken 15, 294 - 305.
- (1987 a), Die postmoderne Kultur. Gesellschaftlich-kulturelle Konsequenzen der
technischen Entwicklung, München, 2. Aufl. 1988.
- (1987 b), Market and Democracy as Discourses. Limits to Discursive Social Coor-
dination, in: P. Koslowski (ed.), Individual Liberty and Democratic Decision-Mak-
ing. The Ethics, Economics, and Politics of Democracy. Tübingen, 58 - 92.
Deutsch: Individuelle Freiheit und demokratische Entscheidung. Tübingen 1989.
- (1988), Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik
und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik. Tübingen.
- (1989), Wirtschaft als Kultur. Wirtschaftskultur und Wirtschaftsethik. Wien.
- Leibniz, G. W.* (1710), Die Theodizee, übersetzt von A. Buchenau. Hamburg 1968.
- Lenin, W. I.* (1971), Staat und Revolution. Werke Bd. 1. Berlin.
- Luckmann, Th.* (1985), Über die Funktion der Religion, in: P. Koslowski (Hrsg.), Die
religiöse Dimension der Gesellschaft. Tübingen, 26 - 41.
- Mackie, J. L.* (1981), Ethik. Stuttgart.
- Maiwald, W.* (1922), Ethik und Wirtschaft. Ein Beitrag zur Erkenntniskritik der
Nationalökonomie unter Zugrundelegung des Problems der Gerechtigkeit. Diss.
rer. pol. Tübingen.
- Mandeville, B. de* (1705 - 29), The Fable of the Bees, F. B. Kaye, ed. Oxford 1924.
- Markou Antoninou Autokratoros, Ta eis heauton – Kaiser Marc Aurel* (172 ff.), Wege
zu sich selbst, hrsg. v. W. Theiler. Zürich 2. Aufl. 1974.
- Matthews, R. C. O.* (1981), Morality, Competition, and Efficiency. The Manchester
School of Economics and Social Studies, 289 - 309.
- McKenzie, R. B.* (1977), The Economic Dimension of Ethical Behavior. *Ethics* 87, 208 -
221.
- Messner, J.* (1929), Sozialökonomik und Sozialethik. Studie zur Grundlegung einer
systematischen Wirtschaftsethik. Paderborn, 2. Aufl.
- Mishan, E.* (1971), The Postwar Literature on Externalities. An Interpretative Essay.
Journal of Economic Literature 9, 1 - 29.
- Molina, L. de* (1593), De justitia et jure. Moguntiae 1602.
- Moore, G. E.* (1903), Principia Ethica. Cambridge. Deutsch: Principia Ethica.
Stuttgart 1970.
- Morgenstern, O.* (1972), Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory:
An Interpretation, in: O. Morgenstern, Selected Economic Writings. New York
1976, 267 - 293.
- Nell-Breuning, O. v.* (1930), Das Äquivalenzprinzip. Jahrbücher für Nationalökono-
mie und Statistik 133, 33 - 47.
- (1935), Die Lehre vom gerechten Preis, in: *Miscellanea Vermeersch, Analecta Gre-
goriana* 9, 2 Bde. Rom.
- von Neumann, J. / Morgenstern, O.* (1944), Theory of Games an Economic Behavior.
Princeton, 3. Aufl. 1953.

- Olson, M.* (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and Theory of Groups*, Cambridge Mass. Deutsch: *Die Logik des kollektiven Handelns*. Tübingen 1968.
- Parfit, D.* (1981), *Prudence, Morality, and the Prisoner's Dilemma*. Proceedings of the British Academy. Oxford.
- Paul, E. F. / Paul, J. / Miller, F. D.* (eds.) (1985), *Ethics and Economics*. Oxford.
- Pesch, H.* (1918), *Ethik und Volkswirtschaftslehre*. Freiburg.
- Polanyi, K.* (1971), *Primitive, Archaic, and Modern Economies*. Boston.
- Pondy, L. R. / Boje, R. M.* (1976), *Bringing Mind Back In*, in: *Paradigm Development as a Frontier Problem in Organization Theory*; unveröffentlichtes Manuskript des Department of Business Administration. University of Illinois, Urbana.
- Rahmsdorf, D. / Schäfer, H.-B.* (Hrsg.) (1988), *Ethische Grundfragen der Wirtschafts- und Rechtsordnung*. Berlin, Hamburg.
- Rich, A.* (1985), *Wirtschaftsethik. Grundlagen in theologischer Perspektive*. Gütersloh, 2. Aufl.
- Romberg, P.* (1972), Artikel „Ethik“. *Historisches Wörterbuch der Philosophie*. Basel, Bd. 2, Sp. 759 - 805.
- Scheler, M.* (1913 - 16), *Der Formalismus in der Ethik und die materiale Wertethik*. Bern ⁵1966.
- Schleiermacher, F.* (1803), *Grundlinien einer Kritik der bisherigen Sittenlehre*. Berlin.
- Schönke, A. / Schröder, H.* (²²1982), *Strafgesetzbuch. Kommentar*. München.
- Scitovsky, T.* (1985), *Pricemakers' Plenty: A Neglected Benefit of Capitalism*. *Kyklos* 38, 517 - 536.
- Sen, A.* (1967), *Isolation, Assurance, and the Social Rate of Discount*. *Quarterly Journal of Economics* 81, 112 - 124.
- (1975), *Ökonomische Ungleichheit*. Frankfurt / New York.
- (1976), *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*. *Philosophy and Public Affairs* 6, 317 - 344.
- (1987), *On Ethics and Economics*. Oxford.
- Shackle, G. L. S.* (1972), *Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines*. Cambridge.
- (1979), *Imagination and the Nature of Choice*. Edinburgh.
- Spaemann, R.* (1977), *Nebenwirkungen als moralisches Problem*, in: R. Spaemann, *Kritik der politischen Utopie*. Stuttgart, 167 - 182.
- (1981), *Über die Unmöglichkeit einer universalteleologischen Ethik*. *Philosophisches Jahrbuch* 88, 70 - 89.
- Spranger, E.* (1954), *Die Wirtschaft unter kulturphilosophischem Aspekt*, in: E. Spranger, *Kulturphilosophie und Kulturkritik*. Tübingen 1969 (= *Gesammelte Schriften V*).
- (1962), *Das Gesetz der ungewollten Nebenwirkungen in der Erziehung*. Heidelberg.
- Thomas von Aquin* (1267 - 73), *Summa theologiae*. Madrid 1951.

- Trux, W. / Kirsch, W. (1979), Strategisches Management oder die Möglichkeit einer „wissenschaftlichen“ Unternehmensführung. Die Betriebswirtschaft 39, 215 - 235.*
- Velaquez, M. G. (1988), Business Ethics. Concepts and Cases. Englewood Cliffs, N. J., 2. Aufl..*
- Weber, M. (1920), Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen, in: M. Weber, Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Tübingen, 8. Aufl. 1986.*
- Wolf, Julius (1908), Nationalökonomie als exakte Wissenschaft. Leipzig.*
- Wünsch, G. (1927), Evangelische Wirtschaftsethik. Tübingen.*
- Wundt, W. (1889), System der Philosophie. Leipzig.*