Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 228/X

Wirtschaftsethische Perspektiven X

Von

Diana Grosse, Michaela Haase, Karl Homann,
Peter Koller, Peter Koslowski, Reinhard Neck,
Helge Peukert, Michael Schramm, Harald Stelzer,
Joachim Wiemeyer

Herausgegeben von

Reinhard Neck

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 228/X

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

Wirtschaftsethische Perspektiven X

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsethische Perspektiven X

Wirtschaftsethik nach der Wirtschafts- und Finanzkrise

Von

Diana Grosse, Michaela Haase, Karl Homann,
Peter Koller, Peter Koslowski, Reinhard Neck,
Helge Peukert, Michael Schramm, Harald Stelzer,
Joachim Wiemeyer

Herausgegeben von

Reinhard Neck

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2015 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Druck: Meta Systems Publishing & Printservices GmbH, Wustermark
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 978-3-428-14457-0 (Print)
ISBN 978-3-428-54457-8 (E-Book)
ISBN 978-3-428-84457-9 (Print & E-Book)

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

Internet: http://www.duncker-humblot.de

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 228/X

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

Wirtschaftsethische Perspektiven X

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsethische Perspektiven X

Wirtschaftsethik nach der Wirtschafts- und Finanzkrise

Von

Diana Grosse, Michaela Haase, Karl Homann,
Peter Koller, Peter Koslowski, Reinhard Neck,
Helge Peukert, Michael Schramm, Harald Stelzer,
Joachim Wiemeyer

Herausgegeben von

Reinhard Neck

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2015 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Druck: Meta Systems Publishing & Printservices GmbH, Wustermark
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 978-3-428-14457-0 (Print)
ISBN 978-3-428-54457-8 (E-Book)
ISBN 978-3-428-84457-9 (Print & E-Book)

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

Internet: http://www.duncker-humblot.de

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Die „Große Rezession“, die Finanz- und Wirtschaftskrise, die ab 2007 von den USA ausgehend in den meisten Ländern der Welt zu Wachstumseinbrüchen und Arbeitslosigkeit geführt hat, stellt für die Wirtschaftswissenschaften eine besondere Herausforderung dar. Weniger die Tatsache, dass die wenigsten Ökonomen diese Rezession vorhergesehen haben, als die Heftigkeit des Wirtschaftseinbruchs, die an die große Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre erinnert, hat Zweifel an der Fähigkeit der Wirtschaftswissenschafter hervorgerufen, in der Lage zu sein, mit ihren Theorien adäquate Erklärungen des aktuellen Wirtschaftsgeschehens zu liefern. Als Folge davon erfuhren Gebiete wie die Geschichte der ökonomischen Theorie, die Wirtschaftsgeschichte und die Wissenschaftstheorie der Wirtschaftswissenschaften verstärktes Interesse, weil man hofft, durch einen Blick auf alternative Erklärungen (heterodoxe Wirtschaftstheorien) und auf die Erfahrungen mit Krisen der Vergangenheit etwas für die Bewältigung der gegenwärtigen Krise zu lernen.

Eines der Gebiete, das sich seit dem Ausbruch der „Großen Rezession“ verstärkter Aufmerksamkeit erfreut, ist die Wirtschaftsethik. Dies einerseits deshalb, weil in diesem Gebiet vorherrschende Denkmuster der Mainstream-Ökonomik wie die Figur des Homo oeconomicus, des rationalen Nutzenmaximierers oder die Idee des allgemeinen Gleichgewichts mit seinen Effizienzeigenschaften öfter problematisiert wurden als in der Wirtschaftstheorie, andererseits aber auch unmittelbar aus dem Gegenstand der Wirtschaftsethik heraus: Unabhängig davon, ob man die herrschende (neoklassische) Wirtschaftstheorie für weiterhin im Wesentlichen gültig oder für obsolet hält, sind ethische Fragen bei der Bewältigung von Krisenphänomenen von großer Bedeutung. Diese Phänomene weisen ja darauf hin, dass unerwünschte Zustände und Vorgänge eine wichtige Rolle im Wirtschaftsleben spielen, und dies ist wohl entweder auf individuelles Versagen oder auf unzulängliche gesellschaftliche und institutionelle Regelungen zurückzuführen. Mit der Hoffnung auf Erkenntnis der Ursachen dieser Unzulänglichkeiten verbindet sich die Hoffnung auf Handlungsanweisungen zur Verhinderung bzw. zur Beendigung dieser Unzulänglichkeiten, und für diese normative Aufgabe ist die Wirtschaftsethik ein natürlicher Ansprechpartner.

In dem vorliegenden Buch, das überarbeitete Referate aus verschiedenen Arbeitstagungen des Ausschusses für Wirtschaftswissenschaften und Ethik des Vereins für Socialpolitik enthält, werden Themen behandelt, die auf die Ursachen von ungenügendem Funktionieren moderner Volkswirtschaften und auf Möglichkeiten zu ihrer Behebung direkt oder indirekt eingehen. In den ersten vier Beiträgen werden grundlegende Fragen zur theoretischen Positionierung der Wirtschaftsethik im Spannungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

feld zwischen der Ethik als einer Teildisziplin der Philosophie und den Wirtschaftswissenschaften als Sozialwissenschaften gestellt und teilweise unterschiedlich beantwortet. Während *Peter Koller* zwischen Ethik und Ökonomik ein Verhältnis der Komplementarität sieht, wonach die beiden Disziplinen einander ergänzen und unterschiedliche Perspektiven der Wirtschaft im Auge haben, sieht *Karl Homann* die Wirtschaftsethik als ökonomische Rekonstruktion der Ethik und betont die Notwendigkeit der Einbeziehung ökonomischer Denkmuster in die Theoriebildung der Wirtschaftsethik. *Harald Stelzer* betont die Gemeinsamkeit von Ethik und Ökonomik, die beide als Wissenschaften aufgefasst werden können, die Probleme zu lösen versuchen, wobei fallweise die Adäquanz der beiden Wissenschaften für konkrete Probleme geprüft werden muss. Dass die Wirtschafts- und insbesondere die Unternehmensethik auch Neuentwicklungen der Wirtschaftstheorie wie die vermehrte Abkehr vom Menschenbild des Homo oeconomicus in seiner engsten Variante und die Einführung alternativer Handlungsmotivationen in der Verhaltensökonomik berücksichtigen müssen, wird in dem Beitrag von *Michael Schramm* gezeigt.

Drei weitere Aufsätze widmen sich speziell dem Problem der Finanzkrise, die am Anfang der „Großen Rezession“ stand; auch weiterhin sind die Finanzmärkte und ihre Regulierung eine „Baustelle“ für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftswissenschaften. Im Bereich der Finanzmärkte ist die Diskrepanz zwischen manchen Annahmen und Aussagen der Wirtschaftstheorie wie etwa der Theorie effizienter Märkte einerseits und den tatsächlichen Vorgängen in dieser Branche andererseits besonders augenfällig. Obwohl *Peter Koslowski*, *Joachim Wiemeyer* und *Helge Peukert* von unterschiedlichen Richtungen der Wirtschaftsethik her an diese Probleme herangehen, kommen sie zu einer ganzen Reihe von Übereinstimmungen sowohl in der Diagnose wie in den Therapievorschlägen. Bemerkenswert ist die durchgängig kritische Bewertung der Eignung nicht regulierter Finanzmärkte in Hinblick auf die Stabilität einer Marktwirtschaft.

Die letzten drei Beiträge behandeln Probleme der Ethik auf der Ebene des Betriebs und jener der Volkswirtschaft. Ähnlich wie Schramm in seiner Analyse der Konsequenzen der Verhaltensökonomik zeigt *Michaela Haase* für den Bereich der betrieblichen Funktion des Marketing, dass wirtschaftsethische Untersuchungen Veränderungen in den theoretischen Grundlagen berücksichtigen müssen, in diesem Fall die verstärkte Orientierung an Beziehungen zwischen den ökonomischen Akteuren. *Diana Grosse* widmet sich der historischen Entwicklung einer in wirtschaftsethischen Debatten seit jeher umstrittenen betrieblichen Institution, der innerbetrieblichen Mitbestimmung, wobei sich ihre Studie auf die Situation in Deutschland bezieht. Sie zeigt, dass die Einführung dieser Mitbestimmung in bestimmten Situationen zum beiderseitigen Vorteil von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gereichen kann. Im letzten Beitrag des Buchs stellt *Reinhard Neck* einen Vorschlag vor, wie auf der Basis von Überlegungen des Kritischen Rationalismus eine Ethik wirtschaftspolitischer Entscheidungen konzipiert werden kann, wobei besonders die Bedeutung demokratischer Entscheidungsmechanismen und der Offenheit der Gesellschaft hervorgehoben werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Leider erlebt einer der Autoren dieses Sammelbandes sein Erscheinen nicht mehr: *Peter Koslowski* ist in der Nacht vom 11. auf den 12. Mai 2012 plötzlich und unerwartet verstorben, erst 59 Jahre alt. Sein Aufsatz in diesem Band ist eines von vielen Zeugnissen für das Engagement und den weiten Horizont dieses Universalgelehrten, der der deutschsprachigen Wirtschaftsethik sehr viele Anregungen gegeben und darüber hinaus zu verschiedenen Gebieten der Philosophie und der Wirtschaftswissenschaften originelle Beiträge geliefert hat. Wir gedenken seiner, indem wir uns an seine – oft ein wenig ironischen, aber immer gehaltvollen – Diskussionsbeiträge erinnern, die wir in Zukunft vermissen werden.

Klagenfurt, im Mai 2014 *Reinhard Neck*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhalt

Ethik und Ökonomik – Ein Begriffsrahmen
Von *Peter Koller*, Graz 11

Theoriestrategien der Wirtschaftsethik
Von *Karl Homann*, München 45

Moral und Wirtschaft als Problemlösungsprozesse
Von *Harald Stelzer*, Graz / Potsdam 67

Die menschliche Natur „schubsen“: Moralökonomisches Anreizmanagement in der Behavioral Business Ethics
Von *Michael Schramm*, Hohenheim 95

Finanzkrise und Finanzethik: Financial Overstretch und Hyperspekulation als wirtschaftsethisches Problem
Von *Peter Koslowski* †, Amsterdam 129

Finanzmarktspekulation aus der Sicht der Christlichen Sozialethik
Von *Joachim Wiemeyer*, Bochum 151

Finanzmarktreformen aus wirtschaftsethischer Sicht
Von *Helge Peukert*, Erfurt 179

Ethische Dimensionen von Marketingtheorien: Das Beispiel von Transaktionen und Beziehungen
Von *Michaela Haase*, Berlin 217

Die geschichtliche Entwicklung der Betriebsratsmitbestimmung
Von *Diana Grosse*, Freiberg 243

„Rationalisierung der Wirtschaftspolitik“ oder rationale Begründung von Wirtschaftsethik?
Von *Reinhard Neck*, Klagenfurt 313

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ethik und Ökonomik – Ein Begriffsrahmen*

Von *Peter Koller*, Graz

I. Einleitung

Die antike griechische Philosophie hat drei Arten praktischen, handlungsleitenden Denkens und Erwägens unterschieden: Ethik, Politik und Ökonomik. Zielte die Ethik darauf ab, allgemeine Richtlinien für die Lebensführung und das soziale Verhalten der Menschen, deren *ethos*, bereitzustellen, so hatten die anderen Arten zwei spezielle Bereiche des Handelns zum Gegenstand: die Politik die Gestaltung der Angelegenheiten der *polis*, der allgemeinen Belange des sozialen Gemeinwesens, dessen richtige Regierung; die Ökonomik die Führung des *oikos*, des Hauswesens einer Familie, dessen richtige Verwaltung.[1] Diese Redeweise fand infolge des prägenden Einflusses der griechischen Philosophie auf die Geisteswelt Roms und des Mittelalters Eingang ins Gelehrtenlatein und dann auch in die maßgeblichen europäischen Sprachen, in denen sich die Begriffe von Ethik, Politik und Ökonomie zunehmend verbreiteten, um sich in der Neuzeit schließlich endgültig durchzusetzen. Jedoch erfuhren sie dabei im Laufe der Zeit einen merklichen Bedeutungswandel. Ich werde mich im Folgenden mit den Begriffen der Ethik und der Ökonomik in ihrem gegenwärtigen Verständnis beschäftigen.

Dass zwischen Ethik und Ökonomik vielfältige Zusammenhänge und Wechselbeziehungen bestehen, ist offensichtlich und unbestritten. Wäre dem nicht so, gäbe es keinen Grund, über die ethischen Grundlagen, Maßstäbe und Grenzen ökonomischen Handelns nachzudenken, wozu ja nicht zuletzt die Wirtschaftsethik als wissenschaftliche Disziplin dient. Und es hätte auch wenig Sinn, über die Relevanz ökonomischer Fakten und Erwägungen für das ethische Denken zu diskutieren, wie es vor allem im Feld der ökonomischen Theorie, aber in letzter Zeit auch vermehrt in der philosophischen Ethik geschieht.

---

* Überarbeitete Fassung eines Vortrags im Rahmen der Tagung des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ des Vereins für Socialpolitik am 4. 3. 2011 in Regensburg. Ich verdanke der Diskussion des Vortrags zahlreiche Anregungen für Verbesserungen. Im Besonderen danke ich Professor Johannes Hackmann für seinen – nach der Tagung auch schriftlich übermittelten – Kommentar zum Konzept der Effizienz. Ich komme später an geeigneter Stelle (in Abschnitt IV., Anm. 40) darauf zurück.

[1] Siehe dazu *Pieper* (1990), S. 86 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ziemlich unklar und umstritten ist jedoch, wie das Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik im Detail zu fassen ist. Das ist zunächst darauf zurückzuführen, dass die Konzepte der Ethik und der Ökonomik relativ vage und schwammig sind und daher Spielraum für verschiedene Deutungsmöglichkeiten eröffnen. Und dazu kommt, dass diese Deutungsmöglichkeiten oft auch schon eine gewisse Weichenstellung für die politische Verwendung der Begriffe inkludieren, so vor allem für die Debatte um die Form der Wirtschaftsordnung und die politische Regulierung des Wirtschaftslebens. So neigen Anhänger eines weitgehenden Wirtschaftsliberalismus dazu, das Konzept der Ethik auf eine Weise zu deuten, die eine möglichst freizügige, wenig regulierte Wirtschaft nahelegt, während Sozialisten oder Linke die Ethik meist in eine Richtung hin deuten, die es ermöglicht, an die Wirtschaftsordnung moralische Anforderungen zu stellen, welche dem Marktwettbewerb relativ enge Grenzen setzen. Das Verhältnis von Ethik und Ökonomik ist also nicht nur infolge seiner sachlichen Komplexität ein schwieriges Terrain, sondern auch wegen seiner politischen Brisanz ein Minenfeld.

Ich möchte im Folgenden versuchen, in die ebenso verworrene wie kontroverse Diskussion über diese Frage zumindest in begrifflicher Hinsicht etwas Klarheit zu bringen, ohne aber die darüber bestehenden substanziellen Meinungsverschiedenheiten einebnen oder schlichten zu wollen. Zu diesem Zweck will ich einen allgemeinen konzeptuellen Rahmen präsentieren, der die Bedeutungsdimensionen und Gegenstandsbereiche von Ethik und Ökonomik sowie deren Unterschiede und Gemeinsamkeiten erhellen, aber für verschiedene substanzielle Positionen beider Felder offen sein soll. Zur Entwicklung dieses begrifflichen Rahmens werde ich von einer Methode der semantischen Analyse Gebrauch machen, die zwischen zwei Ebenen des Redens über oder der Bezugnahme auf einen Gegenstand differenziert: zwischen dem Begriff oder Konzept (concept) eines Gegenstands einerseits und einer Vorstellung, Auffassung oder Konzeption (conception) desselben andererseits.[2]

Unter dem *Begriff* eines Gegenstands sollen jene Bedeutungskomponenten der auf ihn Bezug nehmenden Aussagen verstanden werden, die in der jeweiligen Sprachgemeinschaft als selbstverständlich gelten, über die also unter kompetenten Teilnehmern Übereinstimmung besteht, welche ihrerseits die semantischen Regeln fundiert, die eine allgemein verständliche Kommunikation über den Gegenstand erst ermöglichen. Dagegen verkörpert eine *Konzeption* eines Gegenstands eine kohärente Menge von Aussagen über bestimmte Besonderheiten, Eigenschaften oder Verhaltensweisen dieses Gegenstands, die sich nicht aus seinem in der betreffenden Sprachgemeinschaft allgemein geteilten Begriff ergeben. So ist es möglich, dass wir zwar einerseits über einen allgemein geteilten Begriff einer Sache verfügen, andererseits aber mehr oder minder abweichende, ja einander ausschließende Vorstellungen, Auffassungen oder Konzeptionen von ihrer sonstigen Beschaffenheit haben können. Das ist offenbar gerade im politischen Diskurs häufig der Fall, wie bei-

[2] Siehe dazu *Rawls* (1971), S. 5 f.; *Dworkin* (1986), S. 70 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spielsweise bei Debatten über Freiheit, Gleichheit, Gerechtigkeit, Gemeinwohl, Demokratie, Sicherheit, Wohlfahrt und dergleichen. Und in Anbetracht der Kontroversen über Ethik und Ökonomik scheint mir die Differenzierung zwischen ihrem Begriff und ihren Konzeptionen hilfreich, um zu einem besseren Verständnis ihrer Struktur und ihrer Zusammenhänge zu gelangen.

In diesem Sinne werde ich im Folgenden zunächst nacheinander die Ethik (Abschnitt II.) und dann die Ökonomik (Abschnitt III.) in den Blick nehmen, wobei ich schon deshalb darauf verzichten kann, auf spezielle Positionen von Ethik und Ökonomik einzugehen, weil es mir nur darum geht, die konzeptuellen Besonderheiten beider Bereiche herauszuarbeiten, die für unterschiedliche substanzielle ethische und ökonomische Auffassungen Raum lassen. Davon ausgehend werde ich abschließend die Interdependenzen zwischen Ethik und Ökonomik (Abschnitt IV.) erörtern, wobei ich in Auseinandersetzung mit verschiedenen Ansichten, die es darüber gibt, die Grenzen einer bloßen Begriffsanalyse überschreiten und dazu auch inhaltlich Stellung nehmen werde.

II. Ethik

Die Ethik umfasst in ihrem ursprünglichen Verständnis, das bei Aristoteles paradigmatischen Ausdruck findet und unter dem Einfluss seines Denkens über das Mittelalter bis in die Neuzeit vorherrschte, ja mitunter auch heute noch anzutreffen ist, die Gesamtheit der praktischen Erwägungen und Verhaltensrichtlinien, von denen man sich leiten lassen sollte, um ein gutes und gelungenes Leben zu führen. Die Ethik zielt demnach darauf ab, die Menschen zu einer Lebensführung anzuleiten, mit der sie nicht nur ihr persönliches Bestes, ihr individuelles Wohl, sondern zugleich auch das allgemeine Beste, das kollektive Wohl, zu erreichen vermögen, wobei die von Aristoteles ausgehende Tradition des ethischen Denkens unterstellt, dass das individuelle Wohl der Einzelnen und das kollektive Wohl der Allgemeinheit stets in Einklang stehen.[3]

Da nach diesem Ethik-Verständnis das Wohl jeder Einzelperson und das allgemeine Beste in glücklicher Weise harmonieren, liegt es ihm noch fern, zwischen verschiedenen Arten von handlungsleitenden Erwägungen scharf zu differenzieren, etwa solchen der Eigenliebe oder Klugheit, die auf das jeweils eigene Wohl der Einzelnen zielen, und solchen der Moral und Gerechtigkeit, die eine gedeihliche soziale Ordnung im Interesse Aller stiften sollen. Ferner ist die Annahme der Harmonie individuellen und kollektiven Glücks wohl auch der Grund, warum die antike Ethik die Tugenden in das Zentrum ihrer Überlegungen über ein gutes Leben stellt, aber den gegenseitigen Obliegenheiten und Ansprüchen der Einzelnen wenig Beachtung schenkt. Und schließlich stellt die antike Ethik im Wesentlichen nur auf individuelles und interpersonales Handeln ab und lässt damit den institutionellen Rahmen so-

[3] Siehe *Jodl* (1930), S. 3 ff.; *Howald* (1981); *Pieper* (1972); *Höffe* (1996), S. 185 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zialen Handelns weitgehend außer Betracht. Die Verfassung der sozialen Ordnung und die Regelung des öffentlichen Lebens gelten vielmehr als Fragen der Politik, die eigenen Grundsätzen unterliegt.

Im Laufe der Zeit, vor allem in der Neuzeit, hat sich das Verständnis dessen, was Ethik ist und soll, erheblich gewandelt. Ich weise nur auf die für meine Zwecke wesentlichen Aspekte hin, durch die sich das *moderne* Verständnis von Ethik, das heute vorherrscht, von der antiken, zum Teil aber auch von der mittelalterlichen Ethik abhebt. Von zentraler Bedeutung ist zunächst, dass es üblich geworden ist, zwischen Moral als allgemein verbindlicher Verhaltensregel und Klugheit als individueller Handlungsorientierung zu unterscheiden, da die Annahme, dass das Streben der Einzelnen nach ihrem eigenen Glück stets mit dem allgemeinen Besten in Einklang steht, an Plausibilität verloren hat. Damit verbunden ist eine Verengung des Gegenstands der Ethik, die nun überwiegend, ja vielfach sogar ausschließlich auf Fragen der *Moral* abstellt. Dabei teilen so gut wie alle Konzeptionen der modernen Ethik die Richtlinien der Moral nach dem Grad ihrer Verbindlichkeit in mehrere Arten ein: Sie unterscheiden meist nicht nur zwischen moralischen Pflichten verschiedener Art, etwa vollkommenen und unvollkommenen Pflichten, sondern auch zwischen verpflichtenden Geboten und Anleitungen zum guten, nämlich pflichtüberschreitenden, supererogatorischen Handeln. Ferner ist es üblich, moralische Verbindlichkeiten nach ihrem Geltungsgrund einzuteilen in strikt universelle Pflichten der allgemeinen Moral und kontextabhängige Verbindlichkeiten der Gerechtigkeit. Und im Übrigen gilt es heute auch weithin als selbstverständlich, dass die Ethik nicht nur individuelles Verhalten und interpersonale Beziehungen zum Gegenstand hat, sondern ebenso *kollektives* Handeln und die *institutionelle* Regelung des sozialen Lebens, also Recht und Politik.

Dessen ungeachtet haftet dem Ethik-Begriff nach wie vor eine gewisse Mehrdeutigkeit an, die seine Geschichte reflektiert. Im Wesentlichen wird der Begriff in zwei Bedeutungen verwendet, einer weiten und einer engen, die sich jeweils wieder in mehrere Richtungen hin weiter zuspitzen lassen. Gelegentlich, wenn auch nur mehr selten, wird die Rede von Ethik immer noch in dem alten, *weiten* Sinn verwendet, in dem sie den *Gesamtbereich* des praktischen Denkens meint, das uns den Weg zum richtigen Handeln und zu einem guten Leben weisen soll, wobei innerhalb dieses Denkens meist zwischen moralischen und anderen Handlungsgründen, vor allem solchen des wohlverstandenen Selbstinteresses, differenziert wird.[4] In den meisten Fällen aber wird der Ethik-Begriff heute in einem *engen* Sinn verwendet, nämlich mit *Moral* assoziiert. So werden die Ausdrücke „Ethik“ und „Moral“ und ihre grammatischen Abwandlungen in der Umgangssprache vielfach überhaupt synonym gebraucht. Obwohl das gelegentlich auch in der akademischen Philosophie geschieht, wird in dieser doch in der Regel der folgende Unterschied gemacht: Wird unter der (oder einer) Moral eine Menge von *Richtlinien* des menschlichen Verhaltens einer bestimmten Art verstanden, so meint Ethik das

[4] So beispielsweise *Schlick* (1984); *Nowell-Smith* (1954); *Mackie* (1977).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nachdenken über Fragen der Moral, die kritische Reflexion und Diskussion über Gehalt, Struktur und Begründung moralischer Standards, kurz Moralphilosophie.[5] Diese Unterscheidung zwischen Moral und Ethik mag in manchen, vor allem in theoretischen Kontexten von Bedeutung sein, spielt aber meist keine besondere Rolle, da das Nachdenken über moralische Richtlinien mit der Annahme ihrer Geltung Hand in Hand zu gehen pflegt, zumindest bei Personen, die gelegentlich über den Sinn ihres Tuns räsonieren. Und schließlich sollte nicht unerwähnt bleiben, dass innerhalb der Ethik als wissenschaftlicher Disziplin zwischen *empirischer* Ethik und *normativer* Ethik unterschieden wird, je nachdem, ob es um die Beschreibung und Erklärung des Verhaltens von Menschen im Lichte ihrer moralischen Einstellungen und Auffassungen oder aber um Fragen der Begründung oder Kritik moralischer Standards geht.

Ob man der einen oder der anderen der beiden erwähnten Redeweisen von Ethik den Vorzug gibt, ist eine terminologische Frage, die zu keinen Meinungsdifferenzen in der Sache Anlass geben sollte, sobald klar ist, wie der Begriff verwendet wird. Im vorliegenden Kontext werde ich den Ethik-Begriff zunächst in seinem *weiten, umfassenden Sinne* verwenden, weil er eher geeignet ist, die verschiedenen Arten praktischer Erwägungen und Standards zu thematisieren, die für das menschliche Wollen und Handeln sowohl auf individueller und interpersonaler Ebene als auch auf kollektiver und institutioneller Ebene von Bedeutung sind.

Was das individuelle Handeln betrifft, so möchte ich von einer von Kant stammenden Typologie praktischer Erwägungen, Richtlinien oder Standards des menschlichen Verhaltens Gebrauch machen, die mir analytisch völlig überzeugend scheint, obwohl ich kein gläubiger Anhänger der Kantischen Philosophie bin. Kant hat bekanntlich drei Arten von Verhaltensrichtlinien, die er Imperative nennt, unterschieden: technische, pragmatische und moralische.[6]

Technische Richtlinien geben an, wie man bestimmte Zwecke, worin diese auch immer bestehen mögen, am besten erreichen kann. Es geht also um die Wahl zielführender Mittel zur Erreichung angestrebter Zwecke, gleichgültig, ob diese Zwecke als vernünftig erscheinen oder nicht. Der leitende Maßstab des Handelns ist dessen *Zweckmäßigkeit*. *Pragmatische* Richtlinien beziehen sich dagegen nicht bloß auf irgendwelche beliebigen, sondern vielmehr auf die vernünftigen Zwecke von Menschen, auf deren langfristiges Wohlergehen oder umfassendes Glück. Der solchen Richtlinien zugrunde liegende Maßstab heißt *Klugheit*. *Moralische* Richtlinien zielen, anders als die zuvor genannten, nicht auf den Erfolg oder das Wohlergehen der jeweils Handelnden, sondern auf das Wohl oder Glück aller Menschen ab, wozu sie insbesondere darauf gerichtet sein müssen, ein geordnetes und für alle vorteilhaftes soziales Zusammenleben zu ermöglichen. Es handelt sich dabei also um Richtlinien, die kategorische Verbindlichkeit besitzen, d. h. unabhängig von subjek-

---

5 Vgl. *Pieper* (1985), S. 18 ff.

6 Siehe *Kant* (1968), S. 44 ff. (BA S. 41 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tiven Zielen und Interessen der Einzelnen gelten, weil ihre allgemeine Befolgung für ein gedeihliches soziales Leben erforderlich ist. Den Maßstab des Handelns bildet hier der allgemeine, nämlich unparteiische und unpersönliche Standpunkt der *Moral*.[7]

Entsprechend dieser Typologie von Richtlinien des individuellen Wollens und Handelns kann, denke ich, eine analoge Typologie von Richtlinien des *kollektiven Entscheidens und Handelns* gebildet werden, die dann als Leitfaden für die Bewertung sozialer Zustände, Verhältnisse und Ordnungen dienen können. Demgemäß lassen sich die folgenden drei Arten von Erwägungen kollektiven Entscheidens und Handelns unterscheiden: (1) *Technische Erwägungen* kollektiven Handelns kreisen um die Frage „Wie können wir am besten erreichen, was wir wollen?", betreffen also die Wahl geeigneter Mittel zur Realisierung der jeweiligen Ziele einer Personenmehrzahl. Die Richtschnur kollektiven Entscheidens und Handelns ist demnach dessen *soziale Zweckmäßigkeit* oder *Effizienz*. (2) Im Unterschied dazu haben *pragmatische Erwägungen* die Frage zum Gegenstand: „Wer sind wir, wie wollen wir uns selber verstehen, was wollen wir sein?". Soziale Gruppierungen, die sich mit dieser Frage befassen, räsonieren über ihr richtiges Selbstverständnis, über ihre Identität, um sich Klarheit darüber zu verschaffen, welche Ziele sie überhaupt verfolgen sollen, was für sie im Ganzen das Beste ist. Die Richtschnur ihrer Erwägungen ist in diesem Fall das *allgemeine Beste* oder das *Gemeinwohl* ihrer Gemeinschaft. (3) *Moralische Erwägungen* schließlich drehen sich um die Frage „Was dürfen wir tun und was nicht, und was sollten wir tun, um achtbar zu sein?". Gefragt wird also nach allgemein verbindlichen Richtlinien des Handelns, die nicht bloß auf das Wohl der eigenen Gemeinschaft zielen, sondern für alle Menschen gleichermaßen gelten sollen und daher auch für alle akzeptabel sein müssen. Die Richtschnur kollektiven Handelns ist hier das *Rechte*, das die Erfordernisse der *Moral* und der *Gerechtigkeit* einschließt.[8]

Da jedes individuelle wie auch jedes kollektive Handeln stets im Lichte der Standards aller drei Typen des praktischen Erwägens zu betrachten ist, um es im Gesamten bewerten zu können, stellt sich die Frage nach dem Verhältnis der Typen, also zwischen Zweckmäßigkeit, Klugheit und Moral einerseits sowie Effizienz, Gemeinwohl und Gerechtigkeit andererseits. Grundsätzlich wird man sagen können, dass zwischen den drei Typen eine *Rangordnung* derart besteht, dass die Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit Vorrang vor solchen der Klugheit bzw. des Gemeinwohls und diese wiederum Priorität vor Erwägungen der Zweckmäßigkeit bzw. Effizienz besitzen. Dafür gibt es ein einfache Begründung: Da Erwägungen der Zweckmäßigkeit bzw. der Effizienz in der Regel stärker motivieren als Klugheit oder Gemeinwohl und letztere wiederum stärker als die Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit, muss postuliert werden, dass sie hinsichtlich ihres *normativen* Gewichts in ei-

---

[7] Näher dazu *Koller* (2005).

[8] In diesem Sinne, wenn auch in anderer Terminologie *Habermas* (1991), S. 100 ff.; vgl. *Koller* (2002).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nem umgekehrten Verhältnis stehen, um einerseits den Erfordernissen von Moral und Gerechtigkeit gegenüber den anderen Erwägungen sowie andererseits den Anleitungen von Klugheit und Gemeinwohl gegenüber jenen von Zweckmäßigkeit und Effizienz Gewicht zu verschaffen. Sonst wären Moral und Gerechtigkeit, aber auch Klugheit und Gemeinwohl ohne jede Relevanz. Es sprechen allerdings Gründe dafür, dass die hierarchische Rangordnung nicht ausnahmslos gilt, sondern in manchen Fällen gewissen Einschränkungen unterliegt, auf die ich später (in Abschnitt IV.) zurückkommen werde.

Ich kann mich hier nicht darauf einlassen, was die Richtlinien der genannten Typen des ethischen Denkens konkret verlangen, möchte aber darauf hinweisen, dass ihre hierarchische Stufung nur dann Sinn macht, wenn die Handlungsanleitungen der drei Stufen in Konflikt geraten können und sich in ihrem Bestimmtheitsgrad derart unterscheiden, dass die Forderungen von Moral und Gerechtigkeit unspezifischer sind, d. h. dem Handeln weniger Einschränkungen auferlegen als die Erfordernisse der Klugheit oder des Gemeinwohls und diese ihrerseits wieder unbestimmter sind als die Erwägungen der Zweckmäßigkeit oder der Effizienz. Demzufolge werden die Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit so beschaffen sein müssen, dass sie dem Handeln der Menschen nur einen allgemeinen Rahmen setzen und relativ breiten Spielraum lassen, in dem dann zunächst Klugheit bzw. Gemeinwohl und schließlich Zweckmäßigkeit und Effizienz zur Geltung kommen können. Freilich sind schon die allgemeinsten Grundsätze aller drei Typen praktischen Denkens mehr oder minder umstritten. Das gilt für die Kriterien der individuellen Handlungsrationalität und der sozialen Effizienz, für die Maßstäbe von Klugheit und Gemeinwohl ebenso wie für die Prinzipien von Moral und Gerechtigkeit. Ich werde nun in meinen weiteren Ausführungen über Ethik die technischen und die pragmatischen Erwägungen auf sich beruhen lassen und nur noch einige Bemerkungen über die Konzepte von Moral und Gerechtigkeit machen, die ja im Zentrum der *Ethik im engeren Sinn* stehen.

Ein *Begriff der Moral*, der allgemein akzeptabel sein soll, muss zwei Anforderungen erfüllen, die sich nicht leicht unter einen Hut bringen lassen. Er muss erstens der *Vielfalt* von verschiedenen und voneinander abweichenden Moralvorstellungen Rechnung tragen, und er muss zweitens zeigen, was alle diese Vorstellungen *gemeinsam* haben. Eine solche Begriffsbestimmung könnte wie folgt lauten: Eine Moral ist eine Menge von Verhaltensrichtlinien, die auf *autonomer* Anerkennung beruhen, Anspruch auf *allgemeine Gültigkeit* erheben und ein *besonderes Gewicht* gegenüber anderen Handlungsgründen haben. Moralische Standards sind autonome Richtlinien in dem Sinne, dass sie Bindungskraft nur für jene Personen besitzen, deren freie Anerkennung sie finden, gleichgültig aus welchen Gründen; dadurch unterscheiden sie sich von heteronomen, durch die soziale Umwelt auferlegten Normen (wie jenen des Rechts), nicht aber von anderen autonomen Standards, etwa solchen der Zweckmäßigkeit oder der Klugheit. Moralische Standards erheben ferner Anspruch auf allgemeine Gültigkeit in dem Sinne, dass jene Personen, die sie aus freien Stücken anerkennen, darauf pochen, dass sie auch von allen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anderen als verbindlich anerkannt und befolgt werden sollten; dadurch heben sie sich von spontanen Wünschen, Erwägungen der Klugheit und kulturellen Sitten ab, nicht aber von manchen rechtlichen Normen. Und schließlich haben moralische Standards ein besonderes Gewicht, da sie gewöhnlich für wichtiger gehalten werden als andere Handlungsgründe, wie persönliche Vorlieben, Gründe des persönlichen Selbstinteresses und Erwägungen der Klugheit, ja in vielen Fällen für so wichtig, dass ihnen vor solchen anderen Handlungsgründen absoluter Vorrang zugeschrieben wird.[9]

Diese Begriffsbestimmung hat den Vorzug, dass sie der Pluralität von Moralvorstellungen Rechnung trägt, weil sie deren Inhalt offen lässt. Überdies stellt sie eine Grundlage bereit, um drei speziellere Konzepte von Moral einzuführen und deren Zusammenhänge zu erhellen, nämlich die Konzepte einer individuellen, einer konventionellen und einer kritischen Moral. Jede Person, die überhaupt irgendwelche Standards für allgemein gültige Richtlinien ihres eigenen wie auch des Handelns aller anderen Menschen hält, hat eine *individuelle* Moral, die jeweils aus den von der betreffenden Person anerkannten moralischen Standards besteht. Infolgedessen gibt es eine Vielzahl individueller Moralen, die teils voneinander abweichen, teils konvergieren. In sozialen Gruppierungen, deren Mitglieder regelmäßig miteinander interagieren oder auch nur durch das Handeln anderer tangiert werden, besteht freilich Bedarf nach moralischen Standards, die breite Anerkennung finden. Wenn nun bestimmte moralische Standards innerhalb einer sozialen Gruppierung – sei sie eine kleine Gruppe, eine Gesellschaft, eine Kultur oder die ganze Menschheit – allgemeine oder breite Akzeptanz genießen, kann man diese Standards als eine *konventionelle* Moral, nämlich als die Moral dieser Gruppierung, ansprechen. Da zumindest die für strikt verbindlich gehaltenen Normen einer solchen Moral mit einem gewissen sozialen Druck verbunden sind, der aus den informellen Reaktionen der Einzelnen auf das Handeln ihrer Mitmenschen resultiert, kann man sagen, dass diese Normen in der jeweiligen Gruppierung *soziale Geltung* besitzen, die ihnen trotz der Tatsache, dass sie auf autonomer Anerkennung beruhen, zugleich einen gewissen heteronomen Charakter verleiht, jedenfalls für jene Personen, die sie nicht aus freien Stücken akzeptieren. Eine konventionelle Moral ist also gewissermaßen die Schnittmenge jener moralischen Standards, die von den Mitgliedern eines Kollektivs weithin anerkannt werden. Dass moralische Standards soziale Geltung besitzen, bedeutet freilich nicht, dass sie auch richtig oder vernünftig sind, also im Lichte kritischer Reflexion allgemeine Anerkennung verdienen.[10]

Ob es eine richtige Moral überhaupt gibt, mag als fraglich erscheinen. Was aber doch möglich und für eine gedeihliche gesellschaftliche Entwicklung wohl auch erforderlich ist, das ist eine *kritische* Moral, ein kritischer Moraldiskurs, geleitet vom Bemühen um eine Konsensfindung über moralische Normen, die bei rechter Erwä-

---

[9] Vgl. *Baier* (1958); *Hare* (1972), S. 109 ff.; *Frankena* (1970); *Sprigge* (1970); *Körner* (1976), S. 137 ff.

[10] Vgl. *Cooper* (1970); *Körner* (1976), S. 181 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gung als allgemein gültig anerkannt werden sollten. Ein solcher Diskurs setzt die Bereitschaft der Beteiligten voraus, einen allgemeinen und unparteiischen Standpunkt einzunehmen, indem sie von ihren eigennützigen Zielen und persönlichen Interessen abstrahieren und den grundlegenden Interessen und Zielen aller Menschen gleiche Beachtung schenken. Das ist der *Standpunkt der Moral*, der an ethische Erwägungen mehrere allgemeine Anforderungen stellt, so insbesondere folgende: dass man anderen Menschen *gleiche Achtung* entgegenbringt, dass man sich in ethischen Erwägungen um *Unparteilichkeit* bemüht, und dass man prüft, ob die eigenen moralischen Standards *universalisierbar* sind, d. h. von allen betroffenen Personen vernünftigerweise akzeptiert werden können, gleichgültig, in welcher Lage sie sich befinden.[11] Welche moralischen Standards im Lichte einer so verstandenen kritischen Moral als begründet erscheinen mögen, ist eine Frage, die hier auf sich beruhen muss, da sie den Rahmen einer Begriffsanalyse bei weitem überschreitet.

Jede halbwegs umfassende Moral enthält eine Vielfalt von Richtlinien, die in verschiedene Kategorien eingeteilt werden, über deren genaue Abgrenzung und Benennung allerdings eine gewisse Konfusion herrscht. Ich möchte die folgende Klassifikation vorschlagen. Zunächst einmal gilt es zwischen der Klasse von *verpflichtenden moralischen Geboten* (nennen wir sie kurz *Pflichtmoral*) und *Anleitungen zu einem pflichtüberschreitenden Handeln* (kurz *Tugendmoral*) zu differenzieren. Die Gebote der Pflichtmoral begründen moralische Pflichten, deren Verletzung als Unrecht gilt und deshalb Tadel und Missbilligung verdient. Demgegenüber zielen die Anleitungen der Tugendmoral darauf ab, uns über die Erfüllung unserer moralischen Pflichten hinaus zu einem moralisch guten, verdienstlichen Handeln zu bewegen, das zwar nicht als geboten, aber als vorbildlich gilt und daher Lob und Anerkennung zu finden pflegt. Man kann auch sagen, dass die Pflichtmoral das *Rechte* zum Gegenstand hat, während die Tugendmoral auf das *Gute* abstellt.[12]

Betrachtet man nun die Klasse der Gebote der Pflichtmoral, so zeigt sich, dass es zwischen diesen Geboten erhebliche Unterschiede gibt, was einerseits den Modus ihrer Aktualisierung und andererseits den Grad ihrer Verbindlichkeit betrifft. So gibt es eine Teilklasse von pflichtmoralischen Geboten, die uns bestimmte ganz allgemeine Pflichten gegenüber Anderen auferlegen, wie etwa das Gebot, Andere nicht ohne rechtfertigenden Grund zu verletzen. Ich bezeichne diesen Teil der Pflichtmoral oder des Rechten *allgemeine Pflichtmoral*. Davon hebt sich eine andere Teilklasse pflichtmoralischer Gebote ab, die zwar grundsätzlich ebenfalls universell, also für alle Menschen gelten, uns aber gewisse Pflichten nur gegenüber solchen Personen auferlegen, mit denen wir in bestimmten sozialen Beziehungen stehen. Es handelt sich dabei also um *beziehungsrelative* Pflichten, wie beispielsweise die Pflichten zwischen den Mitgliedern einer Familie, zwischen Leuten, die miteinander Geschäfte machen, oder auch die Pflicht zur Wiedergutmachung eines Schadens, den man einer anderen Person zugefügt hat. In Einklang mit einem weithin verbrei-

---

11 Siehe dazu *Baier* (1958); *Singer* (1975); *Scheffler* (1992); *Hare* (1981); *Darwall* (1983).

12 Vgl. *Ross* (1939), S. 3 ff., 42 ff., 252 ff.; *Brandt* (1979), S. 193 ff., 286 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teten Sprachgebrauch, von dem die philosophische Literatur allerdings mitunter abweicht, spreche ich alle jene Normen der Pflichtmoral, die beziehungsrelative Pflichten begründen, als solche der *Gerechtigkeit* an.[13]

Innerhalb der *allgemeinen Pflichtmoral* gilt es wiederum, zwei Arten von Geboten zu unterscheiden, die im Wesentlichen der alten, nicht zuletzt von Kant her geläufigen Einteilung moralischer Pflichten in vollkommene und unvollkommene entsprechen: Die eine Art von Geboten begründet *strikte* (vollkommene) Pflichten, deren Erfüllung durch ein bestimmtes Verhalten in jedem Fall geboten ist, wozu die meisten Unterlassungspflichten gehören, wie beispielsweise die Pflicht, Andere nicht zu betrügen; demgegenüber enthält die andere Art *variable* (unvollkommene) Pflichten, bei denen ein Entscheidungsspielraum über die Art und den Umfang ihrer Erfüllung besteht, weil das Verhalten, zu dem sie verpflichten, nicht im Vorhinein präzise bestimmbar ist, ohne die Pflichtadressaten möglicherweise zu überfordern, wie z. B. die Pflicht, Anderen in Not zumutbare Hilfe zu leisten.[14] Strikte Pflichten, die nicht bloß durch ein öffentliches Interesse als begründet erscheinen, sondern dem Schutz der Interessen bestimmter Einzelpersonen dienen, werden im Anschluss an Kant oft als „Rechtspflichten" angesprochen, von denen angenommen wird, dass ihnen entsprechende *moralische Rechte* jener Personen korrelieren. Um solchen Rechten soziale Geltung zu verschaffen, bedarf es freilich geeigneter sozialer Institutionen, welche die Einhaltung der mit ihnen verbundenen Pflichten nötigenfalls mit Zwang durchzusetzen in der Lage sind. Und soziale Institutionen sind umso mehr vonnöten, um die Wirksamkeit variabler Pflichten sicherzustellen, weil diese, wie etwa die Pflicht zur Unterstützung von Menschen in Not, kaum in hinreichendem Maße erfüllt werden würden, wenn ihre Erfüllung dem unkoordinierten Verhalten der Einzelnen überlassen bliebe. Diese Pflichten müssen daher, um hinreichende Wirksamkeit zu entfalten, überhaupt erst durch ein institutionelles Arrangement arbeitsteiliger Kooperation spezifiziert werden, das bestimmten Personen oder Einrichtungen näher definierte Verantwortlichkeiten für bestimmte Menschen zuweist, wie beispielsweise ein System der sozialen Sicherung.[15]

Ähnliches gilt für die *Gerechtigkeit*, der im Verhältnis von Ethik und Ökonomik besondere Bedeutung zukommt. Die Erfordernisse der Gerechtigkeit besitzen zwar ebenso wie die der allgemeinen Pflichtmoral allgemeine Geltung, differieren von diesen aber dadurch, dass sie bestimmte Pflichten und Rechte nur zwischen Personen begründen, zwischen denen gewisse soziale Beziehungen bestehen. Um die große Vielfalt solcher Erfordernisse systematisch zu ordnen, schlage ich vor, zunächst einmal zwischen vier *elementaren* Arten der Gerechtigkeit zu unterscheiden, die auf verschiedene Formen des sozialen Handelns Anwendung finden: (1) die *Verteilungsgerechtigkeit* betrifft *Gemeinschaftsverhältnisse*, deren Beteiligte sie zu

---

13 Näher zu dieser Unterscheidung *Koller* (2001).

14 Einen umfassenden Überblick über die Geschichte und Logik dieser Unterscheidung bietet *Kersting* (1989).

15 Siehe dazu *Shue* (1980, 1988); *Wellman* (1985), S. 121 ff.; *Thomson* (1990), S. 37 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer für alle akzeptablen Verteilung der gemeinschaftlichen Güter und Lasten verpflichtet; (2) die *Tauschgerechtigkeit* nimmt auf *Tauschverhältnisse* Bezug, von denen sie verlangt, dass sie dem allseitigen Vorteil der Beteiligten dienen; (3) die *politische Gerechtigkeit* stellt auf *Herrschaftsverhältnisse* ab, an die sie die Anforderung stellt, dass jeder Herrschaftsgebrauch im wohlverstandenen Interesse der Beherrschten liegen muss; und (4) die *korrektive Gerechtigkeit* hat *Unrechtsverhältnisse* zum Gegenstand und verpflichtet dazu, Unrecht auf angemessene Weise zu berichtigen.[16]

Diese elementaren Arten der Gerechtigkeit müssen in entsprechender Weise verknüpft werden, um sie auf *komplexe Systeme sozialen Handelns* anwenden zu können, in denen sich ja meist mehrere oder sogar alle der erwähnten sozialen Verhältnisse verbinden und überlappen. Schon kleine soziale Einheiten, wie Haushalte, Unternehmen, Gemeinden, sind häufig oder gelegentlich mit Gerechtigkeitsproblemen aller Arten konfrontiert, weshalb auch die Erfordernisse jeder dieser Arten auf sie Anwendung finden. Und das gilt umso mehr für große soziale Gemeinwesen, wie z. B. staatliche Gesellschaften, in denen ja alle verschiedenen Formen des sozialen Handelns, die nach Gerechtigkeit verlangen, in vielfältigen Konstellationen auftreten. Manchmal werden auch spezielle Konzepte gebildet, die auf die Gerechtigkeitsprobleme bestimmter komplexer Handlungssysteme abstellen. So ist üblich geworden, von *sozialer Gerechtigkeit* zu sprechen, um die verschiedenen Erfordernisse der Gerechtigkeit zusammenzufassen, die auf die institutionelle Ordnung ganzer Gesellschaften Anwendung finden, auch wenn diese Erfordernisse in hohem Maße umstritten sind.[17] Seit einigen Jahrzehnten findet auch das Konzept der *globalen Gerechtigkeit* wachsende Verbreitung, um die Gerechtigkeitsfragen, die sich mit Bezug auf das internationale System und die Weltordnung erheben, auf einen Begriff zu bringen.[18] Und im Rahmen von Erörterungen über Ethik und Ökonomik liegt es auch nahe, die Rede von *ökonomischer Gerechtigkeit* zu erwähnen, auch wenn alles andere als klar ist, was sie eigentlich meint, denn sie wird teils in einem sehr engen Sinn verwendet, der bloß auf die Verteilung wirtschaftlicher Güter abstellt, teils aber auch in einem sehr weiten Sinn, in dem sie die Verfassung ganzer Wirtschaftsordnungen zum Gegenstand hat.[19]

Das Schema auf der folgenden Seite soll helfen, die wegen der vielen Differenzierungen vielleicht etwas labyrinthisch anmutende Klassifikation moralischer Richtlinien verständlicher zu machen.

Damit beschließe ich meine Ausführungen zur Ethik, um mich dem Begriff der Ökonomik zuzuwenden.

---

16 Näher dazu *Koller* (2001, 2010a, 2010b).

17 Dazu eingehend *Koller* (2003).

18 Siehe *Koller* (2009).

19 Vgl. *Koller* (2010b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

```
                Pflichtmoral (das Rechte)                          Tugendmoral (das Gute)
        ____________________________/\____________________________
/  Gerechtigkeit          Allgemeine Pflichtmoral                 \          Supererogation
---------------------- // -------------------- /-------------------.///-----------------------------------
     relative              strikte                variable                pflichtüberschreitendes
     Pflichten             Pflichten              Pflichten                   gutes Handeln
   Teilen, Tauschen      Unterlassen            Erbringen              Leisten wohltätiger, groß-
   Herrschen, Gut-       schädigender           zumutbarer             zügiger, selbstloser Hilfe,
   machen, Strafen       Handlungen             Hilfeleistungen        Wohltätigkeit, Heldentum
\_____________ _____________________/
              \/
      Pflichen<=>Rechte                      Rechte?                      keine Rechte
\_____________________________ ____________________________/
                              \/
   Interpersonelle Moral <=> institutionelle Moral                      interpersonelle Moral
```

III. Ökonomik

Der Begriff der Ökonomik wurzelt – ebenso wie jener der Ethik – in der griechischen Antike, in der er die Lehre von der Führung und Verwaltung des Hauswesens einer Familie bezeichnet. Es geht dabei zunächst vor allem um Landwirtschaften mit ihrem ganzen Personal, einschließlich der Sklaven und des Gesindes, dann aber auch um gewerbliche Betriebe, soweit sie als ehrbar gelten, wie solche des gehobenen Handwerks und des lokalen Handels, wenn sie nicht „schmutzige" Tätigkeiten oder Geschäfte betreiben. Die Anleitungen für die richtige Führung und Verwaltung solcher Hauswesen zielen dabei in erster Linie darauf ab, die ausreichende Bedarfsdeckung und Versorgung der ganzen Familie, nämlich deren *Autarkie*, zu sichern, was jedenfalls eine planende Haushaltung und Vorratsbildung verlangt. Auch die Mehrung von Besitz und Vermögen wird als ehrenhaft betrachtet, solange sie auf die Bestandssicherung des Hauses beschränkt bleibt und nicht in ein auf bloße Bereicherung gerichtetes Erwerbsstreben, in *Chrematistik*, ausartet. Kurz, Ökonomik meint im Verständnis der Antike eine kluge, also zweckmäßige und maßvolle Verwaltung der Produktionsmittel einer Familie, um deren Auskommen und Wohlergehen zu sichern.[20]

Dieses Verständnis von Ökonomik besteht zwar auch im Mittelalter fort, wird aber durch einige weitere Aspekte ergänzt. Wiederum steht zunächst die Hausgemeinschaft, das „ganze Haus" bäuerlicher Produktionseinheiten im Vordergrund, zu denen auch Grundherrschaften und Klöster gerechnet werden.[21] Im Zuge der Ent-

[20] Siehe *Aristoteles* (1981), S. 6 ff. (1253b ff.); *Schumpeter* (1965), S. 92 ff.; *Finley* (1977), S. 8 ff.; *Rabe/Dierse* (1984), S. 1149 ff.; *Schefold* (1989); *Pieper* (1990); *Burkhardt/Spahn/Oexle* (1992), S. 513 ff.

[21] Siehe dazu *Brunner* (1956); *Richarz* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wicklung der Städte kommen die dort angesiedelten Gewerbeunternehmen, also *Handel und Handwerk*, hinzu, wobei, anders als in der Antike, gerade die Kaufmannstätigkeit im Fernhandel und im Bankwesen besondere Reputation gewinnt und bald als Musterbeispiel ökonomischen Handelns betrachtet wird. Und schließlich werden auch die *Fürstenhöfe* bzw. deren Verwaltung zum Gegenstand ökonomischen Denkens. Mit der wachsenden Ausdehnung des Gegenstandsbereichs der Ökonomik, die weiterhin als *Anleitung* zur Haushaltsführung verstanden wird, geht zugleich eine Erweiterung ihrer Zielvorstellungen einher. Neben den Zielen der Subsistenz und Autarkie gewinnt das Streben nach Wohlstand und Reichtum immer mehr an Gewicht. Zum vorrangigen Maßstab ökonomischen Handelns wird damit die *Mehrung von Gewinn und Vermögen* durch die sorgfältige Abwägung der Nutzen und Kosten wirtschaftlicher Aktivitäten, die freilich die Gebote des Anstands, der Ehrlichkeit und der Gerechtigkeit nicht verletzen dürfen. Damit bereitet sich schon eine gewisse Fokussierung der Ökonomik auf Zweckmäßigkeit und Effizienz vor, die später zum charakteristischen Kennzeichen ökonomischen Denkens wird.[22]

Zum endgültigen Durchbruch gelangt der Begriff der Ökonomik allerdings erst in der Neuzeit, in der er wiederum eine erhebliche Sinnerweiterung erfährt: zum einen durch die Ausdehnung seines Anwendungsbereichs auf die ganze Vielfalt wirtschaftlicher Aktivitäten und Unternehmen, die im Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung, insbesondere im Zuge der Industrialisierung, sprunghaft zunehmen; und andererseits durch seine Erstreckung auf einen neuen Gegenstand, nämlich auf das Wirtschaftsleben eines ganzen Landes, das nun immer mehr als eine Gesamtheit begriffen wird, was unter anderem im Aufkommen der Rede von „Nationalökonomie“ bzw. „Volkswirtschaft“ zum Ausdruck kommt. Für diese Erstreckung gibt es mehrere Gründe. Ein Grund liegt darin, dass die Landesfürsten, deren Domänen schon früher zum Anwendungsfeld der Ökonomik gerechnet wurden, ein wachsendes Interesse haben, für das Gedeihen ihrer Länder Sorge zu tragen, um ihren Reichtum und ihre Macht zu steigern. Ein anderer Grund ist, dass mit fortschreitender wirtschaftlicher Entwicklung die arbeitsteilige Vernetzung der ökonomischen Aktivitäten wächst und immer mehr als ein zusammenhängender Gesamtprozess verstanden wird, den man sich durch die damals beliebte Vorstellung eines *Kreislaufs* veranschaulicht.[23] Mit seiner doppelten Sinnerweiterung findet zugleich eine Verzweigung des Begriffs der Ökonomik statt, die in die heute üblichen Unterscheidungen zwischen Ökonomie und Ökonomik einerseits sowie zwischen positiver und normativer Ökonomik andererseits mündet.[24]

Als Name für den Gegenstand der Ökonomik bürgert sich der Ausdruck *Ökonomie* ein, der auch in die Alltagssprache eingeht und im Deutschen meist austauschbar

---

22 Dazu *Schumpeter* (1965), S. 115 ff.; *Pribram* (1992), S. 21 ff.; *Burkhardt/Spahn/Oexle* (1992), S. 526 ff.

23 Siehe *Schumpeter* (1965), S. 197 ff.; *Pribram* (1992), S. 73 ff.; *Burkhardt/Spahn/Oexle* (1992), S. 557 ff.

24 Dazu näher *Koller* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit dem der *Wirtschaft* verwendet wird. So verstanden, nimmt die Rede von Ökonomie in *deskriptiver* Funktion auf *reale Tatsachen* des Wirtschaftslebens Bezug, etwa auf bestimmte ökonomische Aktivitäten oder wirtschaftliche Prozesse, auf ein ganzes Wirtschaftssystem samt seiner institutionellen Rahmenordnung oder überhaupt auf die Gesamtheit des wirtschaftlichen Handelns der Menschen. Das wirft allerdings die Frage auf, wie wirtschaftliche Tatsachen von anderen sozialen Tatsachen abzugrenzen sind. Auch wenn diese Frage Gegenstand andauernder wissenschaftlicher Debatten ist[25], wird im herrschenden Sprachgebrauch unter Ökonomie oder Wirtschaft jener Bereich des sozialen Lebens verstanden, dessen Aktivitäten mit der *Produktion, Verteilung, Allokation und Nutzung knapper disponibler Mittel der menschlichen Bedarfsdeckung und Bedürfnisbefriedigung* befasst sind. Dieser Bereich umfasst sowohl die Vielfalt individueller wirtschaftlicher Aktivitäten wie auch die institutionellen Regelungen und Rahmenbedingungen des Wirtschaftslebens, welche diese Aktivitäten einerseits überhaupt erst ermöglichen, andererseits aber auch mehr oder minder begrenzen und kanalisieren, wie z. B. die Regelungen des Eigentums- und Vertragsrechts, des Unternehmens- und Arbeitsrechts, des Finanz- und Steuerrechts. Ein charakteristischer Zug ökonomischer Aktivitäten ist, dass die Menschen dabei im Allgemeinen vor allem ihre eigennützigen Interessen im Auge haben und ihren *individuellen Nutzen* zu mehren suchen. Und dieser Zug tritt zwangsläufig umso stärker hervor, je mehr die Wirtschaftenden mit der Entwicklung der Marktwirtschaft auch einem sich verschärfenden Wettbewerb ausgesetzt sind, der sie nötigt, hauptsächlich auf ihren eigenen Vorteil zu achten, um nicht unterzugehen.

Wenn in der deutschen Alltagssprache von Ökonomie die Rede ist, ist damit allerdings oft nicht die Wirtschaftswelt als reales Phänomen gemeint, sondern die systematische Beschäftigung mit Wirtschaft, die Wirtschaftslehre oder eben *Ökonomik*. Bis weit in die Neuzeit, ja wohl bis zu ihrer Etablierung als akademischer Disziplin, ist die Ökonomik wie zuvor hauptsächlich eine Lehre zur Anleitung ökonomischen Handelns, die sich aber zunehmend in zwei Gebiete verzweigt: eine Lehre von der zweckmäßigen Führung und Leitung wirtschaftlicher Unternehmen und Betriebe, also *Betriebswirtschaftslehre*, und eine Lehre von der richtigen Gestaltung und Regelung ganzer wirtschaftlicher Ordnungen, die *Volkswirtschaftslehre* oder *Politische Ökonomie*.[26] Als vorrangiges Ziel des ersten Gebiets gilt der wirtschaftliche *Erfolg der Einzelnen*, die man sich zu diesem Zweck als rational kalkulierende Akteure vorstellt, die nur darauf aus sind, ihren eigenen Gewinn zu mehren. Demgegenüber geht es im zweiten Gebiet vor allem um die Frage, wie das Wirtschaftsleben einer Gesellschaft geregelt werden soll, um deren *Reichtum* und die *Wohlfahrt* ihrer Bürger zu steigern. Während die nach und nach entstehende wissenschaftliche Volkswirtschaftslehre dazu neigt, die Erfordernisse der *Zweckmäßigkeit* bzw. *Effizienz* wirtschaftlicher Ordnungen in den Vordergrund zu stellen, dreht sich die öffentliche Auseinandersetzung ebenso um Fragen der *Gerechtigkeit*, die angesichts der mit der

25 Dazu die Artikel in *Jochimsen / Knobel* (1971); *Biervert / Wieland* (1990).

26 Vgl. *Lichtblau* (1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ausbreitung des kapitalistischen Marktsystems verbundenen sozialen Probleme weithin als leitender Maßstab der staatlichen Politik betrachtet wird. Doch in dem Maße, in dem sich die Ökonomik im Zuge ihrer weiteren Entwicklung systematisch mit den realen Tatsachen und Abläufen des Wirtschaftsgeschehens beschäftigt, entwickelt sich aus und neben der alten, normativen Lehre der Ökonomik überdies eine neue, deskriptive oder positive Wirtschaftstheorie, die in erster Linie darauf zielt, ökonomische Aktivitäten, Prozesse und Systeme systematisch zu studieren und theoretisch zu erklären.

Heute ist es allgemein üblich, zwischen *positiver* und *normativer* Ökonomik zu unterscheiden, die jeweils verschiedene Zielsetzungen verfolgen: die empirische Erfassung und theoretische Erklärung des ökonomischer Tatsachen und der Wirtschaftswelt einerseits und die Bereitstellung evaluativer und normativer Maßstäbe für die Regelung wirtschaftlicher Aktivitäten und Ordnungen andererseits. Obwohl die Grenzen zwischen beiden Teilen der Ökonomik fließend sind und zwischen ihnen, so wie sie meist verstanden und betrieben werden, auch eine markante Gemeinsamkeit besteht, die etwas später zur Sprache kommen wird, werde ich mich im Folgenden nur mit dem Konzept der normativen Ökonomik befassen, die ja, anders als die positive, mit der Ethik in einem engen, wenn auch klärungsbedürftigen Zusammenhang steht.

Die *normative Ökonomik* oder Theorie der Wirtschaftspolitik ist ein weites Feld, das über so gut wie alle Gegenstandsbereiche der Wirtschaftswissenschaften streut, von den Funktionsbedingungen ganzer Wirtschaftssysteme über die institutionelle Verfassung von Märkten, die Gestaltung der öffentlichen Haushalte und der Sozialpolitik bis zu vielfältigen Fragen betreffend die Regelung einzelner Felder der Wirtschaftswelt, wie z. B. des Unternehmens-, Arbeits-, Banken- und Haftungsrechts. Dazu kommt, dass auch die politischen Auffassungen von normativer Ökonomik weit auseinander gehen; sie reichen von Konzeptionen, die einem mehr oder minder ausgeprägten Markt- und Eigentumsliberalismus verpflichtet sind, bis zu sozialdemokratischen oder linksliberalen Vorstellungen, die nicht so großen Glauben in die Selbstregulierungsfähigkeit des Marktes setzen und der staatlichen Politik mehr Bedeutung einräumen. Angesichts dieser Vielfalt von Gegenstandsbereichen und Auffassungen scheint es unwahrscheinlich, ein weithin geteiltes Verständnis normativer Ökonomik ausfindig machen zu können, das mehr inkludiert als die früher erwähnte, inhaltlich ja völlig unbestimmte Zielsetzung. Nimmt man die einschlägigen Lehrbücher und Traktate des Mainstreams der gegenwärtigen Wirtschaftstheorie näher unter die Lupe, so tritt, behaupte ich, doch eine deutliche Präferenz für ein gehaltvolleres, normativ imprägniertes Verständnis zutage, das man als das heute vorherrschende Konzept von Ökonomik ansprechen kann. Das ist die Präferenz, ökonomische Aktivitäten, Prozesse und Systeme, aber vielfach auch andere soziale Tatsachen, in erster Linie und hauptsächlich vom Standpunkt der sozialen *Effizienz* zu betrachten und zu bewerten.[27] Dabei wird gewöhnlich von Kriterien der Effizienz

[27] Vgl. *Musgrave / Musgrave / Kullmer* (1975), S. 78 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausgegangen, die selber eine merkliche Präferenz für individuelle Vorteilsverfolgung offenbaren.

Die in der modernen Ökonomik vorherrschende Konzeption menschlichen Handelns, mit der sie ökonomische Aktivitäten und Prozesse zu erklären sucht, ist das Modell des *homo oeconomicus*, nämlich die Annahme, dass Menschen rational kalkulierende Individuen sind, die stets nur darauf aus sind, ihren eigenen Nutzen zu mehren bzw. ihre faktischen Präferenzen so gut wie möglich zu befriedigen.[28] Diese Präferenzen können zwar im Prinzip auch soziale und moralische Motive einschließen, werden gewöhnlich aber doch bloß im Sinne eines egoistischen Vorteilsstrebens konzipiert, das nur auf die Mehrung des absoluten Nutzens, vor allem auf Steigerung des eigenen Einkommens und Vermögens, zielt, ohne das relative Verhältnis der eigenen Position zu den Positionen anderer Akteure zu berücksichtigen. Obwohl dieses Modell, wie ja auch die meisten Ökonomen wissen, der Realität nicht entspricht, besitzt es große Attraktivität, weil es wegen seiner Einfachheit relativ leicht angewendet und rechenbar gemacht werden kann und überdies für manche Bereiche des sozialen Handelns in der Tat fruchtbar und erklärungskräftig ist. Das gilt vor allem für jene Bereiche, in denen die Beteiligten tatsächlich in erster Linie ihren eigenen Vorteil verfolgen, ohne auf andere viel Rücksicht zu nehmen, wie im Besonderen auf Wettbewerbsmärkten. Doch wie auch immer, das Modell der rationalen Nutzenmehrung hat sich im Laufe der Zeit, vor allem seit dem Entstehen der Neoklassik, in der Ökonomik so gut wie vollständig durchgesetzt: Nicht nur wurde es auf alle Bereiche des ökonomischen Handelns, ja auch weit darüber hinaus, zur Anwendung gebracht (dies allerdings um den hohen Preis eines weitgehenden Realitätsverlusts eines Teils der ökonomischen Theorie), sondern es wurde auch zum Tragpfeiler der Wohlfahrtsökonomik gemacht, deren *Konzept der Effizienz* das maßgebliche Wertkriterium der normativen Ökonomik zur Bewertung wirtschaftlicher Situationen und wirtschaftspolitischer Maßnahmen darstellt.[29]

Bis um 1900 war es in der Ökonomik weithin üblich, die Wohlfahrt, nämlich das wirtschaftliche Wohlergehen einer Personenvielzahl, etwa eines Landes, im Lichte irgendeiner Konzeption des *kollektiven Gesamtnutzens* aller beteiligten Individuen im Sinne der – in Großbritannien, dem Mutterland der modernen Ökonomik dominierenden – utilitaristischen Ethik zu beurteilen.[30] Das utilitaristische Prinzip der Gesamtnutzenmehrung, das übrigens nicht nur als Effizienzkriterium, sondern auch als oberstes Moralprinzip verstanden wurde, ist jedoch mit zahlreichen Problemen verbunden. Dazu gehört neben seiner unerfüllbaren Voraussetzung eines interpersonell einheitlichen Nutzenmaßes auch seine kollektivistische Schlagseite, die sich mit der Annahme individueller Vorteilssuche nicht gut verträgt. Aus diesem Grund hat dieses Prinzip rasch an Boden verloren, nachdem Vilfredo Pareto ein alternati-

---

28 Siehe dazu *Sen* (1987), S. 10 ff.; *Kirchgässner* (2008); *Homann/Suchanek* (2005), S. 24 ff., 346 ff.

29 Für eine allgemeine Einführung in die Wohlfahrtsökonomik siehe *Külp* (1975).

30 Dazu *Bohnen* (1964).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ves Effizienzprinzip vorgeschlagen hatte, das viel plausibler erschien.[31] Das ist das *Pareto-Kriterium*, dem zufolge ein sozialer Zustand vor anderen Zuständen jedenfalls dann den Vorzug verdient, wenn er zumindest einer der beteiligten Personen zum Vorteil gereicht bzw. von ihr vorgezogen wird, ohne für andere von Nachteil zu sein, wobei die Vorteile und Nachteile gewöhnlich wiederum nur als absolute Zugewinne oder Verluste der Beteiligten ohne Rücksicht auf deren relative Positionen konzipiert werden.[32] Mit Hilfe dieses Kriteriums kann gezeigt werden, dass Märkte von unüberbietbarer Effizienz sind, sofern sie perfekte Wettbewerbsmärkte sind, die jedoch in der Realität nicht vorkommen; und es kann mit ihm auch gezeigt werden, dass es Marktversagen im Sinne von Effizienzgebrechen gibt, die unter Umständen politische Maßnahmen zur Korrektur des Marktgeschehens als angebracht erscheinen lassen, sofern diese Maßnahmen selber Erfordernissen der Effizienz genügen.[33] Da das Pareto-Kriterium jedoch nicht greift, wenn es um Effizienzvergleiche zwischen sozialen Zuständen geht, von denen ein jeder für einige Beteiligte von Vorteil, aber für andere von Nachteil ist, wird für solche Zustandsvergleiche ein anderes Kriterium verwendet, das *Kaldor-Hicks-Kriterium*. Es besagt, dass ein sozialer Zustand vor anderen dann den Vorzug verdient, wenn er einigen der Beteiligten so große Gewinne bringt, dass es ihnen möglich wäre, jene Personen, die in ihm schlechter fahren als in einem der anderen Zustände, zu entschädigen.[34] Dieses Kriterium hat zwar einerseits einen breiteren Anwendungsbereich, weil es auch die Bewertung von Zustandsveränderungen ermöglicht, bei denen es Gewinner und Verlierer gibt, ist andererseits aber schwieriger anzuwenden, weil es, anders als das Pareto-Kriterium, interpersonelle Nutzenvergleiche erfordert. Obwohl beide Kriterien keineswegs selbstverständlich und ohne Probleme sind, kann man sie, wenn auch mit gewissen Einschränkungen, dennoch als halbwegs plausible Annäherungen an die Idee der sozialen Effizienz betrachten, zumal derzeit keine besseren Alternativen zur Verfügung stehen.

Das Konzept der Effizienz ist nun, meine ich, zugleich das Band, das die positive und die normative Ökonomik, so wie sie heute verstanden und betrieben werden, verbindet und zu einer methodisch einheitlichen Disziplin verknüpft. Denn dieses Konzept kann sowohl in *deskriptiver* Funktion zur Beschreibung und Erklärung ökonomischer Aktivitäten und Prozesse als auch in *normativer* Funktion zur Bewertung ökonomischer Verhältnisse benützt werden. Wenn nämlich soziale Effizienz als eine Form der individuellen Vorteilsverfolgung auf der Ebene kollektiven Entscheidens konzipiert wird, dann erscheint es plausibel, dass sie das soziale Verhalten der Menschen zumindest bis zu einem gewissen Grade zu *erklären* vermag, weil angenommen werden kann, dass sich die Menschen, insoweit sie rational sind, tat-

---

31 Die Fundstelle dieses Prinzips ist der einschlägigen Literatur zufolge *Pareto* (1909).

32 Vgl. *Hackmann* (1974); *Rowley*/*Peacock* (1975), S. 7 ff.; *Ng* (1979), S. 30 ff.; *Buchanan* (1985), S. 4 ff.; *Sen* (1987), S. 31 ff.

33 Siehe dazu *Fritsch*/*Wein*/*Ewers* (2001).

34 Vgl. *Kaldor* (1939); *Hicks* (1939); dazu *Külp* (1975), S. 109 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sächlich von Effizienzerwägungen leiten lassen; und es liegt außerdem nahe, sie zugleich als normative Richtlinie sozialen Handelns zu verstehen, weil die Effizienz der Ergebnisse dieses Handelns im Lichte der faktischen Präferenzen aller jeweils Beteiligten auch als *erstrebenswert* erscheint. Die aus dieser zweifachen Verwendungsweise des Konzepts der Effizienz resultierende methodische Einheit der Ökonomik dürfte wohl auch ein Grund für deren Tendenz sein, wirtschaftliche Aktivitäten, Prozesse und Systeme mehr oder minder ausschließlich unter Gesichtspunkten der Effizienz zu betrachten und dabei die Maßstäbe von Moral und Gerechtigkeit weitgehend außer Acht zu lassen, wenn nicht überhaupt zu vergessen. Im Allgemeinen und mit gewissen Einschränkungen kann man also wohl sagen, dass sich der Fokus der normativen Ökonomik im Laufe der Entwicklung der modernen Wirtschaftstheorie zunehmend auf den der *Effizienz* verengt hat.[35]

Die Verengung des methodischen Fokus der Ökonomik auf Effizienz bricht zugleich einer neuerlichen Erweiterung ihres Gegenstandsbereichs Bahn: Denn ihre Vertreter schicken sich nun an, das Modell ökonomischer Rationalität auf *alle* Bereiche des sozialen Handelns zur Anwendung zu bringen mit dem Anspruch, damit jedes solche Handeln nicht nur besser erklären zu können als andere Sozialwissenschaften, sondern auch einen tauglicheren Maßstab für seine Bewertung und Anleitung bereitzustellen als die tradierten Konzeptionen der Ethik.[36] Diese Entwicklung, die nicht unzutreffend als „Ökonomischer Imperialismus" angesprochen wird, hängt mit der Debatte über den Gegenstand der Ökonomik zusammen, die mit der neoklassischen Wende beginnt. Hielten es die Denker der klassischen Politischen Ökonomie offenbar für selbstverständlich, dass die Ökonomik mit der Sphäre des Wirtschaftslebens mit allen seinen Aspekten einen mehr oder minder klar definierten, wenn auch faktisch mit anderen Bereichen der sozialen Welt zusammenhängenden Gegenstand hat, so kamen mit der wachsenden Verbreitung des Modells rationalen Handelns im Sinne individueller Vorteilsverfolgung Zweifel darüber auf, erstens, weil dieses Modell ja grundsätzlich auf das Handeln in allen Feldern des sozialen Lebens angewendet werden kann, und zweitens, weil es auch keineswegs einfach ist, ökonomische Tatsachen von anderen sozialen Tatsachen abzugrenzen.[37] Infolgedessen ist es üblich geworden, das Prädikat „ökonomisch" neben seiner alten, auf wirtschaftliche Tatsachen bezogenen Bedeutung überdies in einer zweiten, neuen Bedeutung zu verwenden, in der es „rational" im Sinne des ökonomischen Verhaltensmodells meint und auf jedes menschliche Handeln anwendbar ist.[38] Und dies machte es für die Ökonomik möglich, sich nicht auf die Sphäre der Wirtschaft zu beschränken, sondern die ganze soziale Welt ins Visier zu nehmen.

---

35 Vgl. *Sen* (1987), S. 1 ff.

36 In diese Richtung hin argumentieren z. B. *Posner* (1977); *Becker* (1982); *McKenzie / Tullock* (1984); *Becker / Becker* (1997); siehe dazu auch *Ramb / Tietzel* (1997). Einen ausgezeichneten kritischen Überblick über die Bemühungen der Anwendung des ökonomischen Ansatzes auf verschiedene Felder der Sozialwissenschaften bietet *Kirchgässner* (2008).

37 Siehe *Jochimsen / Knobel* (1971); *Biervert / Wieland* (1990).

38 Vgl. *Robbins* (1962), S. 12 ff.; *Coase* (1978); *Becker* (1982), S. 1 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich fasse die Ergebnisse meiner Ausführungen zur Ökonomik, insoweit sie für die nachfolgende Erörterung über deren Verhältnis zur Ethik relevant sind, in Kürze zusammen. Ursprünglich und bis weit in die Neuzeit hinein ist die Ökonomik ein Zweig des praktischen Denkens, der auf die Bereitstellung von Anleitungen für die zweckmäßige Regelung und Verwaltung zunächst kleiner wirtschaftlicher Betriebe, dann aber auch größerer Wirtschaftseinheiten und schließlich ganzer Volkswirtschaften zielt, wobei die Ziele der wirtschaftlichen Rentabilität und Produktivität im Vordergrund stehen, aber noch in den Zusammenhang weiter reichender Erwägungen, vor allem solchen von Sitte, Moral und Gerechtigkeit eingebettet sind. Erst im Zuge der Entwicklung einer relativ umfassenden und systematisch kohärenten ökonomischen Theorie durch die Lehren der klassischen Politischen Ökonomie und später der Neoklassik vollzieht sich eine deutliche Differenzierung zwischen normativer und positiver Ökonomik, die allerdings durch die ihnen gemeinsamen Konzepte der individuellen Handlungsrationalität und der sozialen Effizienz verbunden werden. Doch gerade diese Gemeinsamkeit, der die Wirtschaftswissenschaften nicht zuletzt ihre methodische Einheit verdanken, bedingt zugleich eine Verengung der Perspektive der normativen Ökonomik auf den Gesichtspunkt der Effizienz, was vor allem dann als problematisch erscheint, wenn diese Perspektive zugleich verabsolutiert wird und andere wichtige normative Erwägungen verdrängt.

IV. Interdependenzen

Es ist offensichtlich, dass zwischen Ethik und Ökonomik vielfältige Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Zusammenhänge bestehen, deren Beschaffenheit allerdings wesentlich davon abhängt, wie die Konzepte von Ethik und Ökonomik näher verstanden werden. In ihrem ursprünglichen, bis um 1800 weithin geteilten Verständnis, nach dem beide als umfassende Lehren betrachtet wurden, die alle Bewertungsgesichtspunkte des individuellen und sozialen Handelns einschlossen, war es plausibel und wohl auch üblich, die Ökonomik als ein Spezialgebiet der Ethik oder zumindest als ein sich mit ihr stark überlappendes Feld des praktischen Denkens zu betrachten. Doch das Verständnis beider Konzepte hat sich seither erheblich gewandelt, und dies nicht zufällig. Der Bedeutungswandel dieser Konzepte reflektiert zum einen die zunehmende Differenzierung der modernen sozialen Welt in verschiedene Sphären des sozialen Handelns, die jeweils eigenen Gesetzmäßigkeiten unterliegen und besonderer Regelung bedürfen, zum anderen aber auch die wachsende Spezialisierung der wissenschaftlichen Disziplinen, die diese Sphären untersuchen und über ihre angemessene Regelung räsonieren. Infolgedessen hätte es auch wenig Sinn, das Rad der Geschichte zurückdrehen zu wollen, um das vergangene Verständnis von Ethik und Ökonomik zu neuem Leben zu erwecken.

Ich werde daher im Folgenden von der heute vorherrschenden Auffassung von Ethik und Ökonomik ausgehen, der zufolge *Ethik* sich mit den Erfordernissen von *Moral und Gerechtigkeit* im Hinblick auf alle Bereiche des sozialen Lebens befasst,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

während (normative) *Ökonomik* die soziale Welt vor allem im Lichte *individueller Vorteilssuche und sozialer Effizienz* betrachtet, wobei sie traditionell in erster Linie auf die Sphäre der Wirtschaft fokussiert, aber teilweise auch auf andere Bereiche des sozialen Lebens auszugreifen sucht.[39] Daraus gehen auch schon die wesentlichen begrifflichen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Ethik und Ökonomik hervor. Ihre zentrale *Gemeinsamkeit* ist die weitgehende Überlappung des Gegenstands ihrer Erwägungen, da sich die Felder des sozialen Handelns, auf die sie sich beziehen, zumindest zum Teil (Wirtschaft) oder sogar zur Gänze (soziale Welt insgesamt) decken. Ihre grundlegende *Differenz* besteht in der unterschiedlichen Perspektive oder Zielrichtung ihrer Erörterungen: Pocht die Ethik auf Moral und Gerechtigkeit, so setzt die Ökonomik auf soziale Effizienz. Um diese Differenz richtig zu verstehen, ist es hilfreich, den Unterschied zwischen Moral und Effizienz näher zu betrachten.

Der Unterschied lässt sich meines Erachtens am besten an zwei variablen Elementen festmachen, die sowohl Erwägungen der Effizienz als auch solche der Moral kennzeichnen: Das sind einerseits die jeweiligen *Referenz- oder Anfangszustände*, von denen aus soziale Verhältnisse bewertet werden, und andererseits die *individuellen Präferenzen*, die der Bewertung solcher Verhältnisse zugrunde liegen. *Effizienzerwägungen* dienen dazu, soziale Zustände hinsichtlich ihrer Zweckmäßigkeit für die Gesamtheit der beteiligten Individuen im Lichte ihrer tatsächlichen Zwecke zu bewerten, in welcher Lage sich diese Individuen auch immer gerade befinden und welche Zwecke sie verfolgen mögen. Infolgedessen kann der Referenzzustand, von dem aus die in Betracht kommenden Zustände verglichen werden, nur der jeweilige *Status quo* sein, der Zustand also, in dem sich die Individuen gerade befinden, und die Bewertung der verfügbaren Alternativen kann sich nur an den *faktischen Präferenzen* der Beteiligten bemessen.[40] Demgegenüber zielen *Erwägun-*

---

39 Für eine eingehende kritische Analyse dieser Differenzierung siehe *Sen* (1987).

40 Siehe *Buchanan* (1975), S. 74 ff. – Johannes Hackmann hat gegen die verbreitete und auch von mir vertretene Ansicht, der Status quo bilde den Referenzzustand der Effizienz, den Einwand erhoben, diese Ansicht sei nicht nur normativ inakzeptabel, sondern auch analytisch verfehlt: normativ inakzeptabel, weil sie in jenen Fällen, in denen schon der Status quo durch eine unausgewogene Güterverteilung gekennzeichnet sei, eine sachlich ganz ungerechtfertigte Parteinahme für die Interessen der Privilegierten impliziere; und analytisch verfehlt, weil die Bezugnahme auf den jeweiligen Status quo eine empirische Annahme darstelle, die mit dem normativen Gehalt der Kriterien der Effizienz, so insbesondere des Pareto-Kriteriums, nicht konfundiert werden dürfe. In diesem Sinne hat Hackmann schon in seinen instruktiven früheren Arbeiten zur Paretianischen Wohlfahrtsökonomik für eine Deutung des Pareto-Kriteriums plädiert, der zufolge es zwar die Menge der – von der jeweiligen faktischen Ausgangsposition der Beteiligten unabhängigen – Pareto-optimalen Zustände (in graphischer Darstellung die Punkte auf der Nutzenmöglichkeitsgrenze) als potentiell empfehlenswert auszeichnet, nicht aber notwendig die Vorzugswürdigkeit von Pareto-besseren (d. h. unter den jeweiligen faktischen Gegebenheiten wenigstens eine Person besser und niemanden schlechter stellenden) Zuständen gegenüber Pareto-schlechteren impliziert. Und infolgedessen sei es auch ein Missverständnis zu meinen, das Pareto-Kriterium begünstige den Status quo der Verteilung des Wohlstandes. Zugunsten dieser Deutung bringt Hackmann, wenn ich recht sehe, hauptsächlich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen der Moral darauf ab, soziale Verhältnisse im Hinblick auf ihre Annehmbarkeit für alle beteiligten und möglicherweise betroffenen Individuen aus *unparteiischer Sicht* zu bewerten, wozu es erforderlich ist, den Status quo wie auch die faktischen Präferenzen der Individuen zu transzendieren. Als Referenzzustand moralischer Erwägungen muss daher ein Zustand der *anfänglichen Gleichbefindlichkeit* aller Betroffenen (statt des Status quo) hypothetisch angenommen werden, und die Bewertung der verfügbaren Alternativen muss mit Blick auf die *allgemein geteilten Interessen* aller Betroffenen, insbesondere deren grundlegende Bedürfnisse (statt ihrer faktischen Präferenzen), vorgenommen werden.[41]

Davon ausgehend möchte ich mich nun der Frage nach dem Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik zuwenden. Diese Frage kann allerdings nicht mehr ohne weiteres im Wege einer Analyse ihres begrifflichen Verständnisses beantwortet werden, weil es darüber keine Einigkeit gibt. Da es deshalb nicht möglich ist, dieses Verhältnis durch den Verweis auf allgemein gebräuchliche oder weithin übliche Begriffsverwendungen klären zu wollen, möchte ich die nach meinem Dafürhalten wesentlichen Positionen zu dieser Frage diskutieren, um vielleicht auf diesem Wege zur Klärung der Beziehungen zwischen Ethik und Ökonomik beitragen zu können. In

---

das Argument vor, das Pareto-Kriterium stelle nicht den alleinigen Bewertungsmaßstab sozialer Zustände dar, sondern bloß eine Partialnorm, die keine Bevorzugung des Status quo als Ausgangssituation vor anderen Zuständen begründe (vgl. *Hackmann* 1978, S. 558 ff.; 1987, S. 15 f.). Ich stimme dem insoweit zu, dass das Pareto-Kriterium – wie Effizienz überhaupt – nicht der einzige und auch nicht der wichtigste Maßstab der Bewertung sozialer Verhältnisse ist, halte das aber für keinen stichhaltigen Grund dafür, den Status quo als Referenzsituation abzulehnen, was dazu nötigt, das Pareto-Prinzip auf ein bloßes Optimalitätskriterium (das keinen Referenzpunkt braucht) zu verengen und seine Verwendung zur vergleichenden Bewertung sozialer Zustände (was die Annahme eines geeigneten Referenzzustandes erfordert) zu verwerfen. Im Übrigen hat Hackmanns Deutung gravierende Nachteile: Sie gibt erstens einen guten Teil der – ohnehin sehr begrenzten – Leistungsfähigkeit des Pareto-Kriteriums als eines Effizienzmaßstabs preis, der sowohl die Beurteilung der Optimalität als auch der Superiorität sozialer Zustände ermöglicht. Sie provoziert zweitens die Frage, warum die Beteiligten vom Standpunkt eigennütziger Vorteilssuche irgendeinen der möglichen Pareto-optimalen Zustände (auf der Nutzenmöglichkeitsgrenze) für erstrebenswert oder auch nur akzeptabel halten sollten, wenn er ihnen verglichen mit dem Status quo Nachteile bringt und daher nicht über Pareto-superiore Zustandsveränderungen (innerhalb des Segments im Nordosten des Status quo) erreichbar ist. Und sie führt drittens zu einer erheblichen normativen Aufladung der Pareto-Effizienz zu einem quasi-moralischen Prinzip von der Art eines ordinalen Präferenzutilitarismus, das aber seinerseits als Moralprinzip nicht taugt, weil es die zufälligen positions- und situationsabhängigen faktischen Präferenzen der Beteiligten unreflektiert für bare Münze nimmt. Hackmanns Einwand, der Rekurs auf den Status quo bedinge eine Parteinahme für die Interessen der Bessergestellten, scheint zwar zuzutreffen, wenn die Effizienz fälschlicher Weise zum ausschließlichen oder vorrangigen Bewertungsmaßstab sozialen Handelns erklärt wird, wozu allerdings nicht wenige Ökonomen neigen; er geht aber ins Leere, wenn man die Effizienz in eine umfassende Systematik normativer Gesichtspunkte der ethischen Bewertung sozialer Verhältnisse einbettet, in der sie durch Erwägungen des Gemeinwohls und der Gerechtigkeit begrenzt wird.

[41] In diesem Sinne z. B. *Baier* (1958); *Hare* (1981); *Harsanyi* (1976, 1982); *Rawls* (1971); *Habermas* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesem Zusammenhang möchte ich daran erinnern, dass in der Ethik gewöhnlich angenommen wird, dass eine klare Rangordnung zwischen den diversen Arten von Richtlinien des individuellen Handelns und des kollektiven Entscheidens besteht, der zufolge die verpflichtenden Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit Vorrang vor anderen Erwägungen, vor allem auch jenen des individuellen Vorteilsstrebens und der sozialen Effizienz besitzen. Da diese Annahme jedoch mit einigen der zu besprechenden Auffassungen in Widerspruch zu stehen scheint, werde ich sie im Verlauf der weiteren Ausführungen präzisieren müssen.

Ich denke, dass man die Auffassungen zum Verhältnis von Ethik und Ökonomik im Großen und Ganzen in fünf Positionen einteilen kann, die ich einfachheitshalber mit den folgenden Kurznamen ansprechen möchte: (1) Separation, (2) Reduktion, (3) Harmonisierung, (4) Trade-off und (5) Komplementarität. Ich will sie der Reihe nach betrachten.

(1) Die Position, die ich als *Separation* bezeichne, geht von der These aus, dass Ethik und Ökonomik getrennte Bereiche des praktischen Denkens sind, die nichts miteinander zu tun haben, weil die Welt der Wirtschaft ein autonomes System mit eigenen Gesetzen sei, die sich den Normen von Moral und Gerechtigkeit entziehen. Diese Position ist ziemlich exzentrisch, weshalb sie in *uneingeschränkter* Form nur selten vertreten wird, und wenn, dann meist von Autoren, die einem ethischen Relativismus anhängen, nach dem es allgemein gültige, d. h. weithin akzeptierte und gut begründete moralische Normen ohnehin nicht gibt. Ich kenne nur einen Autor, der so weit geht, nämlich Niklas Luhmann.[42] Öfter begegnet man der Separationsthese in *eingeschränkter* Form, z. B. bei Max Weber, der glaubte, der Kapitalismus sei wegen des unpersönlichen Charakters der Marktprozesse „ethisch nicht reglementierbar", sondern nur mit Bezug auf seine allgemeinsten rechtlichen Rahmenbedingungen in einem begrenzten Maß einer Regelung nach ethischen Gesichtspunkten zugänglich.[43] Und zu dieser Ansicht tendieren auch die Exponenten einer „Ordonomik", die meinen, dass nur die institutionelle Rahmenordnung einer Marktwirtschaft einer moralgeleiteten Gestaltung fähig sei, während es weder möglich noch nötig sei, die Aktivitäten der Menschen innerhalb einer angemessen gestalteten Rahmenordnung moralischen Direktiven zu unterwerfen, da sie ohnehin von selber zu allgemein akzeptablen Ergebnissen führen würden.[44]

Natürlich hat die Separationsthese eine gewisse Plausibilität, wenn angenommen wird, dass Normen von Moral und Gerechtigkeit weder begründbar sind noch hinreichende Akzeptanz finden, um soziale Geltung zu besitzen. Aber diese Annahme ist unzutreffend, da in jeder sozialen Gruppe, jeder Gesellschaft, ja selbst im internationalen Raum ständig moralische Diskurse stattfinden, die zwar nicht immer, aber doch immer wieder in einen tragfähigen Konsens über gewisse grundlegende

42 Vgl. *Luhmann* (1988, 1993).

43 *Weber* (1972), S. 708 f.; siehe dazu *Wieland* (1993b), S. 7 ff.

44 Siehe *Homann* (1993); *Pies* (2009a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit münden. Infolgedessen ist die Separationsthese zumindest in ihrer uneingeschränkten Form ganz unplausibel. Aber auch die eingeschränkte Separationsthese scheint mir nicht überzeugend, weil keine noch so klug konstruierte wirtschaftliche Rahmenordnung in der Lage ist, moralisch unerwünschte oder skandalöse Aktivitäten zu verhindern. Auch wenn solche Aktivitäten durch moralische Appelle allein nicht unterbunden werden können, müssen sie doch moralischer Kritik unterworfen werden, um nach Wegen zu suchen, wie ihnen begegnet werden kann. Und nicht selten ist es möglich, ihnen durch Formen der Selbstorganisation sozialer Gruppierungen, wie Gewerkschaften, Unternehmensverbänden, Konsumentenvereine und zivilgesellschaftliche Gruppen, entgegenzuwirken, ohne die Rahmenordnung zu verändern. Gleichwohl ist einzuräumen, dass der Separationsthese eine richtige Einsicht zugrunde liegt, nämlich die, dass die Moral sich nicht einfach über die realen Sachzwänge ökonomischer Systeme hinwegsetzen und alles fordern kann, was gut und schön wäre. Die Ethik sollte deshalb bei der Formulierung moralischer Forderungen den Tatsachen der menschlichen Natur im Allgemeinen und den Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftslebens im Besonderen gebührende Beachtung schenken, um nicht in eine moralisierende Rhetorik zu verfallen, die bestenfalls die Gemüter beruhigt oder schlimmstenfalls moralischen Zynismus nährt und in keinem Fall etwas bringt. Allerdings gilt auch umgekehrt, dass die Ökonomik sich hüten sollte, historisch kontingente und korrigierbare Fehlentwicklungen des Marktgeschehens auf angeblich eherne Gesetze zurückzuführen, um die Partikularinteressen wirtschaftlich mächtiger Gruppen gegen moralische Kritik zu schützen.

(2) Als *Reduktion* bezeichne ich die Auffassung, dass die Standards von Moral und Gerechtigkeit, insoweit sie begründet sind, letztlich auf Anleitungen der rationalen individuellen Vorteilsverfolgung bzw. der sozialen Effizienz zurückgeführt werden können, weshalb es eigenständige, von diesen Anleitungen unabhängige moralische Standards gar nicht gebe. Kurz: Was als Moral gilt, sei nichts weiter als Klugheit und Effizienz. Diese Auffassung nimmt also an, das Postulat, jede Person möge nach bestmöglicher Befriedigung ihrer langfristigen Interessen trachten, sei das *einzige* Prinzip rationalen Entscheidens, das allgemeiner Zustimmung fähig ist, und es fundiere auch eine *vollständige* normative Theorie menschlichen Handelns, einschließlich der Moral. Da man demzufolge nur dann guten Grund hat, sich irgendwelchen Verhaltensregeln zu unterwerfen, wenn dies im eigenen Interesse liegt, können soziale Normen, die für eine Personengesamtheit Verbindlichkeit beanspruchen, nur dann als begründet gelten, wenn es im übereinstimmenden Interesse aller beteiligten Personen liegt, sie als bindende Richtlinien des sozialen Handelns anzunehmen. Zur Begründung *moralischer Normen*, die ja universelle Geltung besitzen sollen, ist daher zu zeigen, dass sie bei rechter Erwägung von allen Menschen übereinstimmend als verbindliche Richtlinien ihres Handelns deshalb akzeptiert werden sollten, weil ihre allgemeine Befolgung letztlich im vernünftigen Selbstinteresse jedes Einzelnen liegt. Das Hauptargument dafür, dass eben dies der Fall ist, besteht im Hinweis auf das von Thomas Hobbes aufgezeigte Grundproblem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sozialer Ordnung, das Kooperationsproblem von der Art des Gefangenen-Dilemmas, aufgrund dessen die uneingeschränkte Verfolgung des jeweils eigenen Selbstinteresses seitens jedes Einzelnen zu unerwünschten Ergebnissen führt, die sich vermeiden lassen, wenn sich alle entsprechenden Verhaltenseinschränkungen fügen.[45] Zu den Autoren, die moralische Normen auf diesem Wege auf Effizienz, nämlich auf ihre allgemeine Nützlichkeit im Lichte der wohlerwogenen faktischen Interessen aller beteiligten Personen, zu reduzieren versuchen, gehören John Mackie, George Stigler, Richard Posner, Norbert Hoerster, Hartmut Kliemt, David Gauthier und Rainer Hegselmann.[46]

Die Reduktionsthese hat einen gewissen Reiz, weil sie alle Handlungserwägungen auf eine einheitliche Grundlage stellt und die Moral auf glückliche Weise mit dem Selbstinteresse aller Einzelnen in Einklang bringt. Aber leider geht ihre Rechnung nicht auf. Denn ob und inwieweit es für Akteure, die nur ihre eigenen, wenn auch wohlüberlegten Interessen verfolgen, rational ist, sich allgemein bindenden Verhaltensnormen zu unterwerfen, hängt von *kontingenten Umständen* ab, so vor allem von den jeweils bestehenden Kräfteverhältnissen und den individuellen De-facto-Präferenzen. Wenn man von einer Situation ausgeht, in der alle Beteiligten gleichartige Interessen haben, etwa nach Sicherheit und Freiheit streben, und ungefähr gleiche Ressourcen besitzen, so dass unter ihnen relativ ausgewogene Kräfteverhältnisse bestehen, dann leuchtet ein, dass es im vernünftigen Interesse aller Beteiligten liegt, ihr Zusammenleben durch soziale Normen zu regeln, die alle gleichermaßen binden und ihnen gleiche Verhaltensbeschränkungen auferlegen, so insbesondere die allgemein anerkannten Pflichten der Nichtschädigung und wohl auch gewisse Pflichten zur wechselseitigen Hilfe. In diesem Fall besteht in der Tat eine Konvergenz zwischen Klugheit und Moral, weil schon die Klugheit die allseitige Anerkennung sozialer Regeln empfiehlt, die aus unparteiischer Sicht im gleichen Interesse aller liegen. Nehmen wir nun aber an, dass Akteure aufeinander treffen, zwischen denen es erhebliche Ungleichheiten gibt, weil sie über sehr ungleiche Kräfte und Mittel verfügen. Dass auch in diesem Fall eine Übereinstimmung über Regeln des wechselseitigen Verhaltens zustande kommt, die auch nur bescheidensten Erfordernissen moralischer Allgemeinheit und Unparteilichkeit genügen, ist weder notwendig noch wahrscheinlich. Ja, es ist nicht einmal sicher, dass die Beteiligten überhaupt zu einer Übereinstimmung über irgendwelche Regeln gelangen, weil es jenen, die über viel stärkere Bataillone verfügen, als vorteilhafter erscheinen mag, die Schwächeren auszurotten statt eine friedliche Koexistenz mit ihnen zu suchen. Doch selbst wenn alle Beteiligten einen Krieg, in dem das Gesetz blanker Gewalt regiert, vermeiden und lieber in einer geregelten sozialen Ordnung leben möchten, die ihnen zumindest ein gewisses Maß an Sicherheit gewährt, ist zu erwarten, dass die bestehenden Ungleichheiten auf die Regeln der resultierenden Ordnung

[45] Vgl. *Hobbes* (1976).

[46] Vgl. *Mackie* (1977); *Stigler* (1981); *Posner* (1981); *Hoerster* (1983, 2008); *Kliemt* (1985); *Gauthier* (1986); *Hegselmann* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchschlagen. Denn da jede Partei nur dann Grund hat, einer sozialen Ordnung zuzustimmen, wenn sie damit insgesamt besser fährt als ohne sie, werden die Überlegenen, die im Kriegsfall das Recht des Stärkeren auf ihrer Seite haben, auch entsprechend mehr Vorteile fordern können als die Schwachen. Infolgedessen werden die Regeln, über die sich eigennützige Akteure bei ungleichen Ausgangsverhältnissen verständigen werden, weder die unpersönliche Allgemeinheit moralischer Normen aufweisen noch deren unbedingte Geltung beanspruchen können. Dennoch sind die diversen Bemühungen, die Reduktionsthese zu begründen, nicht ohne Meriten. Denn sie zeigen nicht nur, dass es zwischen Moral und Effizienz Berührungspunkte gibt, sondern sie helfen auch, die Bedingungen zu identifizieren, unter denen Moral und Effizienz entweder konvergieren oder in Widerspruch geraten.[47]

(3) Die Position, die ich als *Harmonisierung* anspreche, geht davon aus, dass es eigenständige Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit gibt, und sie räumt auch ein, dass diese Erfordernisse unter gewissen Bedingungen mit jenen der Effizienz in Widerspruch geraten können; sie behauptet aber, dass Effizienz und Moral doch insofern harmonieren, als sie sich durch die Institutionalisierung einer entsprechenden Rahmenordnung des sozialen und ökonomischen Handelns, nämlich durch die Marktordnung, stets in Einklang bringen lassen. Die Argumentation für diese Position ähnelt jener für die Reduktionsthese über weite Strecken. Denn auch sie setzt darauf, dass rationale Akteure, seien sie Individuen oder Kollektive, die ihre langfristigen Interessen auf kluge Weise verfolgen, angesichts der Fallen uneingeschränkt egoistischer Vorteilsverfolgung gut daran tun, mit anderen zu ihrem wechselseitigen Vorteil zu kooperieren und sich zu diesem Zweck entsprechenden Verhaltensregeln zu unterwerfen, die alle gleichermaßen binden. Die Harmonisierungsthese weicht aber von der Reduktionsthese insofern ab, als ihre Vertreter die Besonderheit moralischen Denkens, vor allem sein Streben nach einer unparteiischen Urteilsbildung, anerkennen, obwohl sie bezweifeln, dass moralische Richtlinien etwas ausrichten können, wenn sie nicht zugleich mit dem Selbstinteresse der Einzelnen in Einklang stehen. Ein kraftvolles Bekenntnis zur Harmonisierungsthese kommt von Andreas Suchanek, der sogar die Aufgabe der ökonomischen Ethik darin sieht, die Bedingungen der Möglichkeit zu erkunden, „wie Moral und Eigeninteresse im Falle ihres Konflikts miteinander kompatibel bzw. füreinander fruchtbar gemacht werden können".[48] Deutliche Anklänge an diese Auffassung finden sich auch in den Schriften von Karl Homann, Peter Koslowski und Ingo Pies.[49]

Die Harmonisierungsthese ist zwar sicher weniger anfechtbar als die Reduktionsthese, schon deswegen, weil sie viel moderater ist, kann meines Erachtens aber doch nicht überzeugen. Ich bestreite natürlich nicht, dass die institutionelle Rahmenordnung des Gesellschafts- und Wirtschaftslebens nach Möglichkeit in effizien-

---

47 Näher dazu *Koller* (1983, 1994).

48 *Suchanek* (2001), S. 30.

49 Vgl. *Homann / Blome-Drees* (1992); *Homann* (1993); *Homann / Suchanek* (2005), S. 398 ff.; *Koslowski* (1988, 1991); *Pies* (2009a, 2009b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ter Weise so gestaltet werden sollte, dass sie das rationale Selbstinteresse der Einzelnen mit weithin akzeptierten oder als begründet erscheinenden Erfordernissen von Moral und Gerechtigkeit in Einklang bringt, wozu sie unter anderem auch entsprechende Sanktionsmechanismen braucht. Doch dieses Postulat berechtigt nicht zu der in der Harmonisierungsthese zum Ausdruck kommenden Zuversicht, dass Moral und Effizienz in einer wohlgeordneten Marktwirtschaft in hohem Maße harmonieren oder zumindest weitgehend konvergieren. Diese Zuversicht beruht nämlich auf der Annahme, dass in der Wirtschaftswelt im Großen und Ganzen ein annähernd symmetrisches Gleichgewicht der Kräfte vorliegt, aufgrund dessen sich die nach ihrem eigenen Vorteil strebenden Akteure ohne weiteres auf Regeln ihres sozialen Handelns einigen können, die den Anforderungen von Moral und Gerechtigkeit entsprechen. Doch diese Annahme geht weit an der Realität der sozialen Welt einschließlich jener der bestehenden Marktwirtschaften vorbei, zwischen deren individuellen und kollektiven Akteuren allerorten krasse Machtgefälle und Ungleichheiten bestehen, die es ganz und gar unwahrscheinlich machen, dass die partikularen Interessen der verschiedenen Parteien in eine Übereinstimmung über Verhaltensregeln münden, die aus unparteiischer moralischer Sicht als akzeptabel erscheinen.[50] Wer in Anbetracht dieser Verhältnisse die Harmonie von Effizienz und Moral behauptet, muss die Anforderungen der Moral so niedrig halten, dass man wohl eher auf sie verzichten sollte, weil die Rede von Moral dann ohnehin nur mehr dazu gut sein kann, die herrschenden Verhältnisse zu beschönigen.

(4) Die These eines *Trade-off* zwischen Moral und Effizienz geht von vorneherein davon aus, dass die Erwägungen von Moral und Gerechtigkeit einerseits und die der Effizienz andererseits jeweils selbständige Formen des praktischen Denkens sind, deren Anforderungen zumindest gelegentlich in Konflikt geraten. Als ein typischer Fall eines solchen Konflikts gilt ein effizienter Marktwettbewerb, der zwar die wirtschaftliche Produktivität stimuliert und die ökonomische Wertschöpfung steigert, aber gerade wegen seiner systemischen Dynamik nicht selten zu sozialen Ungleichheiten führt, die im Lichte weithin akzeptierter Vorstellungen der sozialen Gerechtigkeit als ungerecht und korrekturbedürftig erscheinen. In solchen Fällen sollte, so meint die Trade-off-These, zwischen den Zielen der wirtschaftlichen Effizienz und der sozialen Gerechtigkeit abgewogen werden, um einen Kompromiss zu finden, der beiden Zielen halbwegs Rechnung trägt. Zu den Vertretern dieser Auffassung, die in der Ökonomik weit verbreitet zu sein scheint, zählen, um nur einige Namen zu nennen, Paul Samuelson, Arthur Okun, Richard Musgrave, Joseph Stiglitz und Peter Weise.[51]

Die Trade-off-These scheint mir einer Modifikation zu bedürfen, um plausibel zu sein. Denn einerseits klingt sie ganz vernünftig, da sie in Fällen des Konflikts zwi-

---

[50] Dazu *Thielemann* (2009).

[51] Vgl. *Musgrave/Musgrave/Kullmer* (1975), S. 97 ff., insbes. 115 ff; *Okun* (1975); *Stiglitz/Schönfelder* (1989), S. 59 ff.; *Samuelson/Nordhaus* (1998), S. 181 ff., 435 ff.; *Weise* (2002).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Effizienz und Moral den Erfordernissen beider zumindest halbwegs zu genügen sucht, andererseits aber widerspricht sie der weithin geteilten und meines Erachtens auch begründeten Intuition, dass den Forderungen der allgemeinen Pflichtmoral und der Gerechtigkeit Vorrang vor der Effizienz zukommt. Der zuletzt genannte Umstand spricht zumindest dafür, dass die These nicht ohne Einschränkungen stimmen kann. Denn immerhin scheint es einige fundamentale Normen von Moral und Gerechtigkeit zu geben, denen nach allgemeiner Ansicht Priorität vor Effizienzerwägungen zukommt, wie z. B. das Verbot der Sklaverei, das die Versklavung von Menschen auch dann ausschließt, wenn sie unter den gegebenen Umständen nicht nur im Interesse sowohl der potentiellen Sklavenhalter, sondern auch der potentiellen Sklaven liegen würde, oder das Recht auf ein Existenzminimum, das es einer vermögenden Gesellschaft wohl verbietet, Arbeitslose verhungern zu lassen, selbst wenn sie ihre Not selbst verschuldet haben sollten. Der Fall liegt freilich anders, wenn gewichtige Erfordernisse der Effizienz mit sehr anspruchsvollen Forderungen, die im Namen von Moral und Gerechtigkeit erhoben werden, in Konflikt geraten. In solchen Fällen mag ein Trade-off als angebracht erscheinen, wenn jene Forderungen variablen Charakter haben, aufgrund dessen sie mit dem Grad ihrer Erfüllung an Gewicht verlieren. Es kommt aber auch vor, dass es starke und unzweifelhafte Effizienzgründe für eine Regelung gibt, während zugleich schwache und schwankende moralische Gründe gegen sie sprechen. Da es in derartigen Fällen kaum vernünftig wäre, den moralischen Gründen absoluten Vorrang einzuräumen, scheint also auch hier ein Trade-off zwischen Moral und Effizienz das Beste zu sein, was man tun kann. Aber vielleicht könnte man auch den Versuch unternehmen, die Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit soweit zu präzisieren, dass klar wird, in welchem Umfang sie absolute Priorität vor Effizienzerwägungen haben und wo sie das Anspruchsniveau verpflichtender moralischer Normen überschreiten. Allerdings wird es sicher nicht leicht sein, darüber einen für den politischen Diskurs tragfähigen Konsens zu erzielen.

(5) Die Auffassung, die ich *Komplementarität* nenne, setzt voraus, dass Ethik und Ökonomik zwei verschiedene, einander ergänzende Weisen des praktischen Denkens sind, die sich auf die soziale Welt im Allgemeinen und die Welt der Wirtschaft im Besonderen unter verschiedenen, jeweils partialen normativen Gesichtspunkten beziehen, nämlich dem Gesichtspunkt von Moral und Gerechtigkeit einerseits und dem Gesichtspunkt individueller Handlungsrationalität und sozialer Effizienz andererseits, aber wegen der Begrenztheit beider Perspektiven in einen dialogischen Diskurs treten müssen, um zu einer ausgewogenen Gesamtbewertung sozialer und wirtschaftlicher Verhältnisse zu kommen. So allgemein formuliert, scheint diese Auffassung wenig profiliert und mit zweien der zuvor besprochenen Positionen, der Harmonisierungs- und der Trade-off-These, weitgehend kompatibel. Doch so wie ich die Komplementaritätsthese verstehe, hebt sie sich von diesen Positionen in einigen Punkten ab: Im Unterschied zur Harmonisierungsthese nimmt sie erstens zur Kenntnis, dass die aus unparteiischer Sicht als allgemein akzeptabel erscheinenden Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit unter den gegebenen Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dingungen der sozialen Realität häufig nicht mit den individuellen Eigeninteressen und der sozialen Effizienz harmonieren, sondern von ihnen mehr oder minder abweichen, weil es wegen der realen Machtungleichheiten und Asymmetrien zwischen Individuen und Gruppen äußerst unwahrscheinlich ist, dass deren wie auch immer wohlerwogenen Partikularinteressen in einen Konsens über soziale Regeln münden, die den Anforderungen moralischer Unparteilichkeit entsprechen. Und zweitens anerkennt sie, anders als die Trade-off-These, das Postulat des prinzipiellen normativen Vorrangs der Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit vor Erwägungen der individuellen Vorteilssuche und der sozialen Effizienz, weil dieses Postulat eine notwendige Voraussetzung dafür ist, dass jene Erfordernisse überhaupt eine gewisse, wenn auch meist nur schwache Wirkung entfalten können. Diese Auffassung des Verhältnisses von Moral und Effizienz liegt, wenn auch mit unterschiedlichen Akzentuierungen, diversen Positionen der Wirtschaftsethik zugrunde, darunter etwa jenen von Amartya Sen, Gérard Gäfgen, Josef Wieland, Peter Ulrich und Ulrich Thielemann.[52]

Ich selber plädiere dafür, das Verhältnis von Ethik und Ökonomik im Sinne der Komplementaritätsthese zu konzipieren. Daraus ergeben sich für beide Felder mehrere praktische Konsequenzen. Eine naheliegende Konsequenz ist jedenfalls die, dass Ethik nicht ohne Kenntnis der Ökonomik und normative Ökonomik nicht ohne Berücksichtigung der Ethik betrieben werden kann. Einerseits erfordert eine sachgerechte ethische Erörterung ökonomischer Sachverhalte nicht nur die Kenntnis der wesentlichen Ergebnisse der positiven Ökonomik bezüglich der jeweils relevanten Tatsachen und Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftslebens, sondern auch ein hinreichendes Verständnis der normativen Grundsätze und praktischen Empfehlungen der normativen Ökonomik, um zu einer einigermaßen fundierten moralischen Bewertung dieser Sachverhalte zu gelangen. Andererseits sollte sich die normative Ökonomik der Begrenztheit ihrer auf Effizienz fokussierenden Perspektive bewusst sein, und sie sollte immer dann, wenn sie über die Grenzen ihrer Disziplin hinaus zu einer weiter gehenden, moralische Gesichtspunkte einschließenden Bewertung wirtschaftlicher Abläufe und Systeme oder gar zu Ratschlägen über deren Regelung und Gestaltung fortschreiten möchte, die relevanten gesellschaftlichen Moralvorstellungen, nicht zuletzt aber auch die grundlegenden Einsichten und Konzeptionen der philosophischen Ethik, beachten. All das setzt in Anbetracht der hochgradigen Spezialisierung beider Disziplinen voraus, dass Fachkundige beider Felder einen andauernden interdisziplinären Dialog führen, in dem sie im wechselseitigen Austausch von Thesen und Argumenten ihre jeweils begrenzten Konzeptionen zu einer kohärenten Vorstellung zu verbinden suchen.

Diese Desiderate werden von der *Wirtschaftsethik* als akademischer Disziplin, die sich ja gerade darum bemüht, Ethik und Ökonomik in der beschriebenen Weise zu integrieren, wohl in hohem Maße erfüllt. Aber die Komplementaritätsthese, so wie

---

52 Siehe *Sen* (1987), S. 78 ff.; *Gäfgen* (1992); *Wieland* (1990); *Ulrich* (1990b); *Thielemann* (2009, 2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ich sie verstehe, verlangt noch einiges mehr. Sie verlangt einen *kritischen Blick* auf die bestehenden wirtschaftlichen Verhältnisse, den ich in den Schriften des Mainstreams der akademischen Wirtschaftsethik weitgehend vermisse. Das überrascht auch gar nicht, da die Mehrzahl der namhaften Vertreter dieses Fachs einen theoretischen Ansatz vertreten, der auf die Harmonisierung von Moral und Effizienz zielt. Denn diese Zielsetzung verleitet dazu, die krassen Machtungleichheiten und enormen sozialen Unterschiede der Realität zu ignorieren, um ein symmetrisches Kooperationsgleichgewicht aller Beteiligten als erreichbar erscheinen zu lassen, oder aber die moralischen Anforderungen an die Wirtschaft auf ein Maß zu reduzieren, das die gravierenden sozialen Missstände, die sich allerorten verbreiten, als moralisch harmlos erscheinen lässt. Eine Sozial- und Wirtschaftsethik, die von der Komplementaritätsthese ausgeht, sieht anders aus: Sie wird auf das Eigenrecht der unparteiischen Perspektive der Moral gegenüber der zufälligen, weil ja stets nur die bestehende soziale Situation widerspiegelnden Perspektive der Effizienz pochen und danach trachten, Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit zu formulieren, die bei rechter Erwägung als allgemein annehmbar erscheinen, um das soziale und wirtschaftliche Geschehen in ihrem Lichte einer kritischen Bewertung zu unterziehen.

Literatur

Aristoteles (1981): Politik, übersetzt von Eugen Rolfes (1. Aufl. 1880), Neuausgabe Hamburg.

Baier, K. (1958): The Moral Point of View: A Rational Basis of Ethics, Ithaca.

Becker, G. S. (1982): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens (amerikan. Orig. 1976), Tübingen.

Becker, G. S. / *Becker*, G. N. (1997): The Economics of Life. From Baseball to Affirmative Action to Immigration, New York.

Biervert, B. / *Held*, K. / *Wieland*, J. (Hrsg.) (1990): Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns, Frankfurt / M.

Biervert, B. / *Wieland*, J. (1990): Gegenstandsbereich und Rationalitätsform der Ökonomie und der Ökonomik, in: Biervert / Held / Wieland (1990), S. 7 – 32.

Bohnen, A. (1964): Die utilitaristische Ethik als Grundlage der modernen Wohlfahrtsökonomik, Göttingen.

Brandt, R. B. (1979): A Theory of the Good and the Right, Oxford.

Brunner, O. (1956): Das „ganze Haus“ und die alteuropäische Ökonomik (Erstveröff. 1950), in: ders., Neue Wege der Sozialgeschichte, Göttingen, S. 33 – 61.

Buchanan, A. (1985): Ethics, Efficiency, and the Market, Totowa, NJ.

Buchanan, J. M. (1975): The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan, Chicago / London.

Burkhardt, J. / *Spahn*, P. / *Oexle*, O. G. (1992): Wirtschaft, in: Brunner, O. / Conze, W. / Koselleck, R. (Hrsg.): Geschichtliche Grundbegriffe, Bd. 7, Stuttgart, S. 511 – 594.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Coase, R. H. (1978): Economics and Contiguous Disciplines, in: Journal of Legal Studies, Bd. 7, S. 201–211.

Cooper, N. (1970): Two Concepts of Morality (Erstveröff. 1966), in: Wallace/Walker (1970), S. 72–90.

Darwall, S. L. (1983): Impartial Reason, Ithaca/London.

Dworkin, R. (1986): Law's Empire, London.

Finley, M. I. (1977): Die antike Wirtschaft (engl. Orig. 1973), München.

Frankena, W. K. (1970): The Concept of Morality (Erstveröff. 1967), in: Wallace/Walker (1970), S. 146–173.

Fritsch, M./*Wein*, T./*Ewers*, H.-J. (2001): Marktversagen und Wirtschaftspolitik. Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns (1. Aufl. 1993), 4. Aufl., München.

Gäfgen, G. (1992): Wechselwirkungen zwischen Wirtschaftswissenschaften und Ethik, in: Koslowski, P. (Hrsg.): Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie, Berlin/Heidelberg/New York, S. 47–71.

Gauthier, D. (1986): Morals by Agreement, Oxford.

Habermas, J. (1991): Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt/M.

Hackmann, J. (1974): Das Pareto-Prinzip: eine allgemein akzeptierbare Grundlage für wohlfahrtstheoretische Untersuchungen?, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 1974, S. 239–265.

– (1978): Zulässige und unzulässige Schlussfolgerungen nach dem Pareto-Kriterium, in: WiSt, Heft 12, S. 557–561.

– (1987): Die normative Basis der paretianischen Wohlfahrtsökonomik, in: Müller, J. H. (Hrsg.): Wohlfahrtsökonomik und Gemeinwohl, Paderborn, S. 9–27.

Hare, R. M. (1972): Die Sprache der Moral (engl. Originalausg. 1952), Frankfurt/M.

– (1981): Moral Thinking. Its Levels, Method and Point, Oxford.

Harsanyi, J. C. (1976): Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility (Erstveröff. 1955), in: ders., Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation, Dordrecht/Boston, S. 6–23.

– (1982): Morality and the Theory of Rational Behavior (Erstveröff. 1977), in: Sen, A./Williams, B. (Hrsg.), Utilitarianism and Beyond, Cambridge, S. 39–62.

Hegselmann, R. (1988): Wozu könnte Moral gut sein? oder Kant, das Gefangenendilemma und die Klugheit, in: Grazer Philosophische Studien, Bd. 30, S. 1–28.

Hicks, J. R. (1939): The Foundations of Welfare Economics, in: Economic Journal, Bd. 49, S. 696–712.

Hobbes, T. (1976): Leviathan (engl. Erstveröff. 1651), hg. von Iring Fetscher (1. Aufl. 1966), Nachdruck Frankfurt/Berlin/Wien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hoerster, N. (1983): Moralbegründung ohne Metaphysik, in: Erkenntnis, Bd. 19, S. 225 – 238.

– (2008): Was ist Moral? Eine philosophische Einführung, Stuttgart.

Höffe, O. (1996): Aristoteles, München.

Homann, K. (1993): Wirtschaftsethik. Die Funktionen der Moral in der modernen Wirtschaft, in: Wieland (1993a), S. 32 – 53.

Homann, K. / *Blome-Drees*, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen.

Homann, K. / *Suchanek*, A. (2005): Ökonomik. Eine Einführung (1. Aufl. 2000), 2. Aufl., Tübingen.

Howald, E. (1981): Ethik des Altertums (Erstveröff. 1931), in: Howald, E. / Dempf, A. / Litt, T.: Geschichte der Ethik vom Altertum bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts, München / Wien, S. 3 – 64.

Jochimsen, R. / *Knobel*, H. (Hrsg.) (1971): Gegenstand und Methoden der Nationalökonomie, Köln.

Jodl, F. (1930): Geschichte der Ethik als philosophischer Wissenschaft (1. Aufl. 1982), 2 Bde., 4. Aufl., Stuttgart.

Kaldor, N. (1939): Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility, in: Economic Journal, Bd. 49, S. 549 – 552.

Kant, I. (1968): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten (Erstveröff. 1785), in: Weischedel, W. (Hrsg.): Kant-Werkausgabe, Bd. VII, Frankfurt am Main, S. 7 – 102.

Kersting, W. (1989): „Pflicht“, „Pflichten, unvollkommene / vollkommene“, in: Ritter, J. / Gründer, K. (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie, Basel, Sp. 405 – 439.

Kirchgässner, G. (2008): Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (1. Aufl. 1991), 3. Aufl., Tübingen.

Kliemt, H. (1985): Moralische Institutionen, Freiburg / München.

Koller, P. (1983): Rationalität und Moral, in: Grazer Philosophische Studien, Bd. 20, S. 265 – 305.

– (1994): Rationales Entscheiden und moralisches Handeln, in: Nida-Rümelin, J. (Hrsg.): Praktische Rationalität. Grundlagenprobleme und ethische Anwendung des rational choice-Paradigmas, Berlin / New York, S. 281 – 311.

– (2001): Zur Semantik der Gerechtigkeit, in: ders. (Hrsg.): Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart, Wien, S. 19 – 46.

– (2002): Das Konzept des Gemeinwohls. Versuch einer Begriffsexplikation, in: Brugger, W. / Kirste, S. / Anderheiden, M. (Hrsg.): Gemeinwohl in Deutschland, Europa und der Welt, Baden-Baden, S. 41 – 70.

– (2003): Soziale Gerechtigkeit – Begriff und Begründung, in: Erwägen Wissen Ethik, Bd. 14, Nr. 2, S. 237 – 250.

– (2005): Klugheit, praktische Vernunft und Moral, in: Byrd, B. S. / Joerden, J. (Hrsg.): Philosophia Practica Universalis. FS für Joachim Hruschka zum 70. Geburtstag (Jahrbuch für Recht und Ethik, Bd. 13), Berlin, S. 221 – 235.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (2007): Politik und Ökonomie: Begriffe und Systeme, in: Politisches Denken. Jahrbuch 2006/2007, Berlin, S. 13–40.

– (2009): International Law and Global Justice, in: Meyer, L. (Hrsg.): Legitimacy, Justice and Public International Law, Cambridge, S. 186–206.

– (2010a): Market Efficiency and Contractual Justice, in: Czarnecki, T./Kijania-Placek, K./Poller, O./Wolenski, J. (Hrsg.): The Analytical Way. Proceedings of the 6th European Congress of Analytic Philosophy, London, S. 167–186.

– (2010b): Bausteine einer Theorie ökonomischer Gerechtigkeit, in: Spieß, C. (Hrsg.): Freiheit – Natur – Religion. Studien zur Sozialethik, Paderborn, S. 193–239.

Körner, S. (1976): Experience and Conduct. A Philosophical Enquiry into Practical Thinking, Cambridge.

Koslowski, P. (1988): Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik, Tübingen.

– (1991): Gesellschaftliche Koordination. Eine ontologische und kulturwissenschaftliche Theorie der Marktwirtschaft, Tübingen.

Külp, B. (1975): Wohlfahrtsökonomik I: Die Wohlfahrtskriterien, Tübingen/Düsseldorf.

Lichtblau, K. (1984): Ökonomie, politische, in: Ritter, J./Gründer, K. (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie, Bd. 6, Darmstadt, Sp. 1163–1173.

Luhmann, N. (1988): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt/M.

– (1993): Wirtschaftsethik – als Ethik?, in: Wieland (1993a), S. 134–147.

Mackie, J. L. (1977): Ethics. Inventing Right and Wrong, Harmondsworth.

McKenzie, R. B./*Tullock*, G. (1984): Homo Oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags (amerikan. Orig. 1978), Frankfurt/New York.

Musgrave, R. A./*Musgrave*, P. B./*Kullmer*, L. (1975): Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, 1. Band (amerikan. Originalausg. 1973), Tübingen.

Ng, Y.-K. (1979): Welfare Economics. Introduction and Development of Basic Concepts, London.

Nowell-Smith, P. H. (1954): Ethics, Harmondsworth.

Okun, A. M. (1975): Equality and Efficiency: The Big Tradeoff, Washington, DC.

Pareto, V. (1909): Manuel d'économie politique, Paris.

Pieper, A. (1972): Ethik, in: Ritter, J. (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie, Bd. 2, Darmstadt, Sp. 759–808.

– (1985): Ethik und Moral. Eine Einführung in die praktische Philosophie, München: C.H. Beck.

– (1990): Ethik und Ökonomie: Historische und systematische Aspekte ihrer Beziehung, in: Biervert/Held/Wieland (1990), S. 86–101.

Pies, I. (2009a): Moral als Heuristik. Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin.

– (2009b): Moral als Produktionsfaktor. Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik, Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Posner, R. A. (1977): The Economic Analysis of Law, Boston.

– (1981): The Economics of Justice, Cambridge, MA.

Pribram, K. (1992): Geschichte des ökonomischen Denkens (amerikan. Orig. 1983), 1. Bd., Frankfurt/M.

Rabe, H./*Dierse*, U. (1984): Ökonomie, in: Ritter, J./Gründer, K. (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie, Bd. 6, Darmstadt, Sp. 1149–1162.

Ramb, B.-T./*Tietzel*, M. (Hrsg.) (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie, München.

Rawls, J. (1971): A Theory of Justice, Cambridge, NJ.

Richarz, I. (1991): Oikos, Haus und Haushalt. Ursprung und Geschichte der Haushaltsökonomik, Göttingen.

Robbins, L. (1962): An Essay on the Nature and Significance of Economic Science (Erstausg. 1932), London/New York.

Ross, W. D. (1939): Foundations of Ethics, Oxford.

Rowley, C. K./*Peacock*, A. T. (1975): Welfare Economics. A Liberal Restatement, London.

Samuelson, P. A./*Nordhaus*, W. D. (1998): Volkswirtschaftslehre (Übersetzung der 15. amerikan. Ausgabe 1995), Wien/Frankfurt.

Scheffler, S. (1992): Human Morality, New York/Oxford.

Schefold, B. (1989): Platon (428/427–348/347) und Aristoteles (384–322), in: Starbatty, J. (Hrsg.): Klassiker des ökonomischen Denkens, 1. Bd., München, S. 19–55.

Schlick, M. (1984): Fragen der Ethik (Erstausg. 1930), hg. von Rainer Hegselmann, Frankfurt/M.

Schumpeter, J. A. (1965): Geschichte der ökonomischen Analyse (amerikan. Orig. 1954), 1. Bd., Göttingen.

Sen, A. (1987): On Ethics and Economics, Oxford.

Shue, H. (1980): Basic Rights, Princeton, NJ.

– (1988): Mediating Duties, in: Ethics, Bd. 98, S. 687–704.

Singer, M. G. (1975): Verallgemeinerung in der Ethik. Zur Logik moralischen Argumentierens (amerikan. Originalausg. 1961), Frankfurt/M.

Sprigge, T. L. S. (1970): Definition of Moral Judgement, in: Wallace/Walker 1970, S. 119–145.

Stigler, G. (1981): Economics or Ethics?, in: McMurrin, S. M. (Hrsg.): The Tanner Lectures on Human Values, Vol. 2, Cambridge, S. 145–191.

Stiglitz, J. E./*Schönfelder*, B. (1989): Finanzwissenschaft (2. Aufl. der amerikan. Originalausg. 1988), München.

Suchanek, A. (2001): Ökonomische Ethik, Tübingen.

Thielemann, U. (2009): System Error. Warum der freie Markt zur Unfreiheit führt, Frankfurt/M.

– (2010): Wettbewerb als Gerechtigkeitskonzept. Kritik des Neoliberalismus, Marburg.

Thomson, J. J. (1990): The Realm of Rights, Cambridge, MA/London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ulrich, P. (Hrsg.) (1990a): Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie, Bern / Stuttgart.

– (1990b): Wirtschaftsethik auf der Suche nach der verlorenen ökonomischen Vernunft, in: Ulrich (1990a), S. 179 – 226.

Wallace, G. / *Walker*, A. D. M. (Hrsg.) (1970): The Definition of Morality, London.

Weber, M. (1972): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie (1. Aufl. 1921), hg. von Johannes Winckelmann, 5. Aufl., Tübingen.

Weise, P. (2002): Effizienz versus Gerechtigkeit: Tragweite und Folgen der Annahme eines Trade-offs, in: Held, M. / Kubon-Gilke, G. / Sturn, R. (Hrsg.): Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik. Jahrbuch 1: Gerechtigkeit als Voraussetzung für effizientes Wirtschaften, Marburg, S. 51 – 70.

Wellman, C. (1985): A Theory of Rights. Persons under Laws, Institutions, and Morals, Totowa, NJ.

Wieland, J. (1990): Wirtschaftsethik als Selbstreflexion der Ökonomie. Die Mindestmoral im ökonomischen System und die Verantwortung für externe Effekte, in: Ulrich (1990a), S. 147 – 177.

– (Hrsg.) (1993a): Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt / M.

– (1993b): Die Ethik der Wirtschaft als Problem lokaler und konstitutioneller Gerechtigkeit, in: Wieland (1993a), S. 7 – 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Theoriestrategien der Wirtschaftsethik

Von *Karl Homann*, München

I. Einleitung

Bei dem enormen Problemdruck, unter dem wir in der gegenwärtigen Weltlage stehen, erwarten nicht wenige einen substantiellen Lösungsbeitrag von der Wirtschaftsethik. Trotz dieser hohen Erwartungen kommt die Wirtschaftsethik im universitären Raum zumindest in Deutschland nur langsam voran[1]. Das hat meiner Einschätzung zufolge vor allem zwei Gründe: Zum einen bietet die Wirtschaftsethik weiterhin ein sehr heterogenes Bild, und zum anderen fehlt es ihr – u. a. deswegen – an Akzeptanz in Philosophie und Ökonomik gleichermaßen. Beides hängt eng zusammen und ist meiner Auffassung nach im Wesentlichen auf einen Mangel an methodologischer Reflexion zurückzuführen. Aus einem solchen Mangel resultieren dann zahlreiche Missverständnisse, wechselseitige Unterstellungen, schiefe und falsche Frontstellungen. Nicht wenige halten inzwischen Grundlagen- und Methoden-Diskussionen in der Wirtschaftsethik für unfruchtbar und wenden sich konkreten Fragen der Praxis zu[2] – um dann unreflektiert in die verschiedenen Fallen eines solch interdisziplinären Unternehmens wie der Wirtschaftsethik zu tappen, was schließlich eine konstruktive Zusammenarbeit mit Philosophie und Ökonomik praktisch unmöglich macht.

Ermutigt durch den Beitrag von M. S. Aßländer und H. G. Nutzinger[3] will ich das Thema noch einmal[4] aufgreifen. Die Absicht ist nicht, bestimmte normative Vorstellungen zu indoktrinieren[5], auch nicht, meine Sicht der Dinge zu verteidigen, auch wenn ich naturgemäß in diesem Rahmen argumentiere und ihn favorisiere. Die Ab-

---

1 Trotz der zwei neuen Stiftungslehrstühle an der TU München (Prof. Dr. Christoph Lütge, seit Herbst 2010) und an der Universität Halle-Wittenberg (Ausschreibung in Vorbereitung); mein Lehrstuhl an der LMU München ist mit einem anderen Schwerpunkt wieder besetzt (Prof. Dr. Julian Nida-Rümelin, Philosophie und Politische Theorie).

2 Exemplarisch etwa *Leisinger* (2009), und zwar bewusst als „Kontrapunkt" (S. 97) in der Festschrift zum 20-jährigen Bestehen des Instituts für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen.

3 *Aßländer / Nutzinger* (2010); kritisch zu diesem Beitrag wird meine Konzeption erläutert durch *Pies* (2010).

4 Frühere Arbeiten sind etwa *Homann* (1994a) und (1997), beide wieder abgedruckt in *Homann* (2002), S. 45 – 66 und 107 – 135.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sicht ist vielmehr, die möglichen paradigmatischen Theorieoptionen aufzuzeigen, ihre jeweiligen Stärken und Schwächen zu analysieren und auf diese Weise die Fragen zu formulieren, denen sich eine Wirtschaftsethik, die an die Lebenswelt und an die Wissenschaften gleichermaßen anschlussfähig sein will, stellen muss.

Um dieses Programm abzuarbeiten, ist es zweckmäßig, einen Ausgangspunkt zu wählen, der von praktisch allen Wirtschaftsethikern geteilt wird. Ich formuliere ihn, bewusst umgangssprachlich, so: Es geht der Wirtschaftsethik um ein qualitatives „Mehr" gegenüber dem Gewinn-, Rendite- und Effizienzstreben im herkömmlichen Verständnis von kapitalistischer Wirtschaft und neoklassischer Ökonomik. Ich denke, dass darüber unter allen Wirtschaftsethikern, die normative Ratschläge, Empfehlungen geben wollen, Konsens besteht.

Die Geister scheiden sich bei der Frage, in welchem Theorierahmen dieses „Mehr" expliziert wird. Diese Frage ist deshalb von grundlegender Bedeutung, weil der Theorierahmen die Problemstellung und die Lösungsvorschläge in beträchtlichem Ausmaß präformiert. Es geht daher in diesem Beitrag um eine Art Theoriefolgenabschätzung.

Nach meiner Auffassung gibt es für die Wirtschaftsethik zwei grundlegende, paradigmatische, Theorieoptionen. Sie lassen sich in einem ersten Zugriff wie folgt kennzeichnen. Die eine Strategie verwendet einen engen Begriff von Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaft und muss folglich die Moral beziehungsweise Ethik als „außerökonomische" Faktoren *gegen* Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaft geltend machen; diese Konzeption ist durch einen „Dualismus" von Wirtschaft und Moral, von Ökonomik und Ethik gekennzeichnet. Die andere Strategie versucht, Moral und Ethik *mit* Wirtschaft und Ökonomik geltend zu machen, muss dafür aber das Verständnis von Ökonomik substanziell erweitern und sich auf ein bestimmtes Moralbeziehungsweise Ethikverständnis und auf eine bestimmte Methodologie festlegen; ich bezeichne diese Konzeption als ökonomische Rekonstruktion der Ethik.

Ich werde im Rahmen der zweiten Strategie argumentieren, der ich auch in meinen Arbeiten seit mehr als 25 Jahren gefolgt bin.

Natürlich erfolgt die Wahl einer Theoriestrategie nicht willkürlich. Ich will vorweg fünf Kriterien für die Theoriewahl in der Wirtschaftsethik benennen, die ich wiederum für weitgehend konsensfähig halte. Eine wirtschaftsethische Theorie muss (1) auf grundlegende moralische Intuitionen, (2) auf moralische Problemlagen, (3) auf empirische Befunde „passen"; sie muss (4) Problemlösungsvorschläge für den Alltag entwickeln können und (5) eine plausible Antwort auf die Frage haben, warum sich viele Menschen an die moralischen Normen halten und eben oft auch nicht halten[6].

---

[5] Diese Befürchtung gegenüber der Wirtschaftsethik hegt offenbar *Kirchgässner* (2011), S. 333 ff.

[6] Die Frage, warum sich Menschen oft nicht an moralische Normen halten, wird in der abendländischen Ethik-Tradition kaum systematisch analysiert; traditionell wird auf bösen oder schwachen Willen verwiesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In den nächsten beiden Abschnitten werde ich die zwei grundlegenden Theorieoptionen für eine normative Wirtschaftsethik analysieren und eine erste Bewertung gemäß den genannten fünf Kriterien vornehmen, bevor ich im vierten Abschnitt die Stärken und Schwächen beider Strategien aus einer etwas weiteren Perspektive reflektiere. Ein Ausblick auf künftige Forschungsaufgaben beschließt den Beitrag.

II. Theoriestrategie I: Ethik gegen Ökonomik

Ich beginne wieder mit einer Gemeinsamkeit beider Theoriestrategien. Die besteht in der Erfahrung von vielen Menschen und besonders von Führungskräften, dass sie sich bei ihren Entscheidungen oft gegensätzlichen, nämlich ökonomischen und ethischen, Anforderungen gegenüber sehen.

Die erste Theoriestrategie bildet diesen lebensweltlichen Konflikt in der Theorie eins zu eins ab und geht von zwei eigenständigen, nicht aufeinander oder auf eine gemeinsame Wurzel rückführbaren Anforderungen beziehungsweise Werten aus. Es wird so konzeptualisiert, dass hier eine Entscheidung nötig ist, welcher Seite der Primat zukommen oder wie eine Vermittlung beider Seiten aussehen soll.

Dominant ist die Vorstellung, dass der Primat der Ethik normativ geboten ist. Es wird eine „Durchbrechung“[7] der ökonomischen Logik verlangt, die Marktkräfte sind zu „bändigen“[8], die Berufung auf „Sachzwänge“ wird als Ideologie eingestuft[9]; Mäßigung, Solidarität, Altruismus gelten als moralische Werte beziehungsweise Tugenden, die dem unbändigen Eigennutzstreben entgegenzusetzen sind. Die umgekehrte Möglichkeit, ein Primat von Ökonomie und Ökonomik, wird ernsthaft von niemandem vertreten; eine solche Position wird lediglich von Kritikern den Autoren unterstellt, die stärker ökonomisch argumentieren oder ihre Konzeption – missverständlich – als „ökonomische Ethik“[10] bezeichnen. Die Vorwürfe lauten „Ökonomismus“, „ökonomischer Reduktionismus“ und Verfehlung des „moral point of view“[11]. Die schwächere Variante dieser „dualistischen“ Konzeption von Wirtschaftsethik erkennt die (Gleich-)Berechtigung ökonomischer Anforderungen an und plädiert für eine „Vermittlung“ beider Gesichtspunkte, ohne dafür allerdings so etwas wie eine allgemeine Gewichtungsfunktion anzugeben[12].

---

7 *Ulrich* (1996a), S. 156; vgl. auch *Ulrich* (1997), S. 416.

8 *Scherer* (2003), S. 95.

9 So durchweg *Ulrich* (1997); neuerdings auch, unter Voraussetzung eines noch engeren Verständnisses von Ökonomik, *Nida-Rümelin* (2011).

10 So der Titel bei *Suchanek* (2001 / 2007); auch *Pies* (2010), der meine Konzeption mit dieser Bezeichnung belegt.

11 Etwa *Ulrich* (1996b).

12 Vgl. *Koslowski* (1988), der zu einem Primat der Ethik tendiert; anders Wieland, der für eine „Balancierung verschiedener Werte“ plädiert, aber daran festhält, dass in der Wirtschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dualistische Ansätze in der Wirtschaftsethik stützen sich in der Regel auf analoge Ansätze in der philosophischen Ethik. Da gibt es im Wesentlichen zwei Varianten.

Die anspruchsvollere Variante leitet die Normen transzendentalphilosophisch aus der Vernunft[13] beziehungsweise transzendentalpragmatisch aus den Strukturen der Sprache beziehungsweise des Argumentierens[14] ab: Vernunft beziehungsweise Sprache / Argumentieren enthalten demnach normative Implikationen, denen der Mensch nicht entgehen kann, die er vielmehr anerkennen und denen er in seinem Handeln folgen muss. Ersichtlich ist in dieser Variante das Bemühen, unter Bedingungen des Pluralismus, der seit der Neuzeit immer weiter um sich greift, ein von weltanschaulichen Voraussetzungen unabhängiges Fundament für eine universal gültige Moral zu gewinnen, als deren Kern heute die Menschenrechte angesehen werden. Für eine solche Begründung, bei Apel „Letztbegründung", der Moral wird in dieser Variante ein erheblicher theoretischer Aufwand betrieben. Der Grund dafür liegt meines Erachtens darin, dass eine gute, überzeugende Begründung den Willen beziehungsweise die Motive der Handelnden bestimmen soll, woraus dann relativ problemlos das entsprechende moralische Handeln zu folgen habe. Leitend ist die Erwartung oder Forderung eines Transports von der Einsicht über den Willen beziehungsweise die Motive zum Handeln[15]: Dieser soll von der Vernunft gefordert sein.

Die zweite Variante einer dualistischen Konzeption verzichtet weitestgehend auf transzendentalphilosophische beziehungsweise transzendentalpragmatische Überlegungen und argumentiert stattdessen anthropologisch. Einigen Autoren gilt der Mensch von vornherein als moralisches Wesen. Nach anderen verfügt der Mensch über ein breites Motivspektrum, das von Altruismus bis Opportunismus reicht, und

---

die ökonomische Logik die Leitcodierung darstellt und sich die distinkten Logiken in der „Kooperationsrente" treffen; *Wieland* (1999), S. 113 und 60. Allerdings ist bei Wieland zu beachten, dass es ihm nicht um das systematische Verhältnis von Ethik und Ökonomik geht, sondern um den Umgang besonders mit den Mitarbeitern, aber auch mit anderen Stakeholdern im Managementprozess: In dieser Perspektive erscheint Moral als Produktionsfaktor und wird wirksam nur, wenn sie nicht in ökonomischer Rekonstruktion, sondern als Moral ins Spiel kommt. Vgl. die Diskussion *Wieland* (2001) – *Homann* (2001).

13 Klassisch – in der Mainstream-Interpretation – die Grundlegungsschriften von I. Kant; *Kant* (1785 / 1786) und (1788); in der Akademieausgabe *Kant* (1902 ff.), Bd. IV, S. 385 – 463, und Bd. V, S. 1 – 164.

14 So in der Frankfurter Diskursethik; vgl. etwa *Apel* (1973); *Habermas* (1981), (1983) und (1991). An diese Variante der Diskursethik schließen P. Ulrich und seine Schüler an. H. Steinmann und seine Schüler schließen an die Erlanger Variante einer Diskursethik an, deren Begründer P. Lorenzen ist; vgl. *Lorenzen* (1989 / 1991); *Steinmann / Löhr* (1992 / 1994). In den letzten Jahren scheint es Bemühungen um eine Konvergenz der beiden Diskursethik-Konzeptionen zu geben, etwa wenn der Steinmann-Schüler A. G. Scherer zunehmend auf Habermas rekurriert; vgl. *Palazzo / Scherer* (2006), *Scherer / Palazzo* (2007).

15 Interessant in diesem Zusammenhang ist die Einschätzung der Psychologie bei J. Rawls. Er entwickelt eine „Moralpsychologie: philosophisch und nicht psychologisch", und beschreibt ihre Rolle so: „Wir müssen uns ein Ideal für einen Verfassungsstaat ausarbeiten, um zu sehen, ob es uns zu motivieren vermag und ob es in der Geschichte der Gesellschaft erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden kann." *Rawls* (1993 / 1998), S. 166 und 167.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es geht in der Wirtschaftsethik darum, die „guten" Motive durch Erziehung[16], Vorbilder, anrührende Literatur und dergleichen mehr so stark zu machen, dass sie im Handeln wirksam werden und die „schlechten" Motive beziehungsweise den schwachen Willen überwinden. Diese Variante wird neuerdings durch Rückgriff auf Erkenntnisse der Evolutionsbiologie[17], der Entwicklungspsychologie[18] und der experimentellen Wirtschaftsforschung[19] gestützt.

Beide Varianten weisen eine Reihe von Gemeinsamkeiten auf. Beide sind als dualistisch einzustufen. Beide unterziehen den berühmt-berüchtigten Homo oeconomicus der Kritik, und zwar mit dem – unterschiedlich gewichteten – doppelgleisigen Argument: So ist der Mensch nicht, und so darf er nicht sein[20]. In beiden Varianten spielen der Wille beziehungsweise die Motivation eine zentrale Rolle.

Für die Frage der Implementierung moralischer Normen, also das vierte Kriterium, hat dieser dualistische Ansatz einschneidende Konsequenzen. Es gilt, an den Willen beziehungsweise die guten Motive zu appellieren und moralisches Verhalten zu postulieren sowie bei Nichtbefolgen Schuldzuweisungen vorzunehmen. Da Wille, Motive und Schuld nur natürlichen Personen zugeschrieben werden können, kommen als Adressaten solcher Appelle nur die Einzelnen infrage, so dass sich eine starke Tendenz zu einer personalen Ethik, zu einer Individualethik[21], durch alle Ansätze durchhält: Moralisch erwünschte Zustände werden auf den guten Willen der beteiligten Akteure zurückgeführt, und moralisch unerwünschte, ja zum Himmel schreiende Resultate wie etwa die Tatsache, dass täglich 27.000 Kinder an (den Folgen von) Hunger und Unterernährung sterben[22], müssen konsequenterweise auf einen bösen oder schwachen Willen natürlicher Personen zugerechnet werden. Vertreter dieser Konzeption leben in einer „Motivwelt"[23], also in einer Welt, die systematisch von entsprechenden Motiven der handelnden Akteure hervorgebracht wird. Der wirtschaftsethische Diskurs betreibt in dieser Konzeption moralische Aufrüstung.

Da den Vertretern dieser Strategie nun aber nicht verborgen bleibt, dass den Appellen allenfalls ein mäßiger Erfolg bescheinigt werden kann, verstärken sie nicht

---

16 Aus der umfangreichen Literatur nur einige Beispiele, die auf Erziehung fokussieren; *Herms* (2001/2004) und (2002/2004); *Nunner-Winkler* (2003a), (2003b) und (2006).

17 Vgl. etwa *Tomasello* (2009/2010); *Nowak/Highfield* (2011).

18 Vgl. *Kohlberg* (1981) und die umfangreiche Diskussion um den Piaget-Kohlberg-Ansatz. Kritisch dazu und teils mit Rückgriff auf den Verfasser *Minnameier* (2005) und (2011), *Bienengräber* (2010).

19 Vgl. *Ockenfels* (1999), *Falk* (2003), *Fehr/Fischbacher* (2003).

20 So etwa *G. Schwarz* in Fehr/Schwarz (Hrsg., 2002), S. 108.

21 Das gibt selbst der Gesellschaftstheoretiker J. Habermas 1992 zu: „Der diskurstheoretische Ansatz war bisher auf individuelle Willensbildung zugeschnitten, er hat sich auf moralphilosophischem und ethischem Gebiet bewährt." *Habermas* (1992), S. 21.

22 Die Zahl wird übernommen von *Singer* (2009/2010), u. a. Klappentext.

23 Der Ausdruck ist übernommen von *Nassehi* (2010), S. 156.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

selten ihre Aufrüstung: so begegnen des Öfteren – sachlich aufsteigend, an Zahl abnehmend – Moralismus[24], Paternalismus, Militanz, Fundamentalismus und, gewissermaßen als theoretischer Fluchtpunkt, das Plädoyer für „eine wohlwollende, wohlinformierte und von der richtigen Einsicht beseelte Tyrannis". Mit diesem Hinweis soll nicht ein so bedeutender Autor wie H. Jonas als Anhänger einer Diktatur diskreditiert werden, auch wenn er dem „Marxismus das große Plus eines ausgesprochenen ‚Moralismus'"[25] zuschreibt; vielmehr soll lediglich darauf aufmerksam gemacht werden, in welche Argumentationsnöte man gerät, wenn man sich im Rahmen einer dualistischen Konzeption von Ethik beziehungsweise Wirtschaftsethik ernsthaft der Frage nach der Implementation stellt.

Damit bin ich bei einer ersten Beurteilung dieses Ansatzes angekommen. Er scheint den eingangs genannten ersten drei Kriterien zu genügen: Er passt prima facie auf moralische Intuitionen, auf empirische Befunde und auf moralische Problemlagen. Was jedoch die Kriterien vier und fünf angeht, so scheint er diese systematisch zu verfehlen.

Zu vier: Eine Theoriestrategie, die die Logik des Wettbewerbs beziehungsweise, verallgemeinert, des Gefangenendilemmas[26], die sich in dem Gedanken der präventiven Gegendefektion zusammenfassen lässt, nicht in ihr Paradigma aufnimmt, verfehlt systematisch die Implementationsbedingungen von Moral in der modernen Welt. So wenig die katholische Kirche mit Bibel und Theologie gegen die Naturwissenschaft Galileis antreten konnte, so wenig kann man mit Moralappellen und Ethik gegen die Logik der Funktionssysteme der modernen Welt, hier gegen die grundlegenden Funktionsimperative von Ökonomie und Ökonomik, argumentieren. Versucht man es dennoch, dann kann das verschiedene Konsequenzen haben, die für das Ziel, ein „Mehr" gegenüber einem engen Verständnis von Ökonomie und Ökonomik zur Geltung zu bringen, gleichermaßen ruinös sein können. Drei sollen genannt werden. (1) Auf zunehmend militante Tendenzen, die auch erste Wirkungen in der Politik zeigen, war bereits hingewiesen worden[27]. (2) Da Moral unter Bedingungen von Funktionssystemen und Wettbewerb = Dilemmastrukturen von Einzel-

---

24 Kritisch dazu: „Eine Moral, die dabei die Sachkenntnis der Wirtschaftsgesetze überspringen zu können meint, ist nicht Moral, sondern Moralismus, also das Gegenteil von Moral." *Ratzinger* (1986) S. 58. – Es ist wohl der moralisierende Zug besonders in der Unternehmensethik, der führende Vertreter der Betriebswirtschaftslehre zu ihrer Kritik an der Unternehmensethik veranlasst hat; vgl. *Hax* (1993), *Albach* (2005).

25 *Jonas* (1979/1984), S. 262 und 263; hier ist „Moralismus" positiv konnotiert. Vgl. auch *Höffe* (1999), S. 401: Er postuliert eine „Weltkartellbehörde". „Und diese ist mit soviel Macht auszustatten, dass sie sowohl den transnationalen Konzernen und ihren strategischen Allianzen als auch den nationalen Interessen großer Mächte, selbst denen einer faktischen Hegemonialmacht Paroli bieten kann." Vgl. auch ebd. S. 278.

26 Der Wettbewerb auf derselben Marktseite lässt sich als Gefangenendilemma interpretieren; vgl. dazu *Homann/Suchanek* (2000/2005), S. 209 ff., oder *Homann/Lütge* (2004/2005), S. 39 ff.

27 Diese Tendenzen machen die Aversion von *Kirchgässner* (2011), S. 333 ff. zumindest verständlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen nicht implementierbar ist, resignieren manche und halten Moral in der Wirtschaft für obsolet. (3) Andere beschränken sich auf das, was sie als Einzelne tun können, und geben sich damit zufrieden; sie fühlen sich – vor ihrem Gewissen, vor Gott, vor der Gesellschaft – gerechtfertigt[28], woran sich noch einmal der stark individualistische Zug dieser Konzeption von Wirtschaftsethik zeigt, und überlassen die moralischen Probleme der Welt ihrem Schicksal.

Zu fünf: Die Frage, warum Menschen moralische Normen oft nicht befolgen, wird mit dem Hinweis auf einen bösen oder schwachen Willen beantwortet (Gewinnstreben, Egoismus, Gier): In einer Motivwelt müssen den moralisch nicht erwünschten aggregierten Ergebnissen entsprechende Motive der Beteiligten als Ursache unterstellt werden, was wiederum individualtheoretisch argumentiert ist. Zudem widerspricht das einer zentralen Anweisung der ökonomischen Methodologie: Danach resultieren die großen moralischen Probleme unserer Welt wie Hunger, Armut, Kindersterblichkeit, Klimawandel, Arbeitslosigkeit etc. als nichtintendierte Ergebnisse eigeninteressiert-intentionalen Handelns. Das Gefangenendilemma als Grundstruktur aller Interaktionen bildet Problemstrukturen ab, in denen systematisch auf der aggregierten Ebene Ergebnisse resultieren, die keiner der Beteiligten intendiert oder gewollt hat. Diese Probleme gehen daher nicht auf das Wollen der einzelnen Handelnden zurück. Das moralische Problem in diesen Strukturen ist nicht der – gute, böse oder schwache – Wille des Einzelnen, das Problem ist der Andere beziehungsweise die Anderen. Dieses Problem ist aber nur durch sanktionsbewehrte formelle und/oder informelle Institutionen zu lösen. Die Erklärung von Moralversagen mit „Willensschwäche“[29] verfehlt systematisch diese für die moralischen Probleme unserer Welt zentralen Problemstrukturen[30].

Allerdings ist hier ein Gegenargument zu diskutieren. Es lautet: Die Empirie zeige doch überdeutlich, dass sich die meisten Menschen im Alltag moralisch verhalten, der Homo oeconomicus sei deshalb eine falsche, bestenfalls nur eingeschränkt gültige, Modellannahme.

---

28 D. Gauthier und R. Pippin führen dies darauf zurück, dass im christlich geprägten Mittelalter im Zentrum die Frage nach der Rechtfertigung der einzelnen Seele vor Gott stand; vgl. *Gauthier* (1998), S. 131; *Pippin* (2005), S. 65. Das ist selbst noch bei Calvin der Fall, dessen Theologie seit M. Weber als Treibsatz für die kapitalistische Wirtschaft gilt: Der Reichtum des Einzelnen wird als Zeichen dafür interpretiert, dass seine Seele von Gott erwählt ist.

29 Das ist für die katholische Theologie sensus communis. Aber auch Autoren, die einer Nähe zu dieser Tradition unverdächtig sind, ziehen als Erklärung für Moralversagen die Willensschwäche bei: *Habermas* (1991), S. 135; *Habermas* (1996/1999), S. 51; *Nida-Rümelin* (2001), S. 144 ff., 246, 307.

30 Die wenigen Vertreter einer autonomen Ethik der Philosophie, die das Gefangenendilemma überhaupt ernsthaft diskutieren, versuchen es durchweg durch individuelle Moral zu überwinden, durch Dispositionen oder Tugenden: *Mackie* (1977/1981), *Gauthier* (1986), *Nida-Rümelin* (2011); möglicherweise kann Mackie auch anders interpretiert werden, vgl. *Hahn* (2011), S. 90 ff. In der „Integrativen Wirtschaftsethik“ von P. Ulrich wird das Gefangenendilemma lediglich ein Mal auf einer knappen halben Seite angesprochen und soll ebenfalls durch individuelle Moral überwunden werden; vgl. *Ulrich* (1997), S. 84.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der empirische Befund ist zweifellos nicht zu bestreiten; zu bestreiten ist lediglich die Schlussfolgerung. Man darf in einer wissenschaftlichen Theorie, die nach Gründen und Erklärungen fragt, die pure Faktizität nicht als selbstevident ansetzen. Die Faktizität ist nicht als Erklärungsgrund, explanans, sondern als Erklärungsgegenstand, explanandum, einzustufen, besonders natürlich dann, wenn es wie in unserem Fall zahlreiche Gegenevidenzen in Form von Moralversagen gibt. Wenn man sich allein auf die pure Faktizität beziehungsweise die „Phänomene" beruft, kommt man über eine Typologie von Charakteren und Bedingungen, wie sich verschiedene Menschen in verschiedenen Situationen verhalten, nicht hinaus. Man bekommt und hat in den Sozialwissenschaften eine Vielzahl einander widersprechender Partialtheorien, ein einheitlicher Theoriekern mit methodisch kontrollierter Variation verschiedener Variablen ist in diesem Ansatz nicht in Sicht. So interessant die Befunde als solche auch für mich sind, fehlt es mir an dem Bemühen um eine einheitliche Theorie. C. F. von Weizsäcker würde sagen: dieser Ansatz ist „zu empirisch"[31]. Die Hoffnung mancher Protagonisten, die, des Grundlagenstreits müde, sich verstärkt empirischen Fragen zuwenden wollen, trügt: Sie werden immer wieder von den Versäumnissen in Fragen einer Erfolg versprechenden Theoriestrategie eingeholt, wenn sie etwa Diskussionsstopps errichten – indem sie zum Beispiel sagen: so ist es[32], oder wenn sie die Position eines metaethischen Realismus beziehen, der analog zu naturwissenschaftlichen jetzt auch moralische „Tatsachen" behauptet[33] – und/oder wenn sie beim Sollen, bei bloßen Appellen und Schuldzuweisungen, stehen bleiben[34].

Die Bilanz dieser ersten Theoriestrategie ist so, dass es sich lohnt, eine Alternative zu sondieren.

III. Theoriestrategie II: Ethik mit ökonomischer Methode

Die Idee dieser Theoriestrategie besteht darin, dass man das „Mehr" gegenüber Gewinnstreben, Effizienz und Rendite mit der ökonomischen Logik zur Geltung bringt. Das ist aber weder mit dem herkömmlichen Verständnis der Ökonomik als Wirtschaftswissenschaft noch mit allen Ethik-Typen zu machen. Es bedarf einerseits einer Erweiterung des Ökonomikverständnisses; dabei ist darauf aufmerksam zu

---

31 *Weizsäcker* (1964/1990), S. 107 (mit Bezug auf die Physik des Aristoteles); vgl. dazu *Suchanek* (1994), S. 25 ff.

32 So das zentrale Argument immer wieder bei Nida-Rümelin; vgl. *Nida-Rümelin* (2001) und (2011).

33 Etwa *Vossenkuhl* (2005) und (2006).

34 Die Formulierung in Anlehnung an Hegel; zu Hegels Kritik am bloßen Sollen grundlegend *Marquard* (1964), wieder abgedruckt bei *Marquard* (1973), S. 37–51 und 153–167; dass und in welchem Zusammenhang Hegel selbst auf ein solches Sollen zurückgreift, habe ich in *Homann* (2004) gezeigt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

machen, dass diese Erweiterung nicht etwa für wirtschaftsethische Zwecke, sondern von Ökonomen zur Lösung ökonomischer Probleme entwickelt worden ist, womit die Anschlussfähigkeit an die Ökonomik sichergestellt sein dürfte. Andererseits bedarf es einer Festlegung auf einen bestimmten, nämlich teleologischen beziehungsweise eudaimonistischen Typ von Ethik, der zwar nicht unumstritten ist, aber seriös vertreten werden kann, und es bedarf einer Festlegung auf eine bestimmte, nämlich (gemäßigt) konstruktivistische Methodologie, die sich in der Wissenschaft und Wissenschaftstheorie immer mehr durchsetzt; damit dürfte die Anschlussfähigkeit an die philosophische Ethik hergestellt werden können.

Das herkömmliche Verständnis von Ökonomik als Wirtschaftswissenschaft wird hinsichtlich dreier Dimensionen erweitert.

Die sachliche Dimension: Es wird ein offener Vorteilsbegriff in der Tradition von G. S. Becker angesetzt[35]. Unter „Vorteilen" wird demnach alles das verstanden, was die Menschen selbst als Vorteile ansehen, also neben Einkommen und Vermögen auch Gesundheit, Zeit, Musse, bis hin zur klassisch philosophischen Eudaimonia, modern verstanden als Chance aller Menschen zu einem gelingenden Leben. Mit einem solchen Verständnis von Ökonomik können alle normativen Ideale und Regeln der Philosophie ökonomisch rekonstruiert werden.

Die zeitliche Dimension: Die moderne Ökonomik stellt stärker noch als bisher von der kurzfristigen, punktuellen, auf die langfristige Vorteils-/Nachteils-Kalkulation um. Bei Themen wie Investition und Wachstum war das schon immer impliziert; heute wird diese Entwicklung durch die Forschungen zu „Nachhaltigkeit", zur Ordnungs-, Institutionen-, Konstitutionen-Ökonomik verstärkt.

Die personale Dimension: Die Erweiterung in dieser Dimension manifestiert sich in der Verschiebung des Fokus von der Aktion auf die Interaktion. Damit wird der Interdependenz allen menschlichen Handelns Rechnung getragen. Als Grundmodell bietet sich das Gefangenendilemma[36] an, das gemeinsame und konfligierende Interessen, oder Chancen und Probleme der „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil"[37], zugleich ansetzt, diese Probleme zu prozessieren ermöglicht und damit die Probleme der Ethik ökonomisch, spieltheoretisch zu analysieren erlaubt.

Diese Strategie verlangt aber auch einen bestimmten Typ von Ethik, sie ist keineswegs mit allen Ethik-Typen kompatibel. Ich formuliere positiv die Kernpunkte einer Ethik, die mit dieser Strategie vereinbar ist[38].

---

35 Vgl. etwa *Becker* (1976/1982) und (1996).

36 Das Modell darf als bekannt vorausgesetzt werden. Zur Bedeutung für die Ethik umfänglich *Homann* (2014); zur Bedeutung für die Evolutionsbiologie neuerlich *Nowak/Highfield* (2011); dass Vorleistungen Anreize zum Defektieren verstärken, zeigen *Garapin* et al. (2011).

37 *Rawls* (1971/1979), S. 105, 149.

38 Nicht vereinbar mit diesem Typ von Ethik sind: eine deontologische Ethik, eine kognitivistische Ethik und alle Typen, die auf „metaphysische" Voraussetzungen zurückgreifen. Ebenfalls nicht vereinbar ist der Utilitarismus, weil dieser in allen Varianten an einer Aggregation der individuellen Nutzen nicht vorbeikommt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unter Bedingungen des Pluralismus muss die Ethik (1) auf starke weltanschauliche, auf „metaphysische" Voraussetzungen verzichten[39]. Sie muss (2) stattdessen teleologisch, genauer eudaimonistisch im modernen Verständnis ausgerichtet sein. Sie kann (3) eigentlich nur in einem im weiten Sinne vertragstheoretischen Paradigma[40] entwickelt werden gemäß dem Grundsatz: Die Menschen bestimmen selbst und gemeinsam[41], wie sie miteinander umgehen wollen. Ethik muss (4) auf die Strukturen moderner Gesellschaften passen. Sodann muss sie (5) in den Funktionslogiken der Subsysteme wirksam werden können, was mit Bezug auf Ökonomie und Ökonomik heißt, dass sie grundsätzlich anreizkompatibel sein muss – gemäß dem Satz von D. Hume: „In jedem Falle kann er [= der Affekt des Eigennutzes] nur durch sich selbst im Zaum gehalten werden"[42]. (6) Die überkommene personale Ethik oder Individualethik muss in einer Ordnungsethik fundiert werden und erhält damit eine andere, eine zwar weniger umfassende, gleichwohl aber unverzichtbare, Rolle. Schließlich ist (7), eng damit zusammenhängend, in der Grundlegung der Ethik bereits ihre Implementierbarkeit unter Bedingungen der modernen Gesellschaft in Rechnung zu stellen – gemäß einem Grundsatz, den Hegel für die Rechtsphilosophie formuliert, der aber gleichermaßen auch für die Ethik gilt: Die Idee der Moral umfasst den Begriff der Ethik und dessen Verwirklichung[43].

Eine solche Ethik verlangt nicht die Bändigung oder Durchbrechung der „Natur", also der empirischen Gesetzmäßigkeiten, sondern deren humane Gestaltung, wie R. Pippin unter Bezug auf Hegel betont[44]. Moral lässt sich nur mit den und durch die Gesetzmäßigkeiten der empirischen Welt realisieren, nicht aber gegen sie.

Damit eine solche ökonomische Rekonstruktion der Ethik sich nicht dem Vorwurf des Reduktionismus und/oder des ökonomischen Imperialismus aussetzt, ist darüber hinaus eine Festlegung auf eine gemäßigt konstruktivistische Methodologie erforderlich. Danach ist die ökonomische Perspektive auf die Moral nur eine Perspektive unter anderen, sie lässt also andere Perspektiven, etwa die philosophische oder auch die psychologische, durchaus gelten. Ein konstruktivistisches Wissenschaftsverständnis lässt Theorien nicht unmittelbar auf „die Wirklichkeit" referieren, sondern immer nur unter einer bestimmten Fragestellung – und unter Abstraktion, nicht Leugnung, von anderen, in anderen Zusammenhängen ebenso sinnvollen

---

39 Mit *Rawls* (1993/1998).

40 Vgl. die klassischen Arbeiten *Rawls* (1971/1979) und *Buchanan* (1975/1984); ferner *Brennan/Buchanan* (1985/1993); für den deutschsprachigen Raum *Homann* (1988); *Höffe* (1991), (1992a) und (1992b); *Stemmer* (2000), (2002) und (2006); trotz Kritik an der „reinen" Vertragstheorie auch *Tugendhat* (2006a) und (2006b).

41 Ähnlich Kant: Der Mensch ist „nur seiner eigenen und dennoch allgemeinen Gesetzgebung unterworfen"; *Kant* (1902 ff.), Bd. IV, S. 432; Hervorhebungen getilgt.

42 *Hume* (1739–1740/1978), S. 236.

43 Der berühmte § 1 aus Hegels Rechtsphilosophie lautet: „Die philosophische Rechtswissenschaft hat die Idee des Rechts, den Begriff des Rechts und dessen Verwirklichung zum Gegenstande." *Hegel* (1821/1986), S. 29; Hervorhebungen getilgt.

44 Vgl. *Pippin* (2005), S. 59–70 (Hegel und das Problem der Freiheit).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Fragestellungen. Allerdings ist die ökonomische Fragestellung eine wichtige, unverzichtbare Perspektive[45], weil eine Moral, mag sie noch so gut begründet sein, ohne empirische Implementierbarkeit sinnlos wäre[46]. Es gilt der alte Grundsatz: ultra posse nemo obligatur[47]. Eine gemäß dieser Theoriestrategie entwickelte Wirtschaftsethik beschäftigt sich im Kern nicht mit dem Problem: Sollen und Wollen; das war und ist die zentrale Fragestellung der autonomen Ethik der Philosophie besonders nach Kant[48]. Sie beschäftigt sich vielmehr zentral mit dem Problem: Sollen und Können[49]. Sie fokussiert auf die Frage der Implementierung beziehungsweise der Stabilität von Moral unter den Bedingungen der modernen Gesellschaft, unter Bedingungen also, denen in der ersten Strategie kein systematischer Rang zugebilligt wird.

---

45 Dass allen Überlegungen der Ethik vom Gilgamesch-Epos über Altes und Neues Testament bis zu Thomas von Aquin eine starke ökonomische Dimension inhärent ist, zeigt im ersten Teil des Buches sehr schön *Sedláček* (2009/2011/2012).

46 Dieser Gedanke steckt hinter dem viel kritisierten Satz Hegels, dass die „Weltgeschichte" das „Weltgericht" sei; *Hegel* (1821/1986), S. 503 (§ 340): Zuletzt ist es die Wirklichkeit, die über die Wahrheit entscheidet. – Der Satz, auf den sich Hegel hier bezieht, stammt ursprünglich aus F. Schillers Gedicht „Resignation": „Die Weltgeschichte ist das Weltgericht."

47 Diesen Grundsatz hat noch keine Ethik-Konzeption explizit infrage gestellt. Aber in dualistischen Konzeptionen von Ethik bzw. Wirtschaftsethik findet er nur einen schwachen Widerhall, nämlich in dem Begriff der „Zumutbarkeit": Offenbar ist nicht alles, was moralisch geboten ist, auch „zumutbar", wobei diese Einschränkung nie systematisch expliziert wird, sondern immer ad hoc bleibt. Vgl. etwa *Ulrich* (1997), S. 448 f.; ohne den Begriff „Zumutbarkeit" zu gebrauchen, macht auch P. Singer völlig ad hoc Abstriche an dem, was nach seiner Auffassung eigentlich moralisch geboten ist; vgl. *Singer* (2009/2010), S. 199 ff., bes. 210 ff. Besonders aufschlussreich für den Ad-hoc-Charakter dieses Begriffs ist folgende Passage bei J. Habermas, der sich in Bezug auf die „Gültigkeit", d. h. hier: Ungültigkeit, moralischer Gebote weit vorwagt, sie dann aber mit Hilfe der „Zumutbarkeit" wieder abschwächt: „Die Gültigkeit moralischer Gebote ist an die Bedingung geknüpft, dass diese als Grundlage einer allgemeinen Praxis *generell* befolgt werden. Nur wenn diese Zumutbarkeitsbedingung erfüllt ist, bringen sie das zum Ausdruck, was alle wollen könnten." *Habermas* (1991), S. 136, H.i.O. Wie steht es z. B. mit der „Gültigkeit" des Korruptionsverbots in den Ländern dieser Erde, in denen Korruption allgemein üblich ist?

48 In der Mainstream-Interpretation von Kant zurückgeführt auf den berühmten ersten Satz des ersten Abschnitts der „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten" von 1785: „Es ist überall nichts in der Welt, ja überhaupt auch außer derselben zu denken möglich, was ohne Einschränkung für gut könnte gehalten werden, als allein ein guter Wille." *Kant* (1902 ff.) Bd. IV, S. 393; Hervorhebung getilgt. – Die „Mainstream-Interpretation" bezieht die Ausführungen Kants in der „Grundlegung" und in der „Kritik der praktischen Vernunft" auf das konkrete Handeln der Menschen; viele Beispiele, die Kant bringt, legen diesen Bezug nahe. Die neuere Forschung zeigt, dass es in diesen Schriften systematisch gar nicht ums Handeln geht, sondern um „Metaphysik", also um Prinzipien des Handelns. Prinzipien gelten aber nur „im Prinzip", nicht in jedem konkreten Einzelfall: Da ist Kant viel flexibler, er zieht hier die empirischen Bedingungen mit ins Kalkül. Für das Beispiel des Lügenverbots zeigt das sehr schön *Rehbock* (2010). Vgl. systematisch *Esser* (2004), *Schönwälder-Kuntze* (2010). Aufschlussreich für die Wirtschaftsethik ist auch Kants Diskussion des Wettbewerbs, bei ihm: des „Wetteifers"; vgl. *Schönwälder-Kuntze* (2011b).

49 So der Titel bei *Homann* (2014).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich wende mich gleich dem Kernpunkt vieler Missverständnisse zu, dem angemessenen Verständnis des Homo oeconomicus[50]. Dieser ist, konstruktivistisch verstanden, kein – philosophisches, empirisches – Menschenbild, sondern ein Theoriekonstrukt, das es erlaubt, die aggregierten Ergebnisse von Interaktionen in Dilemmastrukturen abzuschätzen. Im Homo oeconomicus wird der Realitätsbezug nicht über den Homo hergestellt, sondern über die Situation, in der Interaktionen stattfinden und der immer die Gefangenendilemmastruktur inhärent ist – wenn sie auch nicht immer manifest erscheint, sondern häufig latent bleibt. Hier kann sich der Einzelne, wenn er sich gegen Ausbeutung schützen will, nur wie ein Homo oeconomicus verhalten, also auf die Strategie der präventiven Gegendefektion setzen. Die experimentelle Wirtschaftsforschung unterliegt einem methodologischen Selbstmissverständnis, wenn sie den Homo oeconomicus als Menschenbild der Ökonomik versteht und abweichende Befunde als Gegenevidenz, als Falsifikation, einstuft[51]. Was sie nämlich empirisch beobachtet, ist kein Homo oeconomicus, es sind vielmehr Menschen, deren Handeln immer von zwei Klassen von Kräften zugleich bestimmt wird, nämlich (1) von den Anreizen der Problemstruktur des Gefangenendilemmas, aus dem sich das Konstrukt des Homo oeconomicus ableitet, und (2) von weiteren Kräften biologischer, physiologischer, psychologischer, vor allem aber auch institutioneller Natur, von Kräften also, die teils angeboren, teils aber auch sozial erworben beziehungsweise gestaltet sind und deren Funktion oft darin besteht, die Anreizstrukturen des Gefangenendilemmas und des Homo oeconomicus zu kompensieren beziehungsweise überzukompensieren – oder aber, der andere Fall, im Wettbewerb zur Geltung zu bringen. In starken Dilemmaproblemstrukturen kann auch der moralisch gesinnte Mensch sich nicht dauerhaft und systematisch ausbeuten lassen. Anders gesagt: So wenig die Fallgesetze allein irgendeine empirische Fallbewegung erklären können, so wenig kann das Gefangenendilemma allein irgendeine empirische Interaktion erklären.

Gerade wenn sich Akteure zwar oft, aber keineswegs immer an die moralischen Normen halten, ist die Theorie gut beraten, von einer Interaktionsstruktur auszugehen, die im einen wie im anderen Fall virulent ist, um dann die Bedingungen zu rekonstruieren, die diese identische Grundstruktur einmal in die eine und das andere mal in die andere Richtung ausprägen. Man muss sich diese Bedingungen erst einmal „wegdenken“: Nur so kann man Auskunft darüber bekommen, welche Bestimmungsgründe das jeweils erwünschte, hier moralisch erwünschte, Verhalten hervorbringen. Moralisch erwünschtes Verhalten wird so zum explanandum. Anders gesagt: Gerade bei Moralversagen erklärt der Hinweis auf die Faktizität moralischen Verhaltens gar nichts.

Der fruchtbarste Ansatz, der in gleicher Weise zur Erklärung der Befolgung wie der Nichtbefolgung dient, ist der Ansatz bei dem Zugleich von gemeinsamen und

---

[50] Grundlegend für meine Sicht *Homann* (1994b), wieder abgedruckt in *Homann* (2002), S. 69 – 93; vgl. auch *Homann/Suchanek* (2000/2005), S. 363 – 386.

[51] Vgl. *Schoefer* (2005).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konfligierenden Interessen, also das Gefangenendilemma[52]. Der gedankliche Ausgang vom theoretisch härtesten Fall, also von der Nicht-Kooperation – klassisch: vom Naturzustand –, öffnet die Augen für die Faktoren, die Kooperation = Moral dann doch ermöglichen[53], und um die Erforschung dieser Faktoren geht es der Wirtschaftsethik schließlich.

Eine solche Vorgehensweise hat Konsequenzen für das Verständnis wichtiger Bestandteile der ökonomischen Standardtheorie, des Rational Choice-Ansatzes. Einige, die für die Wirtschaftsethik besonders relevant sind, seien kurz angeführt. (1) Der Homo oeconomicus ist kein Menschenbild, sondern ein Theoriekonstrukt zur Abschätzung der aggregierten Folgen in Interaktionen. (2) Das – präventive – individuelle Vorteilsstreben ist nicht als (Handlungs-)Motiv, sondern als Systemimperativ von Marktwirtschaften aufzufassen[54]. Zwar gibt es „gierige" Menschen, aber weit überwiegend dient das präventive Vorteilsstreben der Verteidigung – bei T. Hobbes: defensio[55] – gegen die Ausbeutung durch andere im Wettbewerb, allgemeiner: in Gefangenendilemma-Situationen. Die verbreitete Kritik am Egoismus in der kapitalistischen Ökonomie und neoklassischen Ökonomik geht ins Leere, und die Rückführung von Moralversagen auf „Willensschwäche" verfehlt die Problemstruktur. (3) Die verbreitete Nichtbefolgung moralischer Werte und Normen in all den globalen moralischen Problemen unserer Welt ist nicht auf einen bösen oder schwachen Willen zuzurechnen, sondern auf Regel- beziehungsweise Ordnungsdefizite – wobei durchaus auch informelle Regeln wirken können, auch wenn sie in den anonymen Kontexten der Weltgesellschaft sehr fragil sind. (4) Das Problem der Implementierung von Moral ist grundsätzlich gelöst: Moralisches Verhalten muss – nicht in jedem Einzelfall, aber – auf lange Sicht und per Saldo individuelle Vorteile versprechen, wenn es unter Bedingungen von Wettbewerb = Gefangenendilemmastrukturen im Alltag praktiziert werden können beziehungsweise stabil bleiben soll[56].

---

52 Das Gefangenendilemma dient ausschließlich als Problemaufriss, also nicht als Beschreibung der Realität und schon gar nicht als (ökonomische) Handlungsempfehlung.

53 Vgl. *Luhmann* (1984), S. 162: „Das methodologische Rezept hierfür lautet: Theorien zu suchen, denen es gelingt, Normales für unwahrscheinlich zu erklären." Er wendet sich gegen die „Banalität", sich einfach auf „die Lebenswelt", „die geschichtliche Faktizität" zu berufen; ebd. S. 163.

54 Vgl. *Alchian* (1950). – Abgesehen davon, dass „Motive" nur natürlichen Personen zugeschrieben werden können und die Zuschreibung von Eigennutzstreben auf Unternehmen bereits als Hinweis darauf, dass es sich wohl nicht um ein „Motiv" handelt, gewertet werden muss, ist hier zusätzlich darauf hinzuweisen, dass die überwiegende Zahl der Menschen „Egoismus" und „Gier" verabscheuen, aber dennoch im Wettbewerb ihre eigenen legitimen Interessen gegen Ausbeutung verteidigen müssen: Ein solches „Motiv" ist bestenfalls als aufgezwungenes Motiv zu verstehen. Diese Überlegungen stehen hinter der Bezeichnung „Systemimperativ".

55 In der engl. Fassung des „Leviathan" von 1651 gibt Hobbes folgende drei Ursachen für den Kampf aller gegen alle im Naturzustand an: competition, diffidence, glory, von W. Euchner übersetzt mit Konkurrenz, Misstrauen, Ruhmsucht. In der lat. Fassung, die Hobbes 17 Jahre später veröffentlicht, wird diffidence von ihm mit defensio weniger übersetzt als ersetzt; *Hobbes* (1651 / 1668 / 1966), S. 95; Euchner gibt in der Fußnote den lat. Begriff wieder. Defensio taucht schon in „De Cive" von 1648 auf; Belege in *Homann* (2014), S. 118 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In Bezug auf die eingangs formulierten fünf Kriterien, denen eine Wirtschaftsethik genügen muss, lässt sich folgendes festhalten: Die Kriterien vier und fünf, also Implementierbarkeit und Erklärung von Moralversagen, sind in dieser Strategie weitaus besser erfüllt als in der ersten; legt man für das Verständnis außerdem die oben dargestellten Erweiterungen des herkömmlichen Verständnisses von Ökonomik sowie eine teleologische Ethikkonzeption und eine konstruktivistische Methodologie zu Grunde, dann sind auch die Kriterien zwei und drei, also die adäquate Erfassung moralischer Problemlagen und empirischer Befunde, erfüllt.

Schwierigkeiten gibt es allerdings mit der Anschlussfähigkeit an unsere durch Kultur und Sozialisation erworbenen moralischen Intuitionen, und zwar besonders hinsichtlich der Rolle des Willens, der moralischen Motivation, der Autonomie und der Verantwortung[57]. Auf der Theorieebene bedeutet diese Strategie eine Depotenzierung des individualethischen Paradigmas, das sich durch die abendländisch-christliche Ethik hindurch zieht und durch Kant und seine Nachfolger auf die Spitze getrieben wurde. Das heißt nicht, dass eine solche Ethik keine tragende Rolle mehr für den Einzelnen, seinen Willen und seine moralische Motivation, ansetzt, es heißt nur, dass die Bedingungen, denen das Handeln der Einzelnen unterliegt, systematisch in Rechnung gestellt werden müssen und die Individualethik in eine Ordnungsethik einzubetten ist. Anders gesagt: Eingesehene beziehungsweise akzeptierte moralische Prinzipien – Ideale, Werte, Normen und dgl. – können wegen der Gefangenendilemmastrukturen nicht direkt das Handeln der Einzelnen bestimmen, der Hiatus muss durch Institutionen überbrückt werden.

IV. Zusammenfassung: Stärken und Schwächen beider Theoriestrategien

Zum Schluss sollen die Stärken und Schwächen beider Theoriestrategien unter einem etwas weiteren Blickwinkel diskutiert werden.

Für die erste Strategie, den Dualismus von Wirtschaft und Moral, von Ökonomik und Ethik, spricht, dass er die Kontinuität mit der Tradition der philosophischen und theologischen Ethik bewahrt und wir durch unsere Kultur und Sozialisation mit diesem Verständnis von Moral und Ethik vertraut sind. Das ist besonders hilfreich für die Handlungsorientierung im Alltag: Da bedarf es kurzer, handlicher, verständlicher und allgemein eingeübter Regeln. Dieser Anschluss an die tradierte, kulturell eingeübte moralische Praxis vermeidet die Kosten einer Umstellung auf eine andere

---

56 In einer konstruktivistischen Methode wird die Theoriebildung von der leitenden Fragestellung gesteuert. Als leitende Frage wird in diesem Ansatz die Frage nach der Stabilität von Moral in der Gesellschaft unter Bedingungen von Wettbewerb beziehungsweise Dilemmastrukturen angesetzt; vgl. *Homann* (2010) und (2014).

57 Vgl. zur neueren Diskussion um Verantwortung die folgenden Arbeiten: *Lin-Hi* (2009), *Beckmann* (2010), *Heiß* (2011), *Schönwälder-Kuntze* (2011a), *Assadi* (2013).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Theoriestrategie, Kosten, die – machen wir uns nichts vor – etwa in Form von Unsicherheit bedeutend sein können. Eine Umstellung auf eine andere Theoriestrategie, die die erste nicht ersetzen, sondern parallel mitgeführt werden soll, ohne von den Menschen als Widerspruch empfunden zu werden – wofür hier mit der Präferenz für die zweite Strategie argumentiert wird –, mag gut und gerne drei Generationen dauern. Den Endzustand stelle ich mir ungefähr so vor, wie wir im Alltag und in der Dichtung problemlos vom „Aufgang der Sonne" reden können und zugleich wissen, dass diese Rede physikalisch beziehungsweise astronomisch falsch ist. Allerdings haben moralische Intuitionen eine starke emotionale Verankerung, so dass mit Hegel die Frage zu stellen ist, ob durch Gefühle der Differenziertheit der modernen Welt überhaupt hinreichend Rechnung getragen werden kann[58].

Gegen die erste Strategie sprechen allerdings drei gewichtige Gründe. Zum einen verfehlt sie die Strukturen moderner Gesellschaften und büßt damit an Orientierungskraft für die Menschen ein, ja, sie droht eine solche sogar ganz zu verlieren: Sie hat keine wirklich gute Antwort auf das Problem der Implementation von Moral in der modernen Welt[59]. Wir leben heute dominant nicht mehr in einer Motivwelt. Zum zweiten bauen die Rückgriffe auf „metaphysische" Größen wie Vernunft oder Werte, die bei vielen Autoren diese Schwäche kompensieren sollen, neue Hindernisse besonders in der Begegnung mit anderen Kulturen und Moralvorstellungen auf; diese Strategie wird den Prozess der Globalisierung nicht im Sinne des „Mehr", um das es der Wirtschaftsethik geht, beeinflussen können, weil sie von anderen nicht ohne Grund als „Kulturimperialismus" empfunden wird. Drittens schließlich ist sie nicht in der Lage, von den Erkenntnissen der Wissenschaften über die Moral einen konstruktiven Gebrauch zu machen, weil sie diese als Reduktionismus und Ökonomismus sowie als Verfehlung des „moral point of view" perhorresziert.

Die Stärken und Schwächen der zweiten Strategie können zum Teil spiegelbildlich entwickelt werden. Sie hat erstens eine plausible Antwort auf das Problem der Implementation der Moral unter den Bedingungen der modernen Welt, die Erwartung individueller Vorteile nämlich, und vermeidet dadurch das verbreitete Moralisieren und Appellieren sowie die entsprechenden Schuldzuweisungen an einzelne Akteure: In Dilemmastrukturen ist niemand „schuld" am suboptimalen Ergebnis, weder der eine noch der andere, auch nicht beide zusammen, so dass sie ihre Einstellungen ändern müssten; vielmehr gilt es, gemeinsam per kollektiver Selbstbindung die Situation so umzugestalten, dass paretosuperiore Lösungen in den Lichtkegel des Eigeninteresses eines jeden gelangen und sein moralisches Handeln damit für die anderen verlässlich wird. Zweitens ist gerade in der Begegnung mit anderen Kulturen im Prozess der Globalisierung die Vorteils-/Nachteils-Grammatik im oben entwickelten Sinn die am ehesten konsensfähige Grundlage für eine Verständigung über die Regeln des Zusammenlebens der Menschen; mit J. Rawls ist auf starke

---

58 Vgl. *Hegel* (1821/1986), S. 18 f. (Vorrede).

59 Vgl. auch *Grundherr* (2007), S. 192 f. – zum metaethischen Realismus, der von „moralischen Tatsachen" ausgeht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„metaphysische“ Voraussetzungen zu verzichten. Drittens schließlich ist nur diese Theoriestrategie systematisch in der Lage, wichtige Erkenntnisse der Einzelwissenschaften über die Moral konstruktiv für die humane Gestaltung der sozialen Welt zu nutzen.

Die größte Schwäche dieser Theoriestrategie besteht darin, dass sie an das moralische Bewusstsein der meisten Menschen – in unserem Kulturkreis? in Deutschland? – nicht anschlussfähig ist und das Selbstbild vieler Menschen, in das sie im Laufe ihres Lebens unter Umständen viel investiert haben, verletzt. Darüber hinaus ist sie auch an die dominanten Konzeptionen der philosophischen und theologischen Ethik nicht anschlussfähig, ja, sie wird von diesen bekämpft, was nicht zuletzt daran liegt, dass sie nicht in der Differenziertheit entwickelt und verstanden wird, in der sie sich entwickeln lässt. Die wichtigste Aufgabe dieser Theoriestrategie ist es daher, die Grundzüge weiter auszuarbeiten, sie an die moralischen Intuitionen der Menschen und an die Leitideen der Tradition anzuschließen[60] und zu zeigen, dass das „Mehr“, um das es der Wirtschaftsethik geht, unter den Bedingungen der modernen Welt in einer solchen Konzeption besser aufgehoben ist als im ersten, dem dualistischen, Ansatz.

V. Schluss

In diesem Beitrag ging es um paradigmatische Theorieentscheidungen für die Wirtschaftsethik. Das machte starke Stilisierungen notwendig, die nur für diesen Zweck gerechtfertigt sein können. Das Ziel war und ist, Grundzüge eines Paradigmas darzustellen, das die wirtschaftsethischen Probleme von der Grundlegung der Theorie bis zu konkreten Fallstudien in einem einheitlichen, kohärenten Theorierahmen methodisch kontrolliert zu erörtern ermöglicht.

Eine entscheidende Rolle spielt die konstruktivistische Methodologie, nach der unterschiedliche Theorieansätze auf unterschiedliche Fragestellungen – und nicht unmittelbar auf die Wirklichkeit – referieren: Sie bewahrt die Wirtschaftsethik davor, die verschiedenen Zugangsweisen – ethische, ökonomische, evolutionsbiologische, psychologische, kulturwissenschaftliche u. a. m. – einfach additiv zusammenzufügen, ohne die Abhängigkeit der Befunde und Kategorien von den verschiedenen Fragestellungen mitzureflektieren: Eine „Integration“ im anspruchsvollen Sinn kann so nicht gelingen.

Die hier entwickelte Theoriestrategie argumentiert dafür, Ethik und Ökonomik in enger und ständig mitlaufender Tuchfühlung zu diskutieren. Dabei ist davon auszugehen, dass mal die Ethik und mal die Ökonomik reichhaltigere Ausarbeitungen zu bieten hat[61]. So hat beispielsweise zu Modellen des gelingenden Lebens die Ethik –

---

60 Etwa an den bedeutendsten und einflussreichsten Ethiker der Neuzeit I. Kant; vgl. dazu oben Fn. 48.

61 Vgl. dazu *Homann* (2014), Kapitel 5 und 7; eine erste Skizze dazu bei *Homann* (2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neben Literatur, Kunst, Religion, Vorbildern – wesentlich differenziertere Überlegungen entwickelt als die Ökonomik, die dazu außer dem Erfordernis der Anreizkompatibilität so gut wie nichts beizusteuern hat, während es bei der Stützung der Moral durch detaillierte institutionelle Arrangements eher umgekehrt ist. Ferner ist damit zu rechnen, dass im Prozess der gesellschaftlichen (Weiter-)Entwicklung der Moral mal die Ethik und mal die Ökonomik zeitlich vorauslaufen kann, wobei allerdings die jeweils andere Argumentation nachgeführt werden muss[62].

Im Zentrum der künftigen Forschung dürfte die Frage stehen, wie das Verhältnis von Ordnungsethik und Individualethik neu zu justieren ist[63]: Beide sind unverzichtbar, aber wir wissen bisher nur wenig[64] über das genaue Zusammenwirken von beiden unter diesen neuen Bedingungen.

Literatur

Albach, H. (2005): Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik!, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 75, S. 809–833.

Alchian, A. A. (1950): Uncertainty, Evolution and Economic Theory, in: Journal of Political Economy 58, S. 211–222.

Apel, K.-O. (1973): Transformation der Philosophie, 2 Bde., Frankfurt am Main.

Assadi, G. (2013): Ordnung durch Verantwortung. Neue Perspektiven auf einen philosophischen Grundbegriff, Frankfurt am Main / New York.

Aßländer, M. S. / *Nutzinger*, H. G. (2010): Der systematische Ort der Moral ist die Ethik! Einige kritische Anmerkungen zur ökonomischen Ethik Karl Homanns, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 11, S. 226–248.

Becker, G. S. (1976 / 1982): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, übersetzt von Monika und Viktor Vanberg, Tübingen.

– (1996): Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive, übersetzt von Monika Streissler, hrsg. von Ingo Pies, Tübingen.

Beckmann, M. (2010): Ordnungsverantwortung: Rational Choice als ordonomisches Forschungsprogramm, Berlin.

Bienengräber, Th. (2010): Wirtschaftsethik und Moralentwicklung. Individuelle und konzeptionelle Voraussetzungen für moralisches wirtschaftliches Handeln, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 11, S. 302–321.

---

62 Diesen Gedanken habe ich – in Analogie zu E. Böhm-Bawerks berühmtem Aufsatz „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ – in *Homann* (2009) näher ausgeführt.

63 Vgl. dazu auch *Pies* (2011).

64 Einen ersten bedeutenden Schritt in diese Richtung unternimmt *Broock* (2012): Er ergänzt das zweistufige Konzept von Spielzügen und Spielregeln um eine dritte Ebene, die des Spielverständnisses, und auf dieser Ebene spielt das Bewusstsein, die Einstellung, jedes einzelnen Teilnehmers am Spiel eine wichtige Rolle.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Brennan, G. / *Buchanan*, J. M. (1985 / 1993): Die Begründung von Regeln. Konstitutionelle Politische Ökonomie, übersetzt von Monika Vanberg, mit einer Einleitung hrsg. von Christian Watrin, Tübingen.

Broock, M. von (2012): Spielzüge, Spielregeln, Spielverständnis. Eine Investitionsheuristik für die soziale Ordnung, Marburg.

Buchanan, J. M. (1975 / 1984): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, dt. Tübingen.

Esser, A. M. (2004): Eine Ethik für Endliche. Kants Tugendlehre in der Gegenwart, Stuttgart-Bad Cannstatt.

Falk, A. (2003): Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 4, S. 141 – 172.

Fehr, E. / *Fischbacher*, U. (2003): The nature of human altruism, in: Nature 425, S. 785 – 791.

Fehr, E. / *Schwarz*, G. (Hrsg.) (2002): Psychologische Grundlagen der Ökonomie, 2. Aufl., Zürich.

Garapin, A. / *Llerena*, D. / *Hollard*, M. (2011): When a Precedent of Donation Favors Defection in the Prisoner's Dilemma, in: German Economic Review 12, S. 409 – 421.

Gauthier, D. (1986): Morals by Agreement, Oxford.

– (1998): Mutual Advantage and Impartiality, in: Kelly, P. (Hrsg.): Impartiality, Neutrality and Justice. Re-reading Brian Barry's „Justice as Impartiality", Edinburgh, S. 120 – 136.

Grundherr, M. von (2007): Moral aus Interesse. Metaethik der Vertragstheorie, Berlin / New York.

Habermas, J. (1981): Theorie des kommunikativen Handelns, 2 Bde., Frankfurt am Main.

– (1983): Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln, Frankfurt am Main.

– (1991): Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt am Main.

– (1992): Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats, Frankfurt am Main.

– (1996 / 1999): Die Einbeziehung des Anderen. Studien zur Politischen Theorie, Frankfurt am Main.

Hahn, L. (2011): Gründe und Vorteile. Zwei ethische Diskurse und das Problem ihrer Vereinbarkeit, Paderborn.

Hax, H. (1993): Unternehmensethik – Ordnungselement der Marktwirtschaft?, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 45, S. 769 – 779.

Hegel, G. W. F. (1821 / 1986): Grundlinien der Philosophie des Rechts, oder Naturrecht und Staatswissenschaft im Grundrisse, in: Moldenhauer, E. / Michel, K. M. (Hrsg.): Georg Wilhelm Friedrich Hegel: Werke, Bd. 7, Frankfurt am Main.

Heiß, D. (2011): Verantwortung in der modernen Gesellschaft. Grundzüge einer interaktionsökonomischen Theorie der Verantwortung, Freiburg / München.

Herms, E. (2001 / 2004): Private Vices – Public Benefits? Eine alte These im Lichte der Neuen Institutionen-Ökonomik, in: Herms, E.: Die Wirtschaft des Menschen. Beiträge zur Wirtschaftsethik, Tübingen, S. 178 – 197.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (2002/2004): Normetablierung, Normbefolgung, Normbestimmung. Beobachtungen und Bemerkungen zu Karl Homanns These „Ökonomik – Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“, in: Herms, E.: Die Wirtschaft des Menschen. Beiträge zur Wirtschaftsethik, Tübingen, S. 198–232.

Hobbes, Th. (1651/1668/1966): Leviathan, übersetzt von Walter Euchner, hrsg. und eingeleitet von Iring Fetscher, Neuwied/Berlin.

Höffe, O. (1991): Gerechtigkeit als Tausch? Zum politischen Projekt der Moderne, Baden-Baden.

– (1992a): Gerechtigkeit als Tausch? Ein ökonomisches Prinzip für die Ethik, in: Lenk, H./Maring, M. (Hrsg.): Wirtschaft und Ethik, Stuttgart, S. 119–133.

– (1992b): Ein transzendentaler Tausch: Zur Anthropologie der Menschenrechte, in: Philosophisches Jahrbuch 99, S. 1–28.

– (1999): Demokratie im Zeitalter der Globalisierung, München.

Homann, K. (1988): Rationalität und Demokratie, Tübingen.

– (1994a): Ethik und Ökonomik. Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik, in: Homann, K. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven I: Theorie, Ordnungsfragen, Internationale Institutionen. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 228/I, Berlin, S. 9–30.

– (1994b): Homo oeconomicus und Dilemmastrukturen, in: Sautter, H. (Hrsg.): Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften. Festschrift für Helmut Hesse zum 60. Geburtstag, Göttingen, S. 387–411.

– (1997): Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, in: Aufderheide, D./Dabrowski, M. (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik, Berlin, S. 11–42.

– (2001): Governanceethik und philosophische Ethik mit ökonomischer Methode – Versuch einer Verhältnisbestimmung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2, S. 34–47.

– (2002): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, hrsg. von Christoph Lütge, Tübingen.

– (2004): Das Problem des Sollens, in: Dierse, U. (Hrsg.): Joachim Ritter zum Gedenken, Stuttgart, S. 67–87.

– (2009): Moral oder ökonomisches Gesetz?, in: Breuer, M./Mastronardi, Ph./Waxenberger, B. (Hrsg.): Markt, Mensch und Freiheit. Wirtschaftsethik in der Auseinandersetzung, Bern/Stuttgart/Wien, S. 35–54.

– (2010): Was bringt die Wirtschaftsethik für die Ethik? in: Burger, A./Kuhn, H./Kohmann, O. (Hrsg.): Ethik und Gewinn! Ethische Perspektiven in den Wirtschaftswissenschaften, Eichstätt/Ingolstadt, S. 69–88.

– (2014): Sollen und Können. Grenzen und Bedingungen der Individualmoral, Wien.

Homann, K./*Lütge*, Ch. (2004/2005): Einführung in die Wirtschaftsethik, 2. Aufl., Münster.

Homann, K./*Suchanek*, A. (2000/2005): Ökonomik. Eine Einführung, 2., überarb. Aufl., Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hume, D. (1739 – 1740 / 1978): Ein Traktat über die menschliche Natur, übersetzt von Theodor Lipps, mit neuer Einführung und Bibliographie hrsg. von Reinhard Brandt, 2 Bde., Hamburg.

Jonas, H. (1979 / 1984): Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation, Frankfurt am Main.

Kant, I. (1785 / 1786): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, 1. Aufl. (A), Riga 1785, 2. Aufl. (B), Riga.

– (1788): Kritik der praktischen Vernunft, Riga.

– Kants gesammelte Schriften, hrsg. von der Königl. Preuß. [später: Dt.] Ak. d. Wissenschaften, Berlin 1902 ff.

Kirchgässner, G. (2011): Der Auftrag der Wirtschaftsuniversitäten und -fakultäten im 21. Jahrhundert, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 12, S. 317 – 337.

Kohlberg, L. (1981): Essays on Moral Development, Volume I: The Philosophy of Moral Development. Moral Stages and the Idea of Justice, San Francisco u. a.

Koslowski, P. (1988): Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik, Tübingen.

Leisinger, K. M. (2009): Stakeholderdialoge zwischen Theorie und Praxis, in: Breuer, M. / Mastronardi, Ph. / Waxenberger, B. (Hrsg.): Markt, Mensch und Freiheit. Wirtschaftsethik in der Auseinandersetzung, Bern / Stuttgart / Wien, S. 97 – 115.

Lin-Hi, N. (2009): Eine Theorie der Unternehmensverantwortung. Die Verknüpfung von Gewinnerzielung und gesellschaftlichen Interessen, Berlin.

Lorenzen, P. (1989 / 1991): Philosophische Fundierungsprobleme einer Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Steinmann, H. / Löhr, A. (Hrsg.): Unternehmensethik, 2. Aufl., Stuttgart, S. 35 – 67.

Luhmann, N. (1984): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, Frankfurt am Main.

Mackie, J. L. (1977 / 1981): Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen, übersetzt von Rudolf Ginters, Stuttgart 1981.

Marquard, O. (1964): Hegel und das Sollen, in: Philosophisches Jahrbuch 72, S. 103 – 119.

– (1973): Schwierigkeiten mit der Geschichtsphilosophie, Frankfurt am Main.

Minnameier, G. (2005): Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl. Homanns (Wirtschafts)Ethik im Kontext der Wirtschaftsdidaktik, in: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 101, S. 19 – 42.

– (2011): Marktmechanismus und Moral – berufsethische Orientierungen für Kaufleute in wirtschaftsdidaktischer Sicht, in: Vanberg, V. J.: Marktwirtschaft und Gerechtigkeit, Tübingen, S. 303 – 324.

Nassehi, A. (2010): Mit dem Taxi durch die Gesellschaft, Hamburg.

Nida-Rümelin, J. (2001): Strukturelle Rationalität. Ein philosophischer Essay über praktische Vernunft, Stuttgart.

– (2011): Die Optimierungsfalle. Philosophie einer humanen Ökonomie, München.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nowak, M. / *Highfield*, R. (2011): „Super-Cooperators". Altruism, Evolution and Why We Need Each Other to Succeed, New York.

Nunner-Winkler, G. (2003a): Ethik der freiwilligen Selbstbindung, in: Erwägen, Wissen, Ethik 14, S. 579 – 589.

– (2003b): Replik, in: Erwägen, Wissen, Ethik 14, S. 655 – 672.

– (2006): Freiwillige Selbstbindung aus Einsicht – ein moderner Modus moralischer Motivation, in: Klemme, H. F. / Kühn, M. / Schönecker, D. (Hrsg.): Moralische Motivation. Kant und die Alternativen, Hamburg, S. 165 – 191.

Ockenfels, A. (1999): Fairneß, Reziprozität und Eigennutz. Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz, Tübingen.

Palazzo, G. / *Scherer*, A. G. (2006): Corporate Legitimacy as Deliberation: A Communicative Framework, in: Journal of Business Ethics 66, S. 71 – 88.

Pies, I. (2010): Karl Homanns Programm einer ökonomischen Ethik. „A View from Inside" in zehn Thesen, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 11, S. 249 – 261.

– (2011): Die zwei Pathologien der Moderne – Eine ordonomische Argumentationsskizze, Diskussionspapier Nr. 2011-14 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.

Pippin, R. (2005): Die Verwirklichung der Freiheit. Der Idealismus als Diskurs der Moderne, mit einem Vorwort von Axel Honneth und Hans Joas, Frankfurt / New York.

Ratzinger, J. Kardinal (1986): Marktwirtschaft und Ethik, in: Roos, L. (Hrsg.): Stimmen der Kirche zur Wirtschaft, 2. Aufl., Köln, S. 50 – 58.

Rawls, J. (1971 / 1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, übersetzt von Hermann Vetter, Frankfurt am Main.

– (1993 / 1998): Politischer Liberalismus, übersetzt von Wilfried Hinsch, Frankfurt am Main.

Rehbock, T. (2010): Moral und Sprache. Ist das Verbot der Lüge sprachphilosophisch begründbar? in: Deutsche Zeitschrift für Philosophie 58, S. 105 – 125.

Scherer, A. G. (2003): Multinationale Unternehmen und Globalisierung. Zur Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung, Heidelberg.

Scherer, A. G. / *Palazzo*, G. (2007): Toward a Political Conception of Corporate Responsibility: Business and Society Seen from a Habermasian Perspective, in: Academy of Management Review 32, S. 1096 – 1120.

Schoefer, M. (2005): Ökonomik – Experimentelle Wirtschaftsforschung – Wirtschaftsethik, Münster.

Schönwälder-Kuntze, T. (2010): Freiheit als Norm? Moderne Theoriebildung und der Effekt Kantischer Moralphilosophie, Bielefeld.

– (2011a): Auf wen oder was antwortet „Verantwortung"? Zur Genealogie (und Pathologie) des Verantwortungsdenkens, in: Jahrbuch für Recht und Ethik 19, S. 367 – 395.

– (2011b): Die Figur des „Wetteifers" und ihre Funktion in Kants Ethik. Diskussionspapier Nr. 2011 – 11 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sedláček, T. (2009/2011/2012): Die Ökonomie von Gut und Böse, übersetzt von Ingrid Proß-Gill, München.

Singer, P. (2009/2010): Leben retten. Wie sich die Armut abschaffen lässt – und warum wir es nicht tun, übersetzt von Olaf Kanter, Zürich/Hamburg.

Steinmann, H./*Löhr*, A. (1992/1994): Grundlagen der Unternehmensethik, 2., überarb. und erw. Aufl., Stuttgart.

Stemmer, P. (2000): Handeln zugunsten anderer, Berlin/New York.

– (2002): Moralischer Kontraktualismus, in: Zeitschrift für philosophische Forschung 56, S. 1–21.

– (2006): Moral, künstliche Gründe und moralische Motivation, in: Klemme, H. F./Kühn, M./Schönecker, D. (Hrsg.): Moralische Motivation. Kant und die Alternativen, Hamburg, S. 329–342.

Suchanek, A. (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.

– (2001/2007): Ökonomische Ethik, 2., neu bearb. und erw. Aufl., Tübingen.

Tomasello, M. (2009/2010): Warum wir kooperieren, übersetzt von Henriette Zeidler, Berlin.

Tugendhat, E. (2006a): Das Problem einer autonomen Moral, in: Scarano, N./Suárez, M. (Hrsg.): Ernst Tugendhats Ethik. Einwände und Erwiderungen, München, S. 13–30.

– (2006b): Erwiderungen, in: Scarano, N./Suárez, M. (Hrsg.): Ernst Tugendhats Ethik. Einwände und Erwiderungen, München, S. 273–312.

Ulrich, P. (1996a): Unternehmensethik und „Gewinnprinzip". Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, in: Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III. Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 228/III, Berlin, S. 137–171.

– (1996b): Brent Spar und der „moral point of view". Reinterpretation eines unternehmensethischen Realfalls (Replik), in: Die Unternehmung 50, S. 28–46.

– (1997): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, Bern/Stuttgart/Wien.

Vossenkuhl, W. (2005): Rationale Absichten. Über ihren hybriden Charakter, in: Ammereller, E./Vossenkuhl, W. (Hrsg.): Rationale Motivation, Paderborn, S. 162–183.

– (2006): Die Möglichkeit des Guten. Ethik im 21. Jahrhundert, München.

Weizsäcker, C. F. von (1964/1990): Die Tragweite der Wissenschaft, 6., erw. Aufl., Stuttgart.

Wieland, J. (1999): Die Ethik der Governance, Marburg.

– (2001): Eine Theorie der Governanceethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2, S. 8–33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Moral und Wirtschaft als Problemlösungsprozesse

Von *Harald Stelzer*, Graz / Potsdam

I. Der Ort der Moral in der Wirtschaft

Die Wirtschaftsethik, die über lange Zeit ein Schattendasein geführt hat und – wenn überhaupt – meist nur als Bereich der Nationalökonomie behandelt wurde, hat in den letzten Jahrzehnten zunehmend an Bedeutung gewonnen. Es ist geradezu von einem Ethikboom und einer Ethikindustrie (Business Ethic Industry) die Rede. Auf der theoretischen Ebene zeigt sich dies durch die Herausbildung neuer Schwerpunkte, die zwischen Wirtschaftstheorie und Philosophie anzusiedeln sind, in der Etablierung neuer Lehr- und Forschungsinhalte an Universitäten und Hochschulen sowie in der Entstehung neuer Zentren und Lehrstühle für Wirtschafts- und Unternehmensethik und einer Flut von Büchern, Zeitschriften, wissenschaftlichen Veranstaltungen und Internetseiten zum Thema.[1] Zugleich deuten Umsetzungsversuche neuer, ethisch inspirierter Ideen in Unternehmen sowie das steigende Interesse von wirtschaftlicher Seite am Thema darauf hin, dass es sich hierbei keineswegs nur um eine akademische Diskussion handelt. Es ist nicht so, dass vom wissenschaftlichen und philosophischen Elfenbeinturm aus mit erhobenem Zeigefinger Missstände und unmoralische Verhaltensweisen in der Wirtschaft angeprangert und kritisiert würden. Vielmehr haben die in der Wirtschaft verantwortlichen Personen selbst erkannt, wie wichtig ethische Überlegungen für die geschäftliche Praxis und für die Beziehung des Unternehmens zu den eigenen Stakeholdern, d. h. den vom unternehmerischen Handeln betroffenen Gruppen und Personen, sind. Wirtschaftsethische Gesichtspunkte behaupten zunehmend ihren Platz im Gefüge von Gewinnstreben, Shareholder Value und der Sicherung der Marktposition. Jedoch lässt sich ein Auseinanderklaffen von Theorie und Praxis feststellen, was die Diskussion zwischen beiden Seiten oft wenig konstruktiv erscheinen lässt. Sind die einen an Praxisbeispielen im Sinne von *best practice* interessiert sowie an der Frage, wie ethisch reflektierte Handlungsweisen für das Unternehmen gewinnbringend umgesetzt werden können, debattieren die anderen noch über die Möglichkeit und den Ort der Moral in der Wirtschaft.

---

[1] Vgl. *Hagen* (2008), S. 261.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

So abgehoben und realitätsfern der theoretische Diskurs in manchen Bereichen auch erscheinen mag, so hat er doch eine lange Tradition und bezieht sich auf die Möglichkeiten und Grenzen der Verpflichtung zu moralischem Handeln von Wirtschaftsakteuren. Die Herauslösung des wirtschaftlichen Handelns aus dem gesellschaftlichen Gesamtzusammenhang und die Verselbständigung der ökonomischen Theorie ist jedoch weniger selbstverständlich, als dies teilweise von Seiten der Wirtschaftswissenschaften vermittelt wird. Bei den Klassikern der Politischen Ökonomie wie Adam Smith, John Stuart Mill und Thomas Robert Malthus war die Wirtschaft noch in die normative Ordnung der Gesellschaft eingebettet. Der Eigennutz sollte durch individuelle Moral und staatliche Regulierung begrenzt werden. Erst in der Neoklassik kam es zur Herauslösung der Wirtschaft als autonomer Sphäre, die einzig und allein ihren eigenen Prinzipien zu folgen hat. In ihr wird nicht nur von fixierten Grundregeln (Gewinnprinzip, Angebots- und Nachfragemechanismus, Effizienzerwägungen) des wirtschaftlichen Handelns ausgegangen, sondern es werden in ihr der These der Strukturdominanz folgend die wirtschaftlichen Akteure lediglich als Vollzugsorgane des Marktes betrachtet.[2] Ökonomie wird dabei auf die Funktionslogik eines marktwirtschaftlichen Systems reduziert. Die Basis hierfür bildet eine Art *Metaphysik des Marktes*. Die Wirtschaft wird als automatischer Mechanismus verstanden, dessen bewegende Kraft das Selbstinteresse Millionen autonomer Individuen sei und der von ganz allein zu einem Optimum für das Gemeinwohl führe. Aus diesem Modellplatonismus einer Metaphysik des idealen Marktes wird dann auf die Realität geschlossen und durch eine normative Wendung der Theorie die Unmöglichkeit außerwirtschaftlicher Motive im ökonomischen Handeln postuliert. Untermauert wird diese Ansicht durch die systemtheoretische Betonung der Abgegrenztheit eines nach eigenen Spielregeln und nach einem eigenen Code funktionierenden Wirtschaftssystems.

Diese angeblich von weltanschaulichen und normativen Voraussetzungen freie, allein auf axiomatisch gesetzten „*as-if*" Modellannahmen beruhende Position einer Ökonomie hat weitreichende Konsequenzen nicht nur für die Theorie, sondern auch für die sozialpolitische und wirtschaftliche Praxis. Sie führt zu einer aus der Herrschaft von Sachzwängen hergeleiteten Hintergrundideologie, mit deren Hilfe wirtschaftliche Zusammenhänge massenmedial als unumstößliche Gewissheiten vermittelt und auf diese Weise gewisse Steuerungsmöglichkeiten von vornherein ausgeschlossen werden.[3] Außerdem verstärkt sie die Überzeugung, dass wirtschaftlichen Akteuren nicht zugemutet werden kann, gegen ihre eigenen wirtschaftlichen Interessen zu handeln. Jedoch kann selbst die neoklassische Wettbewerbstheorie nicht die Tatsache leugnen, dass das wirtschaftliche Handeln auf der Berücksichtigung der festgelegten Regeln des offenen und freien Wettbewerbs aufbaut und ohne Betrugs- und Täuschungsmanöver durchgeführt werden sollte.[4] Eine derartige Ergän-

2 Vgl. *Steinmann/Löhr* (1994), S. 170.

3 Vgl. *Hagen* (2008), S. 264 f.

4 Vgl. *Friedman* (1971), S. 175.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zung ist notwendig, weil ohne ein grundlegendes Vertrauen im ökonomischen Bereich sehr hohe Folgekosten zu erwarten wären.

Gegenüber der neoklassischen Wettbewerbstheorie haben ordnungstheoretische Konzeptionen auf die Wichtigkeit von weitreichenderen politischen, rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für die Wirtschaft hingewiesen. Ein freier Markt kann nur innerhalb einer vom Staat geschaffenen und garantierten Rechtsordnung existieren und unterliegt deshalb automatisch gewissen Einschränkungen. Diese Rahmenbedingungen sind nicht grundsätzlich als Grenzen des Marktes zu verstehen, sondern konstitutiv für seine Entfaltung. Sie bestimmen nicht nur die wirtschaftlichen Möglichkeiten, die Verteilung der erwirtschafteten Güter und die Regelung von Konflikten. Von ihnen hängt weitgehend auch ab, was in ethischer Hinsicht zum Problem werden kann und welche Lösungsmöglichkeiten sich für bestimmte moralische Probleme anbieten. Ordnungstheoretisch kommt es darauf an, dass das Spielfeld des wirtschaftlichen Handelns so eingerichtet wird, dass Unternehmen sich moralisch verhalten können, ohne dafür durch Wettbewerbsnachteile bestraft zu werden.[5] Zugleich lassen ordnungspolitische Positionen Raum für Aktivitäten, die nicht schon von den Spielregeln vorgeschrieben werden, weil die ökonomische Rahmenordnung immer eine systematische oder kontingente Unvollkommenheit aufweist.[6]

Diese Steuerungsdefizite zentraler rechtlicher Regelungen des Staates machen gemäß republikanischen Programmen eine aktive Rolle der Unternehmen bei der Lösung von durch wirtschaftliches Handeln bedingten Konflikten und Problemen notwendig. Um die grundlegenden Voraussetzungen für freies wirtschaftliches Handeln aufrechtzuerhalten, ist konfliktlösendes Verhalten nicht allein durch die staatliche Rahmenordnung verwirklichbar, sondern erfordert eine weitverzweigte dezentrale Steuerung. Hier verschiebt sich der Ort der Moral in Richtung der Unternehmen, wobei die Stärkung ihrer Eigenverantwortung zur Entlastung der staatlichen Steuerungsmechanismen führen soll.[7] In der Unterordnung der Unternehmenszwecke unter das Gemeinwohl wird dabei nicht eine äußere Grenze, sondern die ethische Grundlage der unternehmerischen Freiheit und Legitimität gesehen.[8]

In integrativen Positionen der Unternehmens- und Wirtschaftsethik wird nicht nur die Mitverantwortung aller ökonomischen Akteure für die sozialökonomisch rationale Gestaltung der Gesellschaft und der Wirtschaft eingefordert, sondern eine umfassende Kritik an den Grundlagen des Ökonomismus vollzogen. Dadurch soll die *Zwei-Welten-Konzeption* von Ethik und Ökonomie überwunden werden. Um Platz für moralisches Verhalten in der Wirtschaft zu schaffen, wird versucht, „die implizite ‚Ethik' des ökonomischen Rationalismus in eine explizite Vernunftethik

---

5 Vgl. *Waibl* (1999), S. 248.

6 Vgl. *Wieland* (1994), S. 217.

7 Vgl. *Steinmann/Löhr* (1994), S. 171.

8 Vgl. *Ulrich* (1994), S. 103 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Wirtschaftens zu transformieren".[9] Dabei beruht die Vernunftethik selbst auf den Diskursen einer politisch-ökonomischen Kommunikationsgemeinschaft, in der die Möglichkeiten und Grenzen der ökonomischen Verfügungsordnung ausgelotet werden.

II. Grundlagen des Problemlösungsansatzes

Im Folgenden möchte ich eine Konzeption präsentieren, welche die Distanz zwischen Moral und Wirtschaft insofern aufzuheben vermag, als sie beide als Teile von Problemlösungsprozessen in der sozialen Praxis versteht. Beide geben Antworten auf Problemstellungen, die sich aus dem Zusammenleben der Menschen und der Interaktion mit der Umwelt ergeben. Im Laufe der Entwicklung des Menschen übernahm die Moral wichtige soziale Funktionen wie Verhaltensorientierung und Erwartungssicherheit, soziales Vertrauen und Angstminderung sowie die Ermöglichung gewaltloser Konfliktbewältigung und die damit verbundene Kooperation und friedliche Koexistenz.[10] Auch die Wirtschaft ist bestimmt durch ihre Funktion im Rahmen der Gesamtgesellschaft, wie etwa dem Austausch von Waren und Dienstleistungen, der Versorgung der Menschen mit wirtschaftlichen Gütern, der Ermöglichung von Kooperation, Konkurrenz und Innovation. Sowohl bei der Moral als auch bei der Wirtschaft kann man in ihrer Entwicklung von einer Anpassungsleistung des Menschen ausgehen, die durch die im Rahmen unserer pragmatischen Lebensvollzüge als widerständig erfahrene äußere Natur und soziale Welt angeregt wird. D. h., wir sind durch diese Widerstände immer wieder dazu gezwungen, unsere Überzeugungen, Erwartungen, Wertschätzungen und Handlungsweisen zu revidieren und neue Problemlösungen zu entwickeln.[11]

Das Verständnis von Moral und Wirtschaft als Problemlösungsprozessen eröffnet die Möglichkeit einer weitest gehenden Parallelisierung zu anderen Bereichen wie Wissenschaft und Politik. Den grundlegenden Verbindungspunkt zwischen diesen Bereichen bildet die Annahme, dass alles Leben als Problemlösen interpretiert werden kann und alles Problemlösen auf der gleichen Methode aufbaut, nämlich der Methode von Versuch und Irrtum.[12] Wie grundlegend diese Methode ist, wird aus dem Umstand deutlich, dass sie nicht erst mit dem Menschen im Verlauf der Evolution das Licht der Welt erblickte, sondern der Entwicklung des Lebens überhaupt zugrunde liegt. Sie zeigt sich schon in dem für die Anpassung der Organismen an

---

9 *Ulrich* (2003), S. 158.

10 Vgl. *Birnbacher* (2007), S. 43. Dies wird ebenfalls von Dietmar von der Pfordten in seinem Buch zur normativen Ethik hervorgehoben. *von der Pfordten* (2010), S. 39: „Die Moral hat also als Teil der menschlichen Kultur den Sinn und Zweck, faire und vernünftige Lösungen eventuell gegenläufiger Charakter-, Handlungs- und Entscheidungsoptionen zu ermöglichen, die dann auch handlungsleitende, kategorische Verpflichtungen umfassen."

11 Vgl. *Demmerling* (2005), S. 225.

12 Vgl. *Alt* (1980), S. 107–110.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verschiedene Lebensbedingungen entscheidenden Mechanismus von Mutation und Selektion. Das durch die Evolution entwickelte menschliche Erkenntnisvermögen ermöglicht ein aktiveres Orientierungsverhalten. Der Mensch besitzt neben den biologisch vererbten Anpassungsmechanismen an sich verändernde Umwelt- und Lebenserfordernisse auch eine schöpferische Phantasie, einen Drang nach Wissen sowie eine deskriptive und argumentative Sprache, die es erlaubt, komplexe Zusammenhänge darzustellen und erworbenes Wissen an andere Menschen weiterzugeben. Aufgrund dieser Dispositionen ist es uns möglich, genetisch vererbte und kulturell geformte Antizipationen und Vorerwartungen und das daraus resultierende Verhalten immer wieder zu modifizieren, wenn es sich bei der Bewältigung von Lebensproblemen nicht bewähren sollte.[13]

Lernen erfolgt demgemäß nicht einfach durch Beobachtung und Assoziation, sondern durch den Versuch zur Lösung von Problemen. Probleme tauchen überall dort auf, wo Annahmen und Erwartungen fehlschlagen. Wir versuchen, Probleme durch die Abänderung unserer Annahmen oder unseres Verhaltens zu lösen. Die neuen Annahmen und das mit ihnen verbundene Verhalten können das Problem vielleicht lösen, sie können aber auch fehlschlagen und uns vor neue Probleme stellen. Wir lernen, indem wir unterschiedliche Lösungen testen und indem die Lösungsalternativen, die sich als untauglich herausgestellt haben, eliminiert werden. Primär ist nicht der Erfolg der jeweiligen Problemlösung für unser Lernen ausschlaggebend, sondern die Bereitschaft, aus unseren Fehlern zu lernen. Es kommt darauf an, Fehler aktiv zu entdecken und die eigenen Fehler systematisch zu suchen und aufzuzeigen. Die ständige Fehlerkorrektur ermöglicht den Erkenntnisfortschritt und die Verbesserung der Problemlösungskapazität.[14]

Dabei sind wir in der Lage, die Lernprozesse selbst zu steuern und weiter zu entwickeln. D. h. wir können nicht nur aus unseren Fehlern lernen, sondern wir können auch lernen, wie wir noch besser aus unseren Fehlern lernen können, etwa durch mehr Offenheit, gesteigerte Kritikfähigkeit, bessere Kontrollmechanismen und verstärkte Feedbackprozesse. Als wichtigste Komponente im Rahmen dieser Lernprozesse erscheint eine systematisch-kritische Einstellung. Eine solche Einstellung gegenüber unseren Vermutungen, Hypothesen und Theorien als Verwirklichung der Methode von Versuch und Irrtum lässt sich nicht nur in der Wissenschaft, sondern auch in anderen Bereichen gewinnbringend einsetzen. Sie ermöglicht es uns, in der sozialen Praxis bestehende Probleme schrittweise zu lösen und dabei kontinuierlich die damit verbundenen Fehlentwicklungen frühzeitig zu erkennen.[15] Diese kritische Methode führt nicht zu sicheren und unfehlbaren, ewigen Wahrheiten oder zu absoluter Gewissheit.[16] Sie ermöglicht jedoch die Anwendung des Fallibilismus – beru-

---

[13] Vgl. hierzu die Ausführung von Karl Popper vor allem in seinen Büchern *Alles Leben ist Problemlösen* (1994) und *Objektive Erkenntnis* (1995).

[14] Lütge spricht von einem *evolutionären Modell des Lernens aus Fehlern*. Vgl. *Lütge* (2002), S. 381.

[15] Vgl. *Stelzer* (2004), Kapitel 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hend auf der Einsicht in die prinzipielle Irrtumsanfälligkeit der menschlichen Vernunft, der Methode von Versuch und Irrtum, der systematischen Kritik und der regulativen Idee der Wahrheit – auf unterschiedliche Bereiche.[17]

> „Human fallibility means that we may err, and that we must not rely on what appears to us as true, or as morally right, because it may not be true, or morally right. But this implies that there is such a thing as truth, and that there are actions that are morally right, or very nearly so. Fallibilism certainly implies that truth and goodness are often hard to come by, and that we should always be prepared to find that we have made a mistake. On the other hand, fallibilism implies that we can get nearer to the truth, or to a good society. […] What all this teaches us is that we must never stop our critical – a highly critical – search for truth, always trying to learn from those who hold a different view. […] And precisely for this reason, we must reject relativism.“[18]

Der Fallibilismus impliziert damit nicht nur eine ablehnende Haltung gegenüber Absolutheitsansprüchen, sondern auch die Zurückweisung des Relativismus. Der fallibilistische Ansatz in der Wissenschaft nimmt Abstand von der Annahme, dass unsere Hypothesen als verifiziert gelten müssen, um als echtes Wissen zu gelten. Es genügt, wenn wir in der Lage sind, zu zeigen, dass einige Hypothesen und Theorien auf der Grundlage strenger kritischer Prüfung angesichts der zur Verfügung stehenden Beweise und Argumente anderen gegenüber zu bevorzugen sind.[19] Im Bereich der sozialen Praxis scheint es ebenfalls möglich zu sein, bestimmte Problemlösungen aufgrund ihrer kritischen Prüfung anderen vorzuziehen. So wird es auch im Rahmen der sozialen Praxis möglich, das traditionelle Begründungsdenken durch die Methode der kritischen Prüfung abzulösen. Nicht Rechtfertigung, sondern kritische Prüfung ermöglicht es, sowohl zwischen besseren und schlechteren Hypothesen als auch zwischen besseren und schlechteren Lösungen für unsere Probleme zu unterscheiden. Kritik besteht in der Wissenschaft darin, durch das Aufzeigen von Widersprüchen Fehler zu entdecken, was dazu führen kann, dass bestimmte Theorien als widerlegt gelten müssen. Dabei lassen sich drei Arten von Widersprüchen unterscheiden:

> „entweder ein Widerspruch innerhalb der kritisierten Theorie, oder ein Widerspruch zwischen dieser Theorie und einer anderen, die wir aus irgendeinem Grund akzeptieren wollen, oder ein Widerspruch zwischen einer Theorie und […] gewissen Tatsachenaussagen.“[20]

Alle drei Kritikebenen (die logische, komparative und empirische) lassen sich auf die Analyse von Problemlösungen in der sozialen Praxis übertragen. Hier kann

---

16 Vgl. hierzu *Popper*, K. R. (1974), S. 1157: „I felt that the recognition that truth is a man-made standard and that we are fallible, possessing no criterion of truth, would make it easier to see that moral standards (for which the word ‚goodness‘ is conventional) are also not arbitrary, though we are fallible and possess no criterion of goodness.“ Siehe dazu auch *Shearmur* (1996), S. 93.

17 Vgl. *Waldron* (1985), S. 117 f.; *Popper* (1992b), S. 480 f., (2008), S. 324.

18 *Popper* (2008), S. 320 f.

19 Vgl. *Hayes* (2001), S. 14 – 16.

20 *Popper* (2000), S. 457.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ebenfalls die Frage nach eventuell vorhandenen logischen Widersprüchen innerhalb von Problemlösungsstrategien gestellt, ein Vergleich zwischen unterschiedlichen Problemlösungen in Bezug auf ihre Konsequenzen durchgeführt und ihre Realisierbarkeit im Sinne des Widerspruchs zu Tatsachenaussagen untersucht werden. Im Gegensatz zu wissenschaftlichen Theorien lässt sich bei der Auswahl von Problemlösungsalternativen in der sozialen Praxis jedoch nicht allein auf empirische Befunde zurückgreifen. Vielmehr beziehen wir uns in starkem Maß auf Wertungen und gelangen häufig zu normativ geprägten Forderungen. In der sozialen Praxis lassen sich Problemlösungsvorschläge daher oft als Sollens-Sätze formulieren, die gewisse Forderungen an unser Handeln stellen. Nicht nur rein instrumentelle Sollens-Sätze in der Form von wenn du *A* willst, dann musst du *B* tun, sondern auch solche, in denen Wertungen bzw. Zielsetzungen enthalten sind, sind zumindest teilweise auf empirischer Grundlage kritisierbar.[21] Sie haben insofern eine kognitive Sinnkomponente, als sie in der Regel zumindest zum Teil auf kognitiven Situationsdeutungen und einem gewissen Ausmaß an Sachwissen beruhen. Eine Änderung der Situationsdeutung durch Falsifizierung des Sachwissens, auf dem die Situationsdeutung beruht, kann auch unsere Forderungen ändern.[22]

Hans Albert hat etwa für den Bereich von Sollens-Aussagen auf die Möglichkeit von „Brückenprinzipien" zur Überbrückung der Distanz zwischen Sollens-Sätzen und Sachaussagen verwiesen. Diese Prinzipien haben die Funktion, eine wissenschaftliche Kritik an normativen Aussagen zu ermöglichen. Dabei streicht Albert besonders das „Realisierbarkeits-Postulat" hervor, nach dem Sollen Können impliziert. Auf diese Weise ist es möglich, durch Überlegungen gewisse Sollens-Sätze auszuschalten, weil sie unveränderlichen Tatsachen widersprechen. Ein zweites Brückenprinzip, das „Kongruenz-Postulat", führt zur Kritik von Forderungen, die mit unserem gegenwärtigen Wissen nicht vereinbar sind. In diesem Sinn fordert das Kongruenz-Postulat, dass Forderungen nicht auf Annahmen beruhen sollen, die bewährten wissenschaftlichen Hypothesen widersprechen.[23] Bei beiden Brückenprinzipen beruht das Vorgehen auf *reductio ad absurdum Argumenten*, indem von einem Sollens-Satz ausgegangen wird und nach dessen Implikationen auf der Tatsachenebene gefragt wird. Durch die Anwendung von *Modus Tollens* ist es möglich, die Sollens-Prämisse(n) zu widerlegen, wenn sich die Implikationen als mit unveränderlichen Tatsachen unvereinbar herausstellen oder bewährten wissenschaftlichen Hypothesen widersprechen.[24] Um es in logischer Form auszurücken:

---

21 Auch die Ausführungen von Gesang gehen in diese Richtung. *Gesang* (2000), S. 215 f.: „Synthetische allgemeine Prinzipien sind in der Regel hochgradig falsifizierbar, und sie können sich in der Praxis bewähren oder eben widerlegt werden. Weshalb sollte man in der Ethik davon absehen, Prinzipien als tentative und fallible allgemeine Sätze zu formulieren und dann kritisch mit Einzelfällen und anderen Testinstanzen zu konfrontieren?"

22 Vgl. *Salamun* (1991), S. 104.

23 Vgl. *Albert* (1991), S. 92.

24 Vgl. *Hayes* (2001), S. 119.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$r \rightarrow d \rightarrow o \rightarrow c \rightarrow i$, aber wenn $\sim$i dann $\sim r$, wobei r den Sollens-Satz darstellt und d, o, c und i dessen Implikationen.[25]

III. Die Adäquatheitsprüfung von Problemlösungsalternativen

Durch dieses Vorgehen ist es zwar möglich, gewisse Forderungen zurückzuweisen. Jedoch spielen diese Brückenprinzipien bei der Überprüfung von Problemlösungsalternativen nur eine untergeordnete Rolle. Grund dafür ist der Umstand, dass die meisten ernst gemeinten Problemlösungsvorschläge weder prinzipiell mit unserem Können noch mit bewährten wissenschaftlichen Hypothesen in Widerspruch stehen.[26] Es ist jedoch möglich, in Bezug auf Problemlösungsvorschläge ein gemischtes Verfahren anzuwenden, das ihre Beurteilung nicht nur aufgrund ihrer faktischen Beschaffenheit und Wirkung ermöglicht, sondern zugleich auch in Hinblick auf ihre moralische Akzeptanz. Die Charakterisierung von Handlungsoptionen, Prinzipien und Institutionen als Problemlösungen macht ihren Bezug auf die jeweils zugrunde liegenden Probleme und die Notwendigkeit ihrer ständigen Anpassung an neue soziale, aber auch natürliche – man denke etwa an den Klimawandel – Veränderungen deutlich. Dies verweist zugleich auf ihre Veränderbarkeit und Formbarkeit. Die jeweiligen Lösungsvorschläge können als „*Konstruktionen mit Hypothesencharakter*“ offen für Kritik und Revision gehalten und daraufhin befragt werden, wie viel sie zur Lösung bestimmter Problemlagen in der jeweiligen Gesellschaft beizutragen vermögen.[27] Dadurch wird es möglich, flexibel auf Veränderungen innerhalb der Gesellschaft bzw. der Umwelt zu reagieren. Dies gilt nicht nur für vorgeschlagene Problemlösungsalternativen, sondern auch für etablierte Problemlösungen etwa in Form von vorhandenen Institutionen, Prinzipien, Normen, Praktiken usw. Auch diese können in Hinblick auf ihre ursprüngliche Funktion sowie auf mögliche Veränderungen der Problemlage hin befragt, korrigiert und gegebenenfalls auch zurückgewiesen werden.[28]

Schon diese kurzen Ausführungen machen deutlich, dass es sich bei dem hier vorgeschlagenen Verfahren um eine *Adäquatheitsprüfung* handelt. Die Frage lautet: Erfüllt die gegebene Problemlösung ihre Funktion auf adäquate Weise bzw. könnte die vorgeschlagene Problemlösung ihre Funktion auf adäquate Weise erfüllen? Die Bewertung erfolgt im Hinblick auf die Probleme, die durch die jeweilige Problemlösungsalternative gelöst werden sollen.[29] Jene Problemlösungsvorschläge, die sich

25 Vgl. *Hayes* (2001), S. 197.

26 Dies gilt jedoch nicht für die Begründung von Werten oder Zielvorstellungen, etwa durch die Rückführung auf göttliche Offenbarung.

27 Vgl. *Albert* (1978), S. 29.

28 Vgl. *Niemann* (1993), S. 113.

29 Vgl. *Niemann* (1993), S. 149.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in Relation zu den jeweiligen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und der Problemsituation als wenig adäquat herausstellen, wären dann anzupassen oder zu eliminieren. Bei der Beantwortung dieser Frage kann die Feststellung der Übereinstimmung mit Tatsachen, die etwa durch sozialwissenschaftliche Studien festgestellt werden können, eine wichtige Rolle spielen. Jedoch handelt es sich in vielen Fällen nicht um eine einfache Ja-Nein-Antwort, die auf Grundlage von Sachaussagen wertfrei entschieden werden könnte. Die Verwendung des Begriffs „adäquat" deutet darauf hin, dass Wertungen für eine solche Überprüfung von Problemlösungsalternativen eine wichtige Rolle spielen. Diese Wertungen stellen die Verbindung zur Moral und Ethik dar. Sie beziehen sich auf die axiologische Basis, aus der wir unsere Zielvorstellungen ableiten, die jenen Kriterien zugrunde liegen, die wir zur Beurteilung von Problemlösungen heranziehen. Problemlösungen werden damit selbst zu Instrumenten zur Erreichung bestimmter Zielsetzungen, wodurch sie sich in Hinblick auf diese Zielvorstellungen beurteilen lassen.

Die Verbindung von Problem, Problemlösung, Zielvorstellung und axiologischer Basis ist jedoch komplexer, als es auf den ersten Blick erscheinen mag. So spielen unsere Zielvorstellungen und moralischen Urteile nicht erst bei der Bewertung von Problemlösungen eine Rolle. Vielmehr liegen sie schon dem Erkennen eines Problems zugrunde. Ob wir etwas als Problem sehen oder nicht und wie dringend wir bestimmte Probleme einschätzen, steht nicht nur mit der Feststellung bestimmter Tatsachen in Verbindung, sondern immer auch mit unseren Wertungen und moralischen Urteilen. Dies gilt auch für die Wahrnehmung der Problemsituation, d. h. des Kontexts, in dem das Problem auftaucht. Die umfassende Analyse der Problemsituation ist für die adäquate Lösung von Problemen von großer Wichtigkeit. Erst ein hinreichendes Verständnis des jeweiligen Kontexts ermöglicht uns eine gezielte Suche nach Problemlösungsalternativen sowie eine gut begründete Auswahl an Lösungsmöglichkeiten. Zugleich wird die Wahrnehmung der Problemsituation oft durch den gewählten Zugang eingeschränkt. Als Beispiel kann hierfür auf die sich in den letzten Jahren entwickelnde Nachhaltigkeitsdebatte verwiesen werden.[30] Ihr Verlauf macht deutlich, dass sich die Wahrnehmung der Nachhaltigkeit erst allmählich aus dem Rahmen der ökonomischen Analyse und der prinzipiellen Annahme der Substituierbarkeit von Naturkapital durch Humankapital befreien konnte. Die Auseinandersetzung zwischen starken und schwachen Formen der Nachhaltigkeit veranschaulicht dabei, wie sehr die Einnahme einer bestimmten Perspektive die Analyse der Problemsituation einzuschränken und zu formen vermag. Die eingeschränkte Sicht auf die Problemsituation führt zu einer Begrenzung des Bereichs, innerhalb dessen nach Problemlösungen gesucht wird. Es ist daher wichtig, ständig den jeweils gewählten Zugang zur Problemsituation kritisch zu hinterfragen und auch die dahinter liegenden Werthaltungen immer wieder kritisch zu überprüfen.

Die Verbindung zwischen unseren Werthaltungen und der Bewertung der Problemlösungskapazität liegt hingegen auf der Hand. Im Vordergrund steht hierbei die

30 Vgl. hierzu *Dobson* (1996), S. 401 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Frage, wie *gut* – im Sinne der jeweils gewählten Kriterien – die vorgeschlagene Problemlösungsalternative das Problem zu lösen vermag und welche Konsequenzen zu erwarten sind bzw. wie *gut* die bestehende Problemlösung das Problem löst und welche Konsequenzen sie zeitigt. Dabei handelt es sich um eine graduelle Beurteilung, die in einen komplexen Gesamtzusammenhang eingebettet ist. Wie wichtig Wertungen in diesem Zusammenhang sind, zeigt sich auch in Bezug auf die zentrale Frage der Implementierbarkeit einer bestimmten Problemlösung. Die Implementierbarkeit hängt grundsätzlich von der prinzipiellen und relativen Anwendbarkeit der Lösungsalternative ab, wobei bei Letzterer zwischen a) ihrer Angemessenheit (Effizienz), b) ihrer Durchsetzungsfähigkeit (Effektivität) und c) ihrer relationalen Anwendbarkeit, d. h. ihrer Vereinbarkeit mit anderen Problemlösungen differenziert werden kann.

ad a) Im Hinblick auf die Angemessenheit lässt sich analysieren, inwiefern es sich bei der zur Diskussion stehenden Problemlösung um ein effizientes Mittel zur Durchsetzung bestimmter Zielvorstellungen handelt. Hier wird also die Zweck-Mittel-Relation einer Überprüfung unterzogen. Dies beinhaltet die Abwägung der Kosten, der Effekte und Nebeneffekte der Problemlösung sowie die Frage nach nicht-intendierten Folgen. D. h. auch wenn sich eine Problemlösung als prinzipiell machbar herausstellt, kann in manchen Fällen ihre Implementierung mit zu hohen Kosten oder inakzeptablen Folgen verbunden sein. Die Beurteilung der Effizienz kann je nach kultureller und gesellschaftlicher Situation variieren oder einen abweichenden Grad in verschiedenen gesellschaftlichen Sphären aufweisen. Eine Problemlösung kann etwa im Bereich der sozialen Beziehungen im ethischen Nahbereich angebracht oder vorteilhaft sein, nicht jedoch (oder nur zu hohen Kosten) im Bereich der Politik oder der Wirtschaft. So wird etwa die Übertragung familiärer Loyalitäten in der Politik als Nepotismus und in der Wirtschaft als Patronage verurteilt oder zumindest als unangebracht angesehen, weil hier nicht Verwandtschaftsbeziehungen und Zuneigung, sondern Vertrauenswürdigkeit, demokratische Legitimität oder Leistungsfähigkeit im Vordergrund stehen.[31]

ad b) Die Durchsetzungsfähigkeit wird durch die Motivation bestimmt, welche die Problemlösung erzeugen kann. Die Motivation hängt einerseits mit den Emotionen und Erwartungen zusammen, die sie hervorruft. Andererseits ist es eine Frage ihrer Verankerung und Habitualisierung, die von einer kulturellen Makroebene aus betrachtet auf Traditionen und Institutionen beruht. Zugleich lässt sich auf der individuellen Mikroebene auf die Internalisierung von Problemlösungen im Sinne von Handlungsoptionen verweisen. Dabei kann es auf allen Ebenen zu Beharrungstendenzen kommen, weshalb unterschiedliche Problemlösungen nebeneinander bestehen können und der Versuch ihrer Durchsetzung mit Konflikten verbunden sein kann.

ad c) Einzelne Problemlösungen können niemals abgeschlossen von ihrer Umwelt beurteilt werden. Sie können andere vorhandene Probleme verstärken oder

[31] Vgl. *Birnbacher* (2007), S. 72.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neue schaffen, die Lösung anderer Probleme erleichtern oder erschweren.[32] Dies eröffnet die Notwendigkeit einer Analyse der Kompatibilität mit den übrigen Problemlösungen sowie der Beantwortung der Frage, ob die Lösung insgesamt zu einer *progressiven Problemverschiebung* führt. Eine solche findet statt, wenn nicht nur das Hauptproblem und die mit ihm verknüpften Nebenprobleme gelöst werden, sondern auch die neu entstandenen Probleme insgesamt weniger gravierend ausfallen als der Komplex der alten. Hierfür ist es notwendig, eine Gewichtung und eine Relevanz-Abschätzung der Probleme vorzunehmen, da nicht allein die Zahl der Probleme entscheidet. Eine progressive Problemverschiebung liegt dann vor, wenn die Summe der gewichteten relevanten Probleme abnimmt.[33]

Neben diesen Betrachtungen können auch andere Aspekte eine Rolle spielen, wie etwa die Nachhaltigkeit einer Problemlösung. Nachhaltigkeit kann sich dabei auf die langfristige Verankerung der Problemlösung sowie auf ihre Langzeitkonsequenzen beziehen. Ihre Beurteilung kann aber auch erweitert werden, wobei sich dann unterschiedliche Dimensionen der Nachhaltigkeit unterscheiden lassen, wie zum Beispiel ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeitsaspekte. Die verschiedenen mit der Implementierbarkeit verbundenen Bereiche machen deutlich, dass schon im Rahmen der Prüfung der Problemlösungskompetenz Wertungen eine wichtige Rolle spielen. Selbst dann, wenn die Frage nach der Problemlösungskompetenz und der Implementierbarkeit im Prinzip positiv beantwortet wird, heißt dies noch nicht, dass die Verwirklichung einer Lösungsalternative auch wünschenswert sein muss. D. h. wir beurteilen unterschiedliche Problemlösungen immer auf Basis ihrer möglichen Konsequenzen und deren Verhältnis zu bestimmten aus unserer Wertbasis abgeleiteten Kriterien. Wir sind gefordert, unsere Problemlösungen mit unseren moralischen Ansichten in Übereinstimmung zu bringen. Die Beurteilung der Adäquatheit von Problemlösungen erfolgt auf Grundlage von Kriterien, die selbst aus der jeweils zugrunde gelegten axiologischen Basis abgeleitet werden.

IV. Die Reflexion der axiologischen Basis

Die normativen Kriterien können sehr unterschiedlicher Art sein. Sie können sich ebenso auf Nutzenmaximierung beziehen wie auf bestimmte Pflichten gegenüber Mitmenschen, auf grundlegende menschliche Bedürfnisse oder auf daraus abgeleitete Grundrechte. An dieser Stelle verbindet sich die jeweilige Beurteilung mit der dahinter liegenden Moraltheorie. Dabei werden meist nicht alle, sondern nur bestimmte Prinzipien und Basiswerte auf die jeweilige Problemsituation angewendet. Die Problemsituation sowie die vorgeschlagenen Problemlösungsalternativen erfordern vor allem dann, wenn es sich um neue Herausforderungen handelt, eine Klä-

32 Vgl. *Albert* (1978), S. 25.

33 Vgl. *Niemann* (1993), S. 17.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung der moralischen Basis. Diese Aufgabe wird heute immer stärker von der Ethik aufgegriffen, besonders in ihren anwendungsorientierten Bereichen. D. h. unter Rückgriff auf bestimmte grundlegende moraltheoretische Annahmen wird versucht, für einen bestimmten Bereich gewisse Anforderungen oder Kriterien zu formulieren, denen Lösungen entsprechen müssen, um moralisch akzeptabel zu sein. Die Diskussionen und unterschiedlichen Bewertungen im Rahmen der angewandten Ethik machen deutlich, wie sehr die Beantwortung der Frage, ob eine Problemlösung als moralisch akzeptabel angesehen wird, vom jeweiligen ethischen Grundverständnis abhängig ist.

Es ist daher wichtig, das jeweils hinter der Beurteilung von Problemlösungen liegende ethische Grundverständnis zu klären. Die Beurteilung der Problemlösungskompetenz sowie der moralischen Akzeptierbarkeit erfordert die Herausarbeitung der relevanten Teile der jeweiligen axiologischen Basis im Sinne von Basiswerten und Primärprinzipien sowie von wichtigen moraltheoretischen Annahmen, moralischen Urteilen und Intuitionen. Gezielt kann dies durch die Festlegung bestimmter Kriterien für annehmbare Problemlösungen erfolgen. Dabei werden die relevanten Teile der axiologischen Basis miteinander in Verbindung gesetzt und im Hinblick auf ihre Beziehung geklärt. So ist es wichtig zu sehen, welche Prinzipien eine Rolle spielen, in welcher Beziehung sie zu anderen Prinzipien stehen, wie stark sie jeweils zu gewichten sind und wie mögliche Trade-offs zwischen den Prinzipien zu bewerkstelligen sind.[34] Bildlich gesprochen wird aus der axiologischen Basis eine Art *moralischer Filter* für die jeweilige Problemsituation entwickelt, durch den die Ergebnisse der Analyse der Problemlösungskompetenz und der zu erwarteten Konsequenzen in ethischer Hinsicht beurteilt werden können.

Dabei handelt es sich nicht um eine „Einbahnstraße“ zwischen axiologischer Basis und der Beurteilung von Problemlösungsalternativen. Vielmehr müssen auch die Teile der normativen Basis immer wieder einer kritischen Prüfung unterzogen werden und können sich im Laufe von Problemlösungsprozessen verändern und weiter entwickeln. Der Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Problemlösungen, der Analyse der Problemsituation sowie der dahinter liegenden moralischen Urteile, Prinzipien und Hintergrundtheorien kann genutzt werden, um zu einem „Überlegungsgleichgewicht“ („*reflective equilibrium*“) zu kommen. Die von John Rawls[35] entwickelte und von Norman Daniels ausgearbeitete Konzeption eines Überlegungsgleichgewichts beruht nicht auf dem Versuch, aus dem eigenen Überzeugungssystem auszusteigen und zu einer Art objektiver Rechtfertigung zu gelangen, sondern auf der Annahme, dass es möglich ist, in einem fortlaufenden, kritischen Prozess unsere moralischen Urteile und Prinzipien schrittweise weiterzuentwickeln.[36] Hierzu werden unterschiedliche Annahmen, allgemeine Tatsachen und Hin-

---

34 Vgl. hierzu ähnliche Ideen im Umgang mit Ziel- und Regelkonflikten in Bezug auf Nachhaltigkeit bei *Kopfmüller* et al. (2001), S. 178 ff.

35 Vgl. *Rawls* (1951).

36 Vgl. *Daniels* (2003).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tergrundtheorien herangezogen, in deren Lichte wir die eigenen moralischen Urteile und Prinzipien kritisch betrachten und wenn notwendig einer Revision unterziehen.[37] Im Rahmen des Überlegungsgleichgewichts müssen sowohl unsere wohlüberlegten moralischen Urteile, unsere ethischen Prinzipien als auch die Hintergrundtheorien offen für Kritik und mögliche Revision bleiben.[38] D. h. unsere moralischen Urteile und Prinzipien werden einem selbstbezüglichen Kritikprozess unterworfen.[39] Dadurch wird es möglich, die gewählten Ausgangspunkte immer wieder in einen kritischen Prozess mit einzubeziehen.[40]

Obwohl es sich bei einem solchen Überlegungsgleichgewicht um eine jeweils nur vorläufige Kohärenz des eigenen Moralsystem handelt, ist es wichtig zu betonen, dass es innerhalb dieses Systems Annahmen gibt, die von größerer Konstanz sind als unsere konkreten Wertungen, Urteile und Intuitionen. Diese konstanten Elemente bilden die Basis für die Plausibilität der jeweiligen Argumentation, ohne dass sie ein für alle Mal aus dem kritischen Prozess auszuscheiden sind. Die Annahme solcher Konstanten ist wichtig, weil nicht alle Werte, Begriffe und Annahmen auf einmal austauschbar sind. D. h., jede einzelne Umformung des Begründungssystems wird von Konstanten bestimmt, die später revidiert werden können.[41] Erst durch diese Konstanz wird es möglich, dass die kritische Reflexion nicht nur moralisches Wissen zerstört, sondern den Aufbau von neuem Wissen ermöglicht. Dichte moralische Konzepte sind durch die kritische Reflexion zwar gefährdet, aber jene Teile, welche die Kritik überstehen oder sich aus dieser Kritik entwickeln, können als Grundlage stabilerer und transparenterer ethischer Konzepte dienen.[42]

Diese kritische Auseinandersetzung mit moralischen Überzeugungen ermöglicht eine weitgehende Parallelisierung[43] des Vorgehens von Ethik und Wissenschaft, wie dies nicht nur von Daniels[44], sondern auch von Julian Nida-Rümelin betont wird:

---

37 Vgl. *Daniels* (1979), S. 267; *Rawls* (1998), S. 70.

38 Vgl. *Daniels* (1980), S. 103.

39 Vgl. hierzu die Ausführungen von Gesang zum „*kritisch-rationalen Umgang mit Prinzipien*“. Gesang geht hierbei von einem Zwei-Ebenen-Modell der Kritik aus und unterscheidet damit zwischen einer intuitiven Ebene und einer kritisch-intuitiven Ebene. Beide Ebenen sind graduell und nicht prinzipiell zu unterscheiden, weshalb es auch Übergänge zwischen beiden geben kann. Weder wird auf der intuitiven Ebene im Alltag immer völlig unreflektiert entschieden, noch kann man bei der kritischen Prüfung auf jede Intuition verzichten. Zudem wird auf der ersten Ebene oft auf Prinzipien zurückgegriffen, die einerseits Orientierung vermitteln und andererseits vielen unserer Intuitionen zugrunde liegen. Diese Prinzipien neigen jedoch zur Rigidität, die sich nur durch eine kritische Prüfung minimieren lässt. Diese Prinzipien der ersten Ebene müssen also über einen Prüfungsmechanismus an die zweite Ebene gekoppelt werden. Vgl. *Gesang* (2000), S. 216.

40 Vgl. *Gesang* (2000), S. 36.

41 Vgl. *Gesang* (2000), S. 46.

42 Vgl. *Williams* (1993), S. 200.

43 Bei dieser Parallelisierung handelt es sich nicht um einen kognitiv-ethischen Parallelismus, der moralische Fragen als Erkenntnisproblem im Sinne der Wissenschaft auffasst und damit deren präskriptiven Charakter ignoriert. Vgl. *Albert* (1972), S. 137 ff. Die Übereinstim-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Ethische Theorien sind ganz normale Theorien, sie beruhen nicht auf selbstevidenten Vernunftwahrheiten, sie lassen sich nicht aus kritikresistenten Propositionen als Bedingungen der Möglichkeit des normativen Diskurses ableiten, sie stellen aber auch nicht bloße Verallgemeinerungen unserer situationsbezogenen singulären moralischen Intuitionen dar, denn die einzelfallbezogene moralische Überzeugung läßt sich nicht lösen von theoretischen (normativen und deskriptiven) Annahmen und Begriffen. Es gibt kein besonderes Problem der ethischen oder moralischen Begründung. Das Ausgangsmaterial der Ethik sind unsere normativen Überzeugungssysteme, die sie versucht kohärenter zu machen und die sie damit in der Regel modifiziert. Eine normative Proposition wird in der gleichen Weise wie sonstige Propositionen begründet. Anhand ihrer Implikationen prüfen wir ihre Vereinbarkeit mit unaufgebbar erscheinenden Elementen unseres normativen Überzeugungssystems, und durch Verknüpfung mit anderen sicher erscheinenden Propositionen versuchen wir sie in einen bewährten theoretischen Kontext einzubetten.“[45]

Ethische Deliberation entspricht damit der Reparatur von „Neuraths Schiff“ auf hoher See[46], wobei wir auf bestimmten Bestandteilen unseres jeweiligen Moralsystems aufbauen, um andere in ihrer Bedeutung zu erschließen und gegebenenfalls zu revidieren.[47] Das Überlegungsgleichgewicht muss nicht davon ausgehen, dass es dadurch möglich ist, zu einer objektiven Wahrheit in Bezug auf unsere moralischen Prinzipien und Urteile zu kommen, ebenso wenig wie Gewissheit das Ergebnis der Wissenschaft darstellt. Der Rückbezug auf die axiologische Basis macht deutlich, dass das Überlegungsgleichgewicht dazu dienen kann, bestimmte Probleme innerhalb des moralischen Codes einer bestimmten Gesellschaft zu lösen.[48] Man kann hier von einem kritischen Konventionalismus ausgehen, der die Notwendigkeit der Kritik von moralischen Prinzipien und Urteilen betont, sich zugleich aber bewusst ist, dass die nicht-kognitiven Elemente von Wertentscheidung nicht restlos ausschaltbar sind. D. h. unsere moralischen Entscheidungen können als Konventionen betrachtet werden, ohne dass sie deshalb willkürlich und unabhängig von unseren kritischen Überlegungen und unserer Erfahrung sein müssen.

V. Die Anwendung auf die Wirtschaftsethik

Das dargestellte Verfahren steht mit der Praxis in den verschiedenen gesellschaftlichen Sphären in Übereinstimmung. Durch seine bewusste Anwendung kann es gelingen, Reflexions- und Entscheidungsprozesse systematischer und unter zureichen-

---

mung besteht vielmehr in methodologischer Hinsicht und beruht, worauf im Folgenden noch näher eingegangen werden wird, auf der beiden Bereichen zugrunde liegenden Methode von Versuch und Irrtum. Vgl. *Albert* (1972), S. 166.

44 Vgl. *Daniels* (1979), S. 273.

45 *Nida-Rümelin* (1999), S. 21.

46 Vgl. *Neurath* (1959), S. 201.

47 Vgl. *Caney* (1992), S. 277.

48 Vgl. *Goodin* (1985), S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Berücksichtigung ethischer Aspekte zu gestalten. Dieses Problemlösungsverfahren eignet sich durch die Verbindung von Problemanalyse, Klärung und Entwicklung der axiologischen Basis sowie der Suche, Bewertung und Auswahl von Problemlösungsalternativen besonders für Fragen der angewandten Ethik. Zudem kommen bei der Betrachtung von Problemlösungen neben ethischen Aspekten auch andere zur Geltung, wie etwa Nutzenmaximierung, Effizienzerwägungen und Durchsetzungsfähigkeit. Darin zeigt sich die Bedeutung der Implementierbarkeit als Kriterium für die Auswahl von Problemlösungen, wie sie auch für die Wirtschaftsethik hervorgehoben wurde.[49] Für die Wirtschaftsethik ist das Verfahren auch deshalb interessant, weil es in dieser um situationsgerechte Handlungsorientierung in konkreten, moralisch relevanten Problemsituationen geht.[50] Das Verfahren teilt mit der Wirtschaftsethik diese situative Ausrichtung und Problemorientierung.[51] Der Ausgangspunkt der Beurteilung von Problemlösungen ist die vorgängige Analyse der Problemlage selbst, was die Berücksichtigung von innerwirtschaftlichen Faktoren und Systemregeln, wie etwa Gewinnprinzip und Effizienzerwägungen, ermöglicht. Dabei wird die Wirtschaft selbst als Problemlösungsprozess aufgefasst, und es kann in dieser Hinsicht zwischen wirtschaftlichen Systemen differenziert werden.

In Bezug auf den Umgang mit grundlegenden Problemen, wie etwa dem vernünftigen Umgang mit knappen Ressourcen oder der Garantie einer materiellen Grundversorgung, existieren erhebliche Unterschiede zwischen verschiedenen Wirtschaftssystemen. Die Marktwirtschaft, als Problemlösungsprozess verstanden, zeichnet sich gegenüber anderen Wirtschaftsformen durch ihre höhere Effizienz und ihr großes Innovationspotential aus. Der Markt eröffnet einen Raum, in dem die Entscheidungen aller Beteiligten ständig getestet und korrigiert werden.[52] Aufgrund der konsequenten Dezentralisierung der Entscheidungskompetenzen und der kritischen Prüfung der Lösungsangebote erfolgt in der Marktwirtschaft die Institutionalisierung effizienter Korrekturmöglichkeiten. Dabei erzeugt der Konkurrenzmechanismus einen wichtigen Schutzmechanismus gegen die Immunisierung von Problemlösungen und gibt Anreiz zur Entdeckung neuer Lösungen und zu deren kritischer Prüfung.[53]

Einen weiteren wichtigen Verbindungspunkt zur Wirtschaftsethik stellt das sich an den Handlungskonsequenzen orientierende Verfahren dar. Charakteristisch für moderne Gesellschaften und für eine dezentrale Markt- und Wettbewerbswirtschaft ist, wie Steinmann und Löhr hervorheben, die Umstellung der Handlungskoordination über Motive zu einer Koordination über die Handlungsfolge.[54] Aufgrund des in

---

49 Vgl. *Homann* (1994), S. 122 f.

50 Vgl. *Gröbl-Steinbach* (2003), S. 170.

51 Vgl. *Zimmerli/Aßländer* (2005), S. 310.

52 Vgl. *Popper* (1992a), S. 22.

53 Vgl. *Sölter* (1993), S. 148 f.

54 Vgl. *Steinmann/Löhr* (1994), S. 150. Aßländer und Zimmerli betonen ebenfalls, dass die Folgenorientierung des technologischen und ökonomischen Handelns Priorität erhalten muss. Vgl. *Zimmerli/Aßländer* (2005), S. 310.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

modernen Gesellschaften vorherrschenden moralischen Pluralismus, der es nicht mehr erlaubt, auf einen festen Katalog von moralischen Prinzipien und Werten zurückzugreifen, ist eine übereinstimmende Beurteilungen von Handlungsoptionen, Prinzipien und Normen am ehesten durch Berücksichtigung ihrer Konsequenzen erzielbar. Bei der Beurteilung von Handlungen wird in erster Linie nicht danach gefragt, ob sie aus diesen oder jenen Motiven heraus erfolgen, sondern welche Konsequenzen sie aufweisen oder aufweisen könnten. Für die Fokussierung auf die Konsequenzen spricht auch der Umstand, dass sich gut gemeinte Absichten durch die Komplexität der Strukturen und die Unübersichtlichkeit der Abhängigkeiten und Interaktionen oft als inadäquat für die jeweilige Problemsituation herausstellen und nicht selten im Rahmen von komplexen Handlungsabläufen verloren gehen. Das dargestellte Verfahren greift diese Grenzen der menschlichen Vernunft auf und führt zu einer Verantwortungsethik, die selbst „zur nüchternen, auf kleine Schritte abzielenden moralischen Pragmatik" wird, „zum realistischen ethischen Gestaltungsversuch."[55]

Die Ausrichtung an den Konsequenzen bedeutet jedoch noch keine notwendige Orientierung an der Nutzenmaximierung im Sinne des Utilitarismus. Auf welcher Grundlage die Konsequenzen beurteilt werden, ist damit noch nicht festgelegt. Es ist möglich, für die Einschätzung von Konsequenzen auf menschliche Bedürfnisse, Interessen und Belange zurückzugreifen und daraus gewisse grundlegende Rechte der Menschen abzuleiten. Wenn die möglichen Konsequenzen einer bestimmten Problemlösung zur Aufhebung oder Minderung bestimmter Grundrechte führen, so kann daraus ihre Zurückweisung folgen. Ebenso kann die Verteilung von Gütern wie auch von Rechten und Pflichten innerhalb der Gesellschaft und damit auch im Rahmen wirtschaftlichen Handelns immer nur in Bezug auf die jeweilige axiologische Basis bestimmt werden.

Die Klärung dieser Basis ist auch für wirtschaftsethische Fragestellungen entscheidend, denn die Beurteilung von Problemlösungen ist ohne eine normative Reflexion nicht möglich. Daher erübrigt sich die Diskussion darüber, ob in der Wirtschaft überhaupt Platz für Moral und ethische Überlegungen ist. Vielmehr wäre auch die Ablehnung ethischer Erwägungen in der Wirtschaft selbst eine rechtfertigungsbedürftige Norm. Eine dermaßen eingeschränkte axiologische Basis zur Beurteilung von Problemlösungen im Rahmen der Wirtschaft scheint aber nicht haltbar zu sein. Die Beurteilung wirtschaftlicher Handlungsoptionen allein aufgrund von Effizienzerwägungen, so wie dies von manchen ökonomischen Theorien unter Ausblendung der externen Effekte wirtschaftlicher Handlungen nahe gelegt wird, ist nicht möglich. Wie bei der Diskussion der Implementierbarkeit deutlich wurde, beruhen auch Effizienzerwägungen auf bestimmten Wertungen. Selbst extreme Positionen, welche die Gewinnmaximierung als die einzige Aufgabe der Unternehmen betrachten und sich gegen Interventionen am Markt aussprechen, kommen nicht

[55] *Römelt* (1999), S. 113.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

umhin, wirtschaftliches Handeln allgemein zu rechtfertigen. Zwar wird die Durchsetzung weitreichenderer ethischer Prinzipien von dieser Perspektive abgelehnt, weil sie angeblich nur zu einem unverhältnismäßigen Preis und mit dem Risiko unabsehbarer Folgen möglich wäre, das empfindliche Marktgleichgewicht stören und zur Gefährdung einer effizienten Funktionsweise des Wirtschaftssystems führen könnte.[56] Die Beurteilung dieser Folgen beruht jedoch selbst auf der Betonung der Funktion des Wirtschaftssystems, nämlich der Gewährleistung der materiellen Versorgungssicherheit und Wohlstandsschöpfung. Die Unantastbarkeit des Gewinnprinzips als Steuerungsmechanismus des Marktes und als Grundlage einer effizienten Ressourcennutzung wird mit dem Hinweis auf die effiziente Beseitigung von Mangelsituationen gerechtfertigt.[57] Ähnliches gilt auch für die libertäre Rückführung der Marktfreiheit auf die individuelle Freiheit, was auf den Respekt und die Unantastbarkeit individueller Rechte verweist und damit auf die Verbindung zwischen Gerechtigkeit und Freiheit.[58]

Wird vom Problem selbst ausgegangen und wirtschaftliches Handeln wie die Moral als Problemlösungsprozess verstanden, dann sind nicht nur die ökonomischen Konsequenzen zu berücksichtigen, sondern die Konsequenzen für alle betroffenen Bereiche der Gesellschaft. Aufgrund der geforderten umfassenden Reflexion der Problemlage kann nicht von einer strikten Trennung zwischen Gesellschaft und Wirtschaftssystem ausgegangen werden. Der Notwendigkeit des Einbezugs von Nebenwirkungen der Systemdynamik der Wirtschaft auf die Lebenswelt in ihrer humanen, sozialen und umweltpolitischen Dimension wird durch die umfassende Berücksichtigung der Problemlage Rechnung getragen.[59] Probleme kennen in dieser Hinsicht keine Systemgrenzen, auch wenn ihre Lösung durch bestimmte Systemvoraussetzungen erschwert oder mitbestimmt werden kann. Eine Isolierung der unterschiedlichen gesellschaftlichen Subsysteme ist schon deshalb nicht möglich, weil einzelne Problemlösungen in den unterschiedlichen Bereichen niemals isoliert von ihrer Umwelt beurteilt werden können. Standards, Praktiken und Handlungsoptionen müssen immer von einer umfassenden Perspektive aus betrachtet werden. Selbst die durch die Wahl eines bestimmten Wirtschaftssystems festgelegten Regeln, die nicht einfach verändert werden können, ohne das System selbst zu gefährden, fließen zwar als Faktoren in die Beurteilung ein, sind aber nicht als Determinanten zu verstehen, die zur Zurückweisung aller Versuche der Gestaltung des Wirtschaftslebens führen dürfen. Denn da bestünde nicht nur die Gefahr einer Dogmatisierung, sondern es käme auch zu einer unverhältnismäßigen Einschränkung der Problemlösungsmöglichkeiten. Wie viel Gewicht einzelnen Bereichen der sozialen Praxis und ihren jeweiligen Aspekten gegeben wird, ist eine Frage der Perspektive,

---

56 Vgl. *Waibl* (1999), S. 249 f.

57 Vgl. *Steinmann/Löhr* (1994), S. 150.

58 „Libertarians favor unfettered markets and oppose government regulation, not in the name of economic efficiency but in the name of human freedom.“ *Sandel* (2010), S. 59.

59 Vgl. *Ulrich* (2003), S. 159.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die wiederum abhängig ist von der axiologischen Basis, die selbst nicht rein ökonomisch bestimmbar ist.

VI. Eigene Vorteilserwartung und moralisches Verhalten

Im vorgestellten Verfahren verschmelzen Problemorientierung sowie Berücksichtigung von systemimmanenten Aspekten und Regeln mit der Ausrichtung an der alle einzelnen Bereiche der sozialen Praxis umfassenden axiologischen Basis. Die Berücksichtigungsmöglichkeit innerwirtschaftlicher Mechanismen im Rahmen des vorgestellten Problemlösungsverfahrens und ihre Integration in ethische Überlegungen lassen sich anhand der individuellen Vorteilserwartung veranschaulichen. Markwirtschaftliches Handeln wird in der traditionellen Wirtschaftstheorie auf das *Eigennutzaxiom* zurückgeführt. Gemäß dem Eigennutzaxiom, das seine praktische Begründung der Motivationsgrundlage wirtschaftlichen Handelns verdankt, handeln Menschen ausschließlich gemäß ihren eigenen Interessen.[60] Jedoch wird selbst in der Wirtschaftstheorie die Ausrichtung auf die eigene Nutzenmaximierung durch die Notwendigkeit zur Kooperation abgeschwächt. Wir können bei der Verfolgung unserer individuellen Interessen nur dann erfolgreich sein, wenn die anderen mitmachen. Mitmachen bedeutet in seiner schwachen Form, dass andere uns nicht daran hindern, unsere eigenen Ziele zu verfolgen. In der starken Form bedeutet es, dass wir uns gegenseitig bei der Erreichung unserer Ziele unterstützen. Selbst aus ökonomischer Sicht ist es für das Individuum rational, in einer bestimmten Situation auf einen möglichen Vorteil zu verzichten, wenn es sicher sein kann, dass sein Verzicht sich in einer späteren Kooperationssituation auszahlen wird.[61] Ökonomisch betrachtet werden hier Opportunitätskosten den Transaktionskosten gegenübergestellt. Kooperation zahlt sich dann aus, wenn die Transaktionskostensenkung den Opportunitätskostenanstieg übersteigt.[62]

Die Vorstellung, dass die individuelle Vorteilserwartung und die daraus resultierende Kooperation zum zentralen Motiv moralischen Verhaltens werden, findet auch in der Wirtschaftsethik ihre Berücksichtigung. Dies wird etwa im Rahmen des methodischen Ökonomismus von Homann deutlich, dem das *Quasi-Axiom* zugrundliegt, „dass Menschen moralischen Normen und Idealen dann und nur dann systematisch und auf Dauer Folge leisten, wenn sie davon – zwar nicht in jedem Einzelfall, aber über die Sequenz der Einzelfälle nach Regeln – individuelle Vorteile erwarten“ können.[63] Grundsätzlich ist diese Verbindung zwischen Vorteilserwartung und Moral nicht neu. Die Idee, dass sich mit moralischem Verhalten ökonomische Vorteile erzielen lassen, zeigt sich in der Praxis dadurch, dass sich allgemeine Ver-

60 Vgl. *Kirchgässner* (2003), S. 119.

61 Vgl. *Quante* (2003), S. 70.

62 Vgl. *Priddat* (2003), S. 295.

63 *Homann* (2004), S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haltensideale wie Verlässlichkeit, Ehrlichkeit und Fairness im Geschäftsleben oft wiederfinden lassen. Sie bilden die Grundlage für längerfristige und gegenseitig vorteilhafte Beziehungen. Durch sie kommt es zur Schaffung einer Vertrauensbasis sowie zur Senkung von Transaktionskosten.[64] Sie fördern den Aufbau von Kundentreue und führen auf diese Weise zu einem nachhaltigen Gewinn. Ebenso lässt sich der Erfolg eines Unternehmens durch positive Imageeffekte, die durch moralisches Handeln erzielt werden, steigern.

Auch im Stakeholder-orientierten Ansatz, wie er etwa von R. Edward Freeman, Joseph W. Weiss, Archie B. Carroll und Ann K. Buchholz vertreten wird, spielt das Eigeninteresse für moralisches Verhalten eine wichtige Rolle. Zwar gehen manche Konzepte prinzipiell von einer moralischen Verantwortung der Unternehmen gegenüber ihren Stakeholdern aus und fordern nicht nur eine Beschränkung der Profitmaximierung durch Grundsätze der Gerechtigkeit und Fairness, sondern auch den Dialog zwischen Unternehmen und allen anderen Interessengruppen.[65] In der Praxis beruht die Bereitschaft zum Dialog und zur Selbstbeschränkung jedoch nicht zuletzt auf der Notwendigkeit der Akzeptanz von Unternehmen durch die Gesellschaft und verbindet sich mit der Erwartung, dass sich aus einer Stakeholder-orientierten Unternehmensführung wirtschaftliche Vorteile erzielen lassen. Dies ist ebenfalls eine wichtige Grundlage für die *Corporate Social Responsibility* (CSR), worunter sich all jene Handlungen und Vorgehensweisen zusammenfassen lassen, mit denen Unternehmen durch ökonomisches, soziales und ökologisches Engagement ihre Beziehung zu den Stakeholdern zu verbessern suchen.[66] Humanerer Umgang mit Beschäftigten führt zu einer höheren Zufriedenheit, was die Motivation stärkt und letztlich die Produktivität steigert. Die effizientere Nutzung von Ressourcen senkt die Kosten für Inputfaktoren. Emissionsreduktion lässt sich als Antwort auf sich verschärfende umweltpolitische Rahmenbedingungen verstehen, ökologisches Risikomanagement als Strategie zur Vermeidung von Haftungsfällen oder negativen Imageeffekten, die aus vom Unternehmen verursachten Umweltschäden resultieren könnten.

Dabei kann die Verbindung zwischen moralischem Verhalten und eigener Vorteilserwartung durchaus zu *Win-Win-Win-Situationen* für Unternehmen, Stakeholder und Gesamtgesellschaft führen.[67] Moralisches Verhalten wird unter diesem Gesichtspunkt selbst zum Kapital, da es sich auf lange Sicht auch in ökonomischer Hinsicht auszahlt. Damit wird nicht nur die Kluft zwischen Ethik und Wirtschaft überbrückt, sondern auch die steigende Berücksichtigung moralischer Aspekte in der Wirtschaft als Reaktion auf eine zunehmende gesellschaftliche Bewusstseinsbildung lässt sich so verstehen. Die moralischen Probleme des Wirtschaftens müssen

---

64 Vgl. *Birnbacher* (2007), S. 328.

65 Vgl. *Zimmerli/Aßländer* (2005), S. 347.

66 Vgl. *Rathner* (2008), S. 306; *Hagen* (2008), S. 273.

67 Siehe hierzu auch die Diskussion im Rahmen der Auseinandersetzung um *Global Governance* bei *Pies* et al. (2009), S. 69 f.; *Sardison* (2009), S. 142 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erst in den Blickpunkt der Öffentlichkeit rücken, um interessant genug zu sein, damit sie auf breiter Front von Unternehmen wahrgenommen werden.[68] Es ist gerade die externe Moralisierung von Unternehmensentscheidungen durch das zunehmende gesellschaftliche Bewusstsein, die Unternehmen dazu zwingt, Handlungsfolgen zu internalisieren und ethische Überlegungen mit einzubeziehen.[69] Damit soll nicht bestritten werden, dass die moralisch richtigen Handlungen der Unternehmen vornehmlich auf die Verbesserung ihres Erscheinungsbilds und ihrer Reputation sowie auf die Vermeidung von Skandalen abzielen. Vielmehr stellt die Verknüpfung von Vorteilserwartung mit ethischem Verhalten den Versuch dar, Sollen mit Wollen zu verknüpfen, d. h. Moral mit Gewinnstreben.

Zwar lassen sich durch eine solche Verbindung „verantwortbare Wege rentablen Wirtschaftens"[70] finden. Gegen die Verknüpfung von Moral und Eigeninteresse bzw. Gewinnstreben wurden jedoch in der wirtschaftsethischen Diskussion verschiedene Einwände vorgebracht. Erstens, so ein möglicher Einwand, bestünde die Gefahr, dass es zur Unterordnung der ethischen Aspekte unter das Gewinnprinzip kommt. Moralisches Verhalten würde nur dann zum Zug kommen, wenn es mit der eigenen Nutzenmaximierung in Übereinstimmung zu bringen ist. Die Ausführung moralischer Handlungen wäre damit an die Bedingung geknüpft, profitabel zu sein. Zweitens stelle die individuelle Vorteilserwartungen ein labiles Fundament dar, da moralisches Verhalten immer dann über Bord geworfen würde, wenn die wirtschaftliche Opportunität dies nahe legt, d. h. der kurzfristige Opportunitätsgewinn die langfristigen Transaktionskosten übersteigt.[71] Drittens wird bezweifelt, ob man überhaupt von moralischem Verhalten sprechen kann, wenn dieses auf Profitabilität und damit auf Eigeninteresse gründet.[72] Opportunistisches Verhalten aufgrund von ökonomischer Kalkulation kann, so die Kritik, nicht als moralisches Verdienst angesehen werden.[73] D. h. selbst wenn das Verhalten aus Eigeninteresse einen positiven Effekt auf das Gemeinwohl ausübt, könne nicht von genuin moralischem Verhalten gesprochen werden. Die Heranziehung von Klugheitsargumenten, die aufzuzeigen versuchen, dass die Einhaltung einer Minimalmoral für die längerfristige Sicherung des unternehmerischen Erfolgs- und Gewinnpotentials funktional ist, stelle streng genommen keine Ethik, sondern eben nur eine Pragmatik dar, da hier keine ethischen, sondern nur ökonomische Beweggründe vorgebracht werden.[74] Viertens wird moralisches Verhalten oft als altruistisches Verhalten definiert, bei dem die eigenen Interessen zugunsten der Interessen anderer zurückgestellt werden.[75] Morali-

68 Vgl. *Hagen* (2008), S. 263.
69 Vgl. *Dimmel* (2008), S. 259.
70 *Ulrich* (1994), S. 93.
71 Vgl. *Waibl* (1999), S. 256.
72 Vgl. *Dimmel* (2008), S. 257.
73 Vgl. *Waibl* (1999), S. 255.
74 Vgl. *Ulrich* (1995), S. 7.
75 Vgl. *Kirchgässner* (2003), S. 123.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sches Verhalten sei im Gegensatz zum (ökonomisch-)rationalen, auf Nutzenmaximierung ausgerichteten Handeln gerade dadurch charakterisiert, dass das Handeln nicht nur an den eigenen Präferenzen ausgerichtet würde, sondern auf die Nicht-Beeinträchtigung und in manchen Fällen auch auf die Förderung anderer Menschen abzielt. Moral wird in dieser Hinsicht zur Restriktion des Auswahlbereiches von Handlungsalternativen, da bestimmte Alternativen von der Wahl ausgeschlossen werden, wenn moralisch relevante Werte durch sie verletzt werden könnten.[76]

Diese Argumente beruhen auf der Trennung zwischen wirtschaftlichem und moralischem Handeln, die jedoch durch die Rückführung beider Bereiche auf Problemlösungsprozesse überwunden werden kann. Für beide Bereiche geht es um die Lösung von Kooperationsproblemen, die sich aus dem Zusammenleben von Menschen ergeben. Das Gewinnprinzip ebenso wie der Eigennutz erscheinen bei näherer Betrachtung selbst als instrumentelle Prinzipen, die zur Verwirklichung anderer Ziele beitragen. Diese Prinzipien sind zwar wichtige Bestandteile wirtschaftlichen Handelns, können aber u. U. zu unzureichenden Problemlösungen führen, wenn sie uns nicht erlauben, unsere Ziele zu erreichen. Zugleich besitzt auch altruistisches Verhalten einen instrumentellen Charakter. Altruismus stellt für Gruppen und Gemeinschaften in vielen Fällen eine erfolgreiche Problemlösungsstrategie dar, weil dessen Verwirklichung zu Kooperation führt. Altruistisches Verhalten dominiert vor allem im Rahmen von Primärgruppen, für die persönliche Verpflichtungen maßgebend sind und die auf einer partikularistischen Interessenberücksichtigung aufbauen.[77] Im Nahbereich spielen Gefühle und Affekte eine entscheidende Rolle, die in vielen Fällen biologische Wurzeln haben. D. h. der starke Einfluss der altruistisch-partikulären Orientierung kann teilweise auf den evolutionären Ursprung der Moral in face-to-face Beziehungen zurückgeführt werden. Zudem lässt sich durch die Kulturgeschichte die natürliche Tendenz der Menschen verfolgen, sich mit ihren biologisch Verwandten zusammenzuschließen. Aus evolutionärer Sicht ermöglicht diese Tendenz dem Menschen die Weitergabe der eigenen Gene sowie die Chance, wenn notwendig, von der Hilfe der eigenen Verwandten zu profitieren.[78]

In einer Gesellschaft, die stark durch anonyme und plurale Beziehungen zwischen Handelnden gekennzeichnet ist, muss jedoch auch auf andere Verhaltensmotivationen zurückgegriffen werden, um funktionsfähige Problemlösungen zu finden. In der Realität ist das Verhalten durch vielfältige Motive und Interessen bestimmt. Es ist daher meist kein rein altruistisches, aber oft auch kein rein nutzenmaximierendes Verhalten. Vielmehr stellen diese Verhaltensformen Idealtypen in einem unendlich komplexen Geflecht von Verhaltensmöglichkeiten dar. Für die Beurteilungen von wirtschaftlichen Handlungsoptionen bedeutet dies, dass aufgrund der Wichtigkeit der eigenen Vorteilserwartung als motivationaler Grundlage die Trennlinie zwischen unmoralischem und moralischem Verhalten nicht zwischen Egoismus und

76 Vgl. *Priddat* (2003), S. 293

77 Vgl. *Schulz* (1989), S. 323.

78 Vgl. *Velleman* (2008), S. 246.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Altruismus gezogen werden kann. Vielmehr kann sie zwischen „einem individuellen Vorteilsstreben, das auf Kosten der anderen geht, und einem individuellen Vorteilsstreben, bei dem auch die anderen Vorteile erhalten“[79] oder auf ihre Interessen zumindest teilweise Rücksicht genommen wird, angesiedelt werden. Die ethisch richtige Haltung eines Subjekts besteht dann darin, ein angemessenes Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdinteressen herzustellen.[80] Neben der Berücksichtigung der Interessen der Betroffenen ist die Kovariante Zeit bestimmend für das Verhältnis zwischen eigener Vorteilserwartung und moralischem Verhalten.[81] Hier lässt sich an Homann anschließen, für den durch die Einführung einer längerfristigen und einer sozialen Perspektive die Ökonomik wieder zur Ethik wird.

> „Es muß deutlich bleiben, daß man in beliebigen ökonomischen Analysen nur zwei Dimensionen wieder einzuführen braucht, damit sich die Ökonomik wieder in Ethik zurückverwandelt, die langfristige Perspektive und die soziale Perspektive: Geht es nicht mehr um kurzfristige, sondern um langfristige Vorteils-Nachteils-Kalkulationen und geht es nicht mehr nur um individuelle Vorteils-Nachteils-Kalkulationen, sondern um solche für alle Betroffenen, dann verwandelt sich die Ökonomik wieder in Ethik.“[82]

Bei diesem Perspektivenwechsel spielt die regulative Idee eines unparteiischen Standpunktes als *moral point of view* eine wichtige Rolle. Erst dieser auf der Ablehnung autoritärer Moralquellen und moralischer Privilegien sowie der Maxime der individuellen Autonomie und Freiheit, der prinzipiellen Gleichheit aller Menschen und der Menschenwürde begründete moralische Standpunkt führt zur möglichst umfassenden Einbeziehung aller Interessen.[83] Dies bedeutet nicht die Gleichrangigkeit aller Interessen, sondern eine von eigenen Interessen weitestgehend unbeeinflusste Reflexion ihrer Legitimität aufgrund von allgemein akzeptablen Vernunftgründen. Der moral point of view verhindert die egoistische sowie die gruppenspezifische Ausrichtung. Er setzt im Sinne der moralisch-kognitiven Entwicklung nach Kohlberg die höchste Stufe voraus, nämlich die Ausrichtung an universalen Prinzipien, d. h. die Beurteilung der Konsequenzen einer Handlung anhand moralischer Standards sowie das Lösen von Interessenkonflikten von einem unabhängigen Standpunkt aus.[84]

Der Bezug auf den moral point of view macht deutlich, dass nicht alle Problemlösungen, die umsetzbar sind, auch akzeptiert werden müssen. Vielmehr versorgt uns unsere axiologische Basis mit Prinzipien, Werten und moralischen Intuitionen, die gewisse Problemlösungen ausschließen. Sie schließt diese jedoch nicht schon deshalb aus, weil Menschen durch die Lösung selbst Vorteile erwarten können, sondern weil grundlegende Interessen anderer Menschen ungerechtfertigterweise unbe-

---

79 Vgl. *Homann* (2004), S.12.

80 Vgl. *Quante* (2003), S. 71.

81 Vgl. *Hagen* (2008), S. 271.

82 Vgl. *Homann* (1994), S. 121.

83 Vgl. *Barry* (1999), S. 97.

84 Vgl. *Parche-Kawick* (2003), S. 328–329.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rücksichtigt blieben. Annäherungsweise kann für die axiologische Basis von einem für moderne, freiheitlich-demokratische Gesellschaften typischen Minimalethos ausgegangen werden. Dieses kann in Anschluss an Ulrich durch den „*unbedingten* und eben deshalb jedem teleologischen Argument vorausliegenden Anspruch *aller* Menschen auf die Wahrung ihrer humanen Subjektqualitäten und ihrer personalen Grundrechte" charakterisiert werden.[85] Wird dieses Minimalethos akzeptiert, dann steht es nur innerhalb dieser Grenzen frei, den unterschiedlichen Interessen der Betroffenen mehr oder weniger Gewicht beizumessen. Dieses Minimalethos ist selbst jedoch keine Basis für moralische Letztbegründungen, sondern das Produkt historischer Lernprozesse. Zwar kann es als eine wichtige historische Errungenschaft verstanden werden, muss jedoch ständig im gesellschaftlichen Diskurs neu ausgehandelt werden. Entscheidend für das hier vorgestellte Verfahren ist der Umstand, dass es nur in Rückbezug auf die jeweilige axiologische Basis als ethisches Verfahren Anwendung finden kann. Soll das Verfahren zu ethisch akzeptablen Lösungen führen und die Instrumentalisierung zur eigenen Nutzenmaximierung verhindert werden, ist die Einnahme eines *moral point of view* Voraussetzung und nicht Ergebnis.

VII. Schlusswort

Der Vorteil des hier dargestellten Verfahrens liegt in der Betonung der gemeinsamen Wurzel von Moral und Wirtschaft als Problemlösungsprozessen. Es erlaubt eine graduelle Berücksichtigung ethisch geprägter Kriterien im wirtschaftlichen Handeln, ohne die Systemvoraussetzungen einer freien Marktwirtschaft unberücksichtigt zu lassen. Die Wirtschaft als abgeschlossenes Subsystem zu betrachten, das nach seinen eigenen Regeln und unabhängig von der axiologischen Wertbasis der Gesellschaft funktioniert, würde hingegen die enge Bindung an die axiologische Basis ignorieren. Zugleich wird deutlich, dass die Problemlösungen, die gefunden werden, ebenso von unseren Vorstellungen und Werthaltungen abhängen wie von den Verfahren, die wir anwenden, um sie einer kritischen Prüfung zu unterziehen und die bestmögliche Alternative auszuwählen. In dieser Hinsicht sollte hier eine Anregung gegeben werden, wie ein solches Verfahren beschaffen sein könnte, um auch im Rahmen wirtschaftsethischer Überlegungen zum Tragen zu kommen. Wie viel Ethik in die Wirtschaft einfließt, bleibt jedoch eine Frage der axiologischen Basis der Gesellschaft und der öffentlichen Bewusstseinsbildung für ethische Aspekte wirtschaftlichen Handelns.

[85] *Ulrich* (1994), S. 85.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Albert, H. (1972): Konstruktion und Kritik: Aufsätze zur Philosophie des kritischen Rationalismus, Hamburg.

– (1978): Traktat über rationale Praxis, Tübingen.

– (1991): Traktat über kritische Vernunft, Tübingen, 5., verb. und erw. Aufl.

Alt, J. (1980): Vom Ende der Utopie in der Erkenntnistheorie. Poppers evolutionäre Erkenntnislehre und ihre praktischen Konsequenzen, Königstein.

Barry, B. (1999): Sustainability and Intergenerational Justice, in: Dobson, A. (Hrsg.): Fairness and Futurity. Essays on Environmental Sustainability and Social Justice, Oxford, S. 93–117.

Birnbacher, D. (2007): Analytische Einführung in die Ethik, Berlin, 2. Aufl.

Caney, S. (1992): Liberalism and Communitarianism. A Misconceived Debate, in: Political Studies, Volume 40, Issue 2, S. 273–289.

Daniels, N. (1979): Wide Reflective Equilibrium, in: Journal of Philosophy 76 (5), S. 256–282.

– (1980): Reflective Equilibrium and Archimedean Points, in: Canadian Journal of Philosophy, Volume X, Number 1, March 1980, S. 83–103.

– (2003): Reflective Equilibrium. In: The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition), E. N. Zalta (Hrsg.), URL: http://plato.stanford.edu/entries/reflective-equilibrium/.

Demmerling, Ch. (2005): Moralische Normen und menschliche Vernunft, in: Rentsch, Th. (Hrsg.): Einheit der Vernunft? Normativität zwischen Theorie und Praxis, Paderborn, S. 206–231.

Dimmel, N. (2008): Das Soziale als ethische Herausforderung eines neoliberal verfassten Kapitalismus, in: Fischer, M./Schrems, I. (Hrsg.): Ethik im Sog der Ökonomie, Frankfurt am Main, S. 245–261.

Dobson, A. (1996): Environment Sustainabilities: An Analysis and a Typology, in: Environmental Politics 5/3, S. 401–428.

Friedman, M. (1971): Kapitalismus und Freiheit, Stuttgart.

Gesang, B. (2000): Kritik des Partikularismus, Paderborn.

Goodin, R. E. (1985): Protecting the Vulnerable: A Re-Analysis of our Social Responsibilities, Chicago and London.

Gröbl-Steinbach, E. (2003): Das normative Fundament der Wirtschaftsethik, in: Breuer, M./Brink, A./Schumann, O. J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern/Stuttgart/Wien, S. 167–190.

Hagen, J. J. (2008): Sachzwang und Unternehmensethik oder: Die moralische Vergesellschaftung, in: Fischer, M./Schrems, I. (Hrsg.): Ethik im Sog der Ökonomie. Was entscheidet wirklich unser Leben, Frankfurt am Main, S. 261–274.

Hayes, C. (2001): Fallibilism, Democracy and the Market. The meta-theoretical foundations of Popper's political philosophy, Lanham/New York/Oxford.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Homann, K. (1994): Marktwirtschaft und Unternehmensethik, in: Forum für Philosophie, Bad Homburg (Blasche, S. / Köhler, W. R. / Rohs, P. (Hrsg.)): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern / Stuttgart / Wien, S. 109 – 130.

– (2004): Diskursethik und Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode, in: Bausch, Th. / Böhler, D. / Rusche, Th. (Hrsg.): Wirtschaft und Ethik, Münster, 9 – 12.

Hübscher, M. (2003): Wirtschaftsethik und Gesellschaftstheorie. Suchbewegungen für eine Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, in: Breuer, M. / Brink, A. / Schumann, O. J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern / Stuttgart / Wien, S. 247 – 267.

Kirchgässner, G. (2003): Wirtschaftsethik als kritische Analyse des (moralischen) Handelns. Ein ökonomischer Ansatz, in: Breuer, M. / Brink, A. / Schumann, O. J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern / Stuttgart / Wien, S. 117 – 140.

Kopfmüller, J. / *Brandl*, V. / *Jörissen*, J. / *Paetau*, M. / *Banse*, G. / *Coenen*, R. / *Grunwald*, A. (2001): Nachhaltige Entwicklung integrativ betrachtet, Berlin.

Lütge, Ch. (2002): Kritisch-rationalistische Ethik: Karl Popper und Hans Albert, in: Ethica, 4, S. 377 – 405.

Neurath, O. (1959): Protocol Sentences, in: Ayer, A. J. (Hrsg.): Logical Positivism, New York, S. 199 – 208.

Nida-Rümelin, J. (1999): Metaethik, in: Reinalter, H. (Hrsg.): Perspektiven der Ethik, Innsbruck, S. 17 – 30.

Niemann, H.-J. (1993): Die Strategie der Vernunft: Rationalität in Erkenntnis, Moral und Metaphysik, Braunschweig / Wiesbaden.

Parche-Kawick, K. (2003): Anthropogene Anwendungsbedingungen einer „kritischen Sozialwissenschaft“. Der Blick auf den Menschen als Adressaten wirtschaftsethischer Sollensforderungen, in: Breuer, M. / Brink, A. / Schumann, O. J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern / Stuttgart / Wien, S. 325 – 344.

Pies, I. / *von Winning*, A. / *Sardison*, M. / *Girlich*, K. (2009): Nachhaltigkeit in der Mineralölindustrie: Theorie und Praxis freiwilliger Selbstverpflichtungen. Diskussionspapier 2009-1, Hrsg. Pies, I. und Lehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle an der Saale.

Popper, K. R. (1974): Replies to My Critics, in: Schilpp, P. A. (Hrsg.): The Philosophy of Karl Popper, Volume 2, La Salle, S. 961 – 1197.

– (1992a): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. I: Der Zauber Platons, Tübingen, 7. Aufl. mit weitgehenden Verb. und neuen Anh.

– (1992b): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. II: Falsche Propheten: Hegel, Marx und die Folgen, Tübingen, 7. Aufl. mit weitgehenden Verb. und neuen Anh.

– (1994): Alles Leben ist Problemlösen. Über Erkenntnis, Geschichte und Politik, München.

– (1995): Objektive Erkenntnis. Ein evolutionärer Entwurf, Hamburg.

– (2000): Vermutungen und Widerlegungen, Tübingen, Ausg. in einem Band.

– (2008.): After the Open Society. Selected Social and Political Writings (Hrsg. Shearmur, J. und Turner, P. N.), London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Priddat, B. P. (2003): Versprechen: eine Skizze zum Verhältnis von Moral und Ökonomie, in: Breuer, M. / Brink, A. / Schumann, O. J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern / Stuttgart / Wien, S. 293 – 303.

Quante, M. (2003): Einführung in die Ethik, Darmstadt.

Rathner, S. (2008): Corporate Social Responsibility (CSR) – Mehr Schein oder doch Sein? in: Fischer, M. / Schrems, I. (Hrsg.): Ethik im Sog der Ökonomie. Was entscheidet wirklich unser Leben, Frankfurt am Main, S. 303 – 317.

Rawls, J. (1951): Outline of a decision procedure for ethics, in: Philosophical Review, 60 / 2, S. 177 – 197.

– (1998): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt am Main, 10. Aufl.

Römelt, J. (1999): Verantwortungsethik. Die Suche nach einer ethischen Methode angesichts der Differenzierung moderner Gesellschaft, in: Reinalter, H. (Hrsg.): Perspektiven der Ethik, Innsbruck, S.112 – 125.

Salamun, K. (1991): Das Ethos der Aufklärung im Kritischen Rationalismus, in: Salamun, K. (Hrsg.): Moral und Politik aus der Sicht des Kritischen Rationalismus, Amsterdam, S. 95 – 119.

Sandel, M. (2010): Justice: What's the Right Thing to Do? London.

Sardison, M. (2009): Global Governance: Vom Machtkampf zum Lernprozess. Konzeptionelle Überlegungen aus der Perspektive einer ökonomischen Ethik, Berlin.

Schockenhoff, E. (1999): Normative Ethik. Eine Problemskizze, in: Reinalter, H. (Hrsg.): Perspektiven der Ethik, Innsbruck, S. 31 – 47.

Schulz, W. (1989): Grundprobleme der Ethik, Stuttgart, 2. Aufl.

Schumann, O. J. (2003): Wirtschaftsethik und die Sphäre der Kritik. Eine wissenschaftstheoretische Betrachtung, in: Breuer, M. / Brink, A. / Schumann, O. J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern / Stuttgart / Wien, S. 63 – 87.

Shearmur, J. (1996): The Political Thought of Karl Popper, London / New York.

Sölter, A. (1993): Der Europäische Sonderweg zur offenen Gesellschaft, in: Albert, H. / Salamun, K. (Hrsg.): Mensch und Gesellschaft aus Sicht des kritischen Rationalismus, Amsterdam / Atlanta, S. 143 – 179.

Steinmann, H. / *Löhr*, A. (1994): Unternehmensethik – Ein republikanisches Programm in der Kritik, in: Forum für Philosophie, Bad Homburg (Blasche, S. / Köhler, W. R. / Rohs, P. (Hrsg.)), Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern / Stuttgart / Wien, S. 145 – 180.

Stelzer, H. (2004): Karl Poppers Sozialphilosophie. Politische und ethische Implikationen, Wien.

– (2009): Popper and Communitarianism: Justification and Criticism of Moral Standards, in: Parusniková, Z. / Cohen, R. S. (Hrsg.): Rethinking Popper, Dordrecht, S. 273 – 285.

Ulrich, P. (1994): Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik, in: Forum für Philosophie, Bad Homburg (Blasche, S. / Köhler, W. R. / Rohs, P. (Hrsg.): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern / Stuttgart / Wien, S. 75 – 107.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (1995): Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, St. Gallen.

– (2003): Wirtschaftsethik als praktische Sozialökonomie. Zur kritischen Erneuerung der Politischen Ökonomie mit vernunftethischen Mitteln, in: Breuer, M. / Brink, A. / Schumann, O. J. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern / Stuttgart / Wien, S. 141 – 166.

Velleman, D. (2008): Persons in Prospect, in: Philosophy and Public Affairs 36(3), S. 221 – 288.

von der Pfordten, D. (2010): Normative Ethik, Berlin / New York.

Waibl, E. (1999): Wirtschaftsethik: Probleme – Themen – Perspektiven, in: Reinalter, H. (Hrsg.): Perspektiven der Ethik, Innsbruck, S. 245 – 262.

Waldron, J. (1985): Making Sense of Critical Dualism, in: Currie, G. / Musgrave, A. (Hrsg.): Popper and the Human Sciences, Dordrecht, S. 105 – 119.

Wieland, J. (1994): Warum Unternehmensethik, in: Forum für Philosophie, Bad Homburg (Blasche, S. / Köhler, W. R. / Rohs, P. [Hrsg.]): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern / Stuttgart / Wien, S. 215 – 239.

Williams, B. (1993): Ethics and the Limits of Philosophy, London, 3. Aufl.

Zimmerli, W. Ch. / *Aßländer*, M. (2005): Wirtschaftsethik, in: Nida-Rümelin, J. (Hrsg.): Angewandte Ethik. Die Bereichsethiken und ihre theoretische Fundierung. Ein Handbuch, Stuttgart 2., aktual. Aufl., S. 302 – 384.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die menschliche Natur „schubsen“

Moralökonomisches Anreizmanagement in der Behavioral Business Ethics

Von *Michael Schramm*, Hohenheim

I. „OK, Milt. Let's do that!“

Im Jahr 1953 hat Milton Friedman einen bemerkenswerten Aufsatz publiziert[1]. Darin wird der klassische „Homo Oeconomicus“ mit einem methodologischen Grundsatzargument verteidigt:

> „[A] theory cannot be tested by the ‚realism‘ of it's ‚assumptions‘“ (p. 23), but: „the test of this hypothesis, as of any other, is its fruits“ (p. 33).

Zur Begründung identifiziert Friedman zunächst den Zweck des Unternehmens einer positiven Ökonomik:

> The „task [of positive economics]*[2] is to provide a system of generalizations that can be used to make correct predictions about the consequences of any change in circumstances“ (p. 4)[3].

Der Wert einer Hypothese richte sich ausschließlich nach ihrer „predictive power“ (p. 8)[4]. Friedman gibt sich nun viel Mühe, diese Aufgabe der (positiven) Ökonomik, valide *Vorhersagen* zu produzieren, abzuheben von dem vermeintlichen Erfordernis, dass der Erfolg des methodologischen Zugriffs der Ökonomik im Hinblick auf Verhaltensvorhersagen von der *Realitätsnähe der verwendeten Annahmen* abhänge:

> „A hypothesis is important if it ‚explains‘ much by little, that is, if it abstracts the common and crucial elements from the mass of complex and detailed circumstances surrounding the phenomena to be explained and permits valid predictions on the basis of them alone. To be important, therefore, a hypothesis must be descriptively false in its assumptions“ (p. 8 f.).

---

1 *Friedman* (1953). Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

2 Einfügungen, die ich in Zitaten vorgenommen habe, setze ich hinfort in eckige Klammern und kennzeichne sie mit einem Asteriskus.

3 „The ultimate goal of a positive science is the development of a ‚theory‘ or, ‚hypothesis‘ that yields valid and meaningful (i.e., not truistic) predictions“ (ebd., S. 7).

4 „[T]he only relevant test of the *validity* of a hypothesis is comparison of its predictions with experience. The hypothesis is rejected if its predictions are contradicted […]; it is accepted if its predictions are not contradicted“ (ebd., S. 8 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Friedman illustriert seine These unter anderem mit einer wissenschaftlichen Hypothese zur Dichte von Blättern um einen Baum herum:

> „Consider the density of leaves around a tree. I suggest the hypothesis that the leaves are positioned as if each leaf deliberately sought to maximize the amount of sunlight it receives“ (p. 19).

Nun mag die hier verwendete Annahme „überlegender“ oder bewusst „suchender“ Blätter völlig unrealistisch sein[5] – aus der paradigmatisch ökonomisch ansetzenden Hypothese können gleichwohl fruchtbare Schlussfolgerungen abgeleitet werden:

> „[T]he hypothesis does not assert that leaves do these things but only that their density is the same as if they did. Despite the apparent falsity of the ‚assumptions‘ of the hypothesis it has great plausibility because of the conformity of its implications with observation. […] The constructed hypothesis is presumably valid, that is, yields ‚sufficiently‘ accurate predictions about the density of leaves“ (p. 20). „The decisive test is whether the hypothesis works for the phenomena it purports to explain“ (p. 30).

Nun stimmen Behavioral Economics oder Behavioral Business Ethics Friedmans Argumentation hinsichtlich der Funktion ökonomischer Theorien ausdrücklich zu: Es geht in der Tat darum, menschliches Verhalten *vorherzusagen* (positiv), um es dann entsprechend in gesellschaftlich erwünschter Weise *beeinflussen* zu können (normativ). Und vielfach ist die von Friedman vorausgesetzte Annahme eines rationalen Nutzenmaximierers ja auch durchaus in der Lage, valide Verhaltensvorhersagen zu liefern:

– Wenn ich am Ortseingang ein Blitzgerät installiere (und damit das Rasen massiv verteuere), dann werden die Leute in der Tat langsamer fahren.
– Wenn ich den Preis eines Produkts verdopple, dann werden die Leute weniger davon kaufen.

Das Problem dabei ist allerdings, dass sich in den letzten dreißig Jahren die Indizien dafür, dass die Verhaltensvorhersagen dieser Standardökonomik oftmals *nicht* zutreffen, deutlich verdichtet haben. Der Verhaltensökonom Richard Thaler stellt hierzu fest:

> „Milton Friedman […] used to say, in defending the rational model actually, that we should judge a theory by it’s predictive power, not by it’s assumptions. So that’s the way he defended the seemingly artificiality of the assumptions. And my approach has been to say: OK, Milt. Let’s do that. But look, here, here and here, the model fails“[6].

Was die Behavioral Economists getan haben, ist nichts anderes als das, was Friedman vorgeschlagen hat: Beurteilen wir den Wert einer Hypothese anhand ihrer „predictive power“. Und was sie gefunden haben, war die Evidenz, dass die „predic-

---

[5] „[S]o far as we know leaves do not ‚deliberate‘ or consciously ‚seek‘“ (*Friedman* 1953, S. 20).

[6] *Thaler* (2010), ab 19:20 Min.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tive power“ des Standardmodells (der den Eigennutz maximierende Homo Oeconomicus; die Rational Choice Theorie) oftmals ins Leere ging. Schauen wir uns einige klassische Beispiele an.

II. Differente Interessen und Anreize. Zur moralökonomischen Pluralität der menschlichen Natur

Auch der traditionelle Economic Approach ist in gewissem Sinn Behavioral Economics. So erklärt etwa der Gary S. Becker der siebziger Jahre:

> „[T]he economic approach provides a valuable unified framework for understanding all human behavior […] [A]ll human behavior can be viewed as involving participants who maximize their utility from a stable set of preferences […] in a variety of markets“[7].

Zur Debatte steht nun aber die Frage, wie es mit der „predictive power“ dieses Standardmodells steht. Dass das Standardmodell oftmals gut funktioniert, habe ich bereits gesagt. Gleichwohl ist aber eben auch festzustellen, dass dies in vielen Fällen eben nicht der Fall ist. Hier zeigt sich, dass die menschliche Natur wirklicher Menschen offenbar „*bunter*“ ist als die Welt des Homo Oeconomicus, dass hier *unterschiedliche* Interessen und Anreize existieren (und aktiviert werden können), und dass das tatsächliche Verhalten realer Menschen vielfach von den Vorhersagen des Standardmodells abweicht.

1. Die Kindertagesstätte

Die Regeln in einer Kindertagesstätte in Haifa besagten klar und eindeutig, dass die Kinder um vier Uhr nachmittags abzuholen sind. Aber wie das reale Leben so spielt: Nicht wenige Eltern kommen ständig zu spät. Sowohl die Kinder als auch die Erzieherinnen sind genervt. Im Lichte der traditionellen Ökonomik erscheint es da nur logisch, die säumigen Eltern mit einer neuen Spielregel zu konfrontieren, die die Opportunitätskosten des Zuspätkommens erhöht:

> „A natural option is to introduce a fine: every time a parent comes late, she will have to pay a fine“[8].

Dieses Vorgehen entspricht der (Situations)Logik des herkömmlichen Economic Approach:

> „When negative consequences are imposed on a behavior, they will produce a reduction of that particular response. When those negative consequences are removed, the behavior that has been discontinued will typically tend to reappear“[9].

---

7 *Becker* (1976), S. 14.

8 *Gneezy/Rustichini* (2000), S. 1.

9 Ebd., S. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die beiden Ökonomen Uri Gneezy und Aldo Rustichini haben einen entsprechenden Test durchgeführt[10]: Zunächst beobachteten die beiden vier Wochen lang lediglich, wie viele Eltern zu spät kamen (etwa acht Fälle pro Woche). Zu Beginn der fünften Woche aber wurde den Eltern erklärt, dass für jedes Kind, das zu spät (= 10 Minuten) abgeholt würde, nunmehr eine Strafe von (umgerechnet) 3 USD zu entrichten sei. Doch die Erwartung eines Absinkens der Verspätungen wurde nicht erfüllt – im Gegenteil:

> „After the introduction of the fine we observed a steady increase in the number of parents coming late. At the end of an adjustment period that lasted 2–3 weeks, the number of late-coming parents remained stable, at a rate higher than in the no-fine period. The fine was removed at the beginning of the seventeenth week. In the following 4 weeks the number of parents coming late remained at the same high level of the previous period, higher than in the initial 4 weeks"[11].

Die Zahl der säumigen Eltern hatte sich also (fast) verdoppelt. Das kleine Illustrationsbeispiel zeigt (mindestens) dreierlei:

- Es gibt ganz offenbar inhaltlich (material) *unterschiedliche* Anreize (und unterschiedliche Interessen). In unserem Fall war in der Zeit vor der Geldstrafe ein *moralischer* Anreiz aktiv: Das *moralische* Interesse der Eltern, sich anständig zu verhalten und von den Erzieherinnen nicht verachtet zu werden, hatte – mit Ausnahme der acht Verspätungen – bewirkt, nicht zu spät zu kommen. Dieser moralische Anreiz wurde über eine „Rechts"-Regel durch einen *ökonomischen* Anreiz (Geldstrafe) ersetzt.
- Unterschiedliche Anreize können im Prinzip durchaus funktionale Äquivalente sein. Im Fallbeispiel sollte der ökonomische Anreiz ein Ersatz für den vermeintlich (!) fehlenden moralischen Anreiz sein.
- Unterschiedliche Anreize wirken unterschiedlich auf das faktische Verhalten der Leute. Faktisch war der moralische Anreiz vergleichsweise wirkungsvoller als der ökonomische Anreiz. Die Eltern waren angesichts der Geldstrafe nun offenbar der Meinung, dass sie das Recht (!) hätten, sich die Verspätungen zu kaufen.
- Ein ökonomischer Anreiz (Rechtsregel bzw. Marktnorm) kann einen moralischen Anreiz (soziale Norm) durchaus zerstören. In den Kindertagesstätten war dies auch der Fall, denn nachdem die Geldstrafe wieder abgeschafft worden war, blieb die Zahl der zu spät kommenden Eltern unverändert hoch.

---

[10] Diana Grosse hat mich dankenswerterweise darauf aufmerksam gemacht, dass zu diesem Paper von *Gneezy/Rustichini* methodische Kritik vorgebracht wurde, beispielsweise von *Rubinstein* (2005/2006). Allerdings besteht diese Kritik m.E. aus unbelegten Verdächtigungen. Vgl. auch die Replik von *Gneezy/Rustichini* (2005).

[11] Ebd., S. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Ultimatum- und Diktator-Spiel

Der Klassiker unter den Experimenten von Verhaltensökonomen ist das „Ultimatum-Spiel“. Es zeigt ganz eindeutig, dass das menschliche Verhalten oftmals nicht nur eigeninteressiert (also auch nicht rational im Sinn des Homo Oeconomicus) ausfällt.

> „Individuelles Verhalten ist oft mit der Eigennutzhypothese unvereinbar. Experimente zeigen, daß Versuchspersonen in Fairneß-Spielen faire Verteilungen anstreben“[12].

Im klassischen „Ultimatum Game“[13] erhält ein „Proposer“ 10 $ oder € und kann sie auf sich und seinen Mitspieler, den „Responder“, aufteilen. Wenn der „Responder“ die Aufteilung annimmt, erhalten beide Seiten den vorgeschlagenen Betrag. Wenn der „Responder“ jedoch ablehnt, gehen beide leer aus.

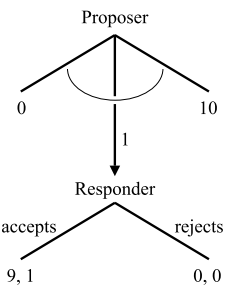


Abbildung 1: Die Struktur des „Ultimatum Game“

Dieses Spiel ist unzählige Mal getestet worden und die empirischen Ergebnisse haben sich als ziemlich stabil erwiesen. So sieht ein typisches Ergebnis eines Ultimatum Game folgendermaßen aus:

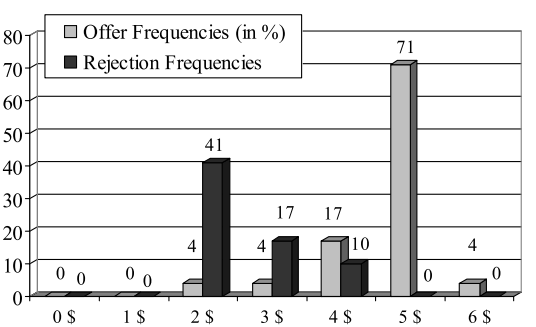


Abbildung 2: Typische Ergebnisse im Ultimatum Game[14]

---

12 *Ockenfels* (1999), S. 15.

13 Erstmals: *Güth/Schmittberger/Schwarze* (1982). Einschlägig hierzu auch: *Forsythe/Horowitz/Savin/Sefton* (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese empirischen Resultate zeigen:

1. Der „Proposer“ gibt (deutlich) mehr als ein Homo Oeconomicus (aufgrund von Fairness-Interessen und/oder Angst vor Ablehnung). Dies ist aus Sicht eines klassischen Homo Oeconomicus irrational, denn wenn hier zwei Homines Oeconomici gespielt hätten, hätte der „Proposer“-HO keinesfalls mehr als einen Dollar angeboten.

2. Anders als der Homo Oeconomicus opfern die „Responder“ Geld, das sie mitnehmen könnten, weil sie die Aufteilung als unfair ansehen. Auch dies ist aus Sicht des klassischen Economic Approach irrational, denn ein Homo Oeconomicus hätte selbstverständlich den einen angebotenen Dollar angenommen, da ein Dollar immer noch besser ist als gar keine Dollar. Faktisch aber schädigen sich „Responder“ selber, weil sie sich im Vergleich zum „Proposer“ ungerecht behandelt fühlen.

3. Sowohl das empirische Verhalten des „Proposers“ als auch das des „Responders“ erfolgen aufgrund von (relativen) Vergleichen. Insbesondere die Reaktion des Zurückweisens seitens des „Responders“ zeigt sehr deutlich, dass Menschen meist *nicht* nach *absoluten* Standards entscheiden (im Gegensatz zum Homo Oeconomicus, dem es *absolut* besser erscheint, den einen Dollar nach Hause zu nehmen, als mit leeren Taschen von dannen ziehen zu müssen), sondern sich gegebenenfalls sogar selber (monetär) schädigen, wenn sie sich *im Vergleich* zum „Proposer“ unfair behandelt fühlen.

Eine Variante des Ultimatum-Spiels ist das „Diktator-Spiel“. Hier ist es so, dass die „Responder“ die Aufteilung *nicht* zurückweisen können, der „Proposer“ also nicht befürchten muss, dass er bei einem zu kleinen Angebot leer ausgeht. Doch selbst dann behalten die „Proposer“ nicht alles für sich:

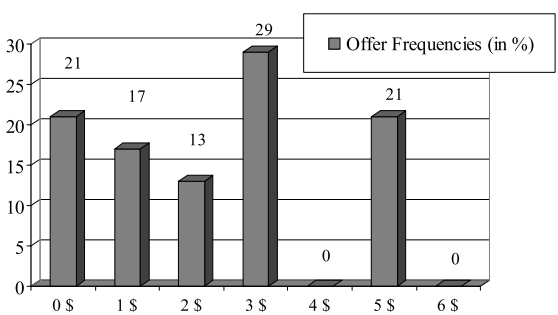


Abbildung 3: Typische Ergebnisse im Dictator Game[15]

14 *Forsythe/Horowitz/Savin/Sefton* (1994); Darstellung nach *Ockenfels* (1999), S. 6.

15 Ebd.; Darstellung erneut nach *Ockenfels* (1999), S. 6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Cheating, but not too much …

Und noch ein drittes Beispiel (aus unzähligen Belegen): Evidenz für die empirische Tatsache, dass bei wirklichen Menschen sowohl *ökonomische* als auch *moralische* Interessen das tatsächliche Verhalten prägen, liefern zwei Experimente des Verhaltensökonomen Dan Ariely.

(1) Im ersten Experiment sollten die Probanden 50 Multiple-Choice-Fragen beantworten[16]. Zum Beispiel: „Welches ist der längste Fluss der Erde? a) Der Mississippi, b) der Charles River, c) der Nil?“. Die (vermutete) richtige Antwort war auf dem Arbeitsblatt anzukreuzen. Nachdem die 15 Minuten Beantwortungszeit vorüber waren, sollten sie ihre Antworten von dem Arbeitsblatt auf ein maschinenlesbares Auswertungsblatt übertragen. Nun bildete man vier Gruppen:

– Die erste Gruppe (die Kontrollgruppe) hatte keine Möglichkeit zu schummeln. Hier mussten die beiden Blätter der Aufsichtsperson übergeben werden. Dort bekam jeder dann für jede korrekte Antwort 10 Cent.
– Eine zweite Gruppe (Cheating Condition 1: No-Recycle) sollte ebenfalls diese 50 Multiple-Choice-Fragen beantworten, jedoch mit einem entscheidenden Unterschied: Auf den maschinenlesbaren Auswertungsblättern der zweiten Gruppe waren die Kreise mit den jeweils richtigen Antworten bereits grau unterlegt. Damit war die Möglichkeit gegeben, bei der Übertragung von Arbeits- auf Auswertungsblatt zu betrügen. Allerdings hätte der Experimentleiter die Schummelei durch einen Vergleich zwischen Arbeits- auf Auswertungsblatt aufdecken können.
– Bei einer dritten Gruppe (Cheating Condition 2: Recycle) wurden die Anreize zu schummeln daher noch weiter erhöht: Die Konditionen waren wir bei der zweiten Gruppe, doch diesmal wurden die Probanden instruiert „to shred their original worksheet, and hand only the bubble sheet to the proctor. In other words, they would destroy all evidence of any possible malfeasance“ (p. 199).
– Und schließlich erklärte man einer vierten Gruppe (Cheating Condition 3: Recycle+) sie sollte nicht nur das Arbeitsblatt, sondern auch das markierte Auswertungsblatt zerreißen und sich danach ihren „Lohn“ selber aus einem Glas voller Münzen herausnehmen.

Und hier die Ergebnisse: Die Kontrollgruppe löste (im Durchschnitt) 32,6 der 50 Fragen korrekt. Nun hätte man vermutet, dass sich die Intensität der Betrügerei mit jeder der drei Gruppen, die die Möglichkeit zum Schummeln hatten, stufenweise erhöhen würde. Das war aber nicht der Fall. Vielmehr sahen die Ergebnisse folgendermaßen aus:

---

[16] Vgl. *Ariely* (2008), S. 198 ff. Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Control	32,6
Self-check	36,2
Self-check + shredding1	35,9
Self-check + shredding2 + money jar	36,1

Abbildung 4: Cheating, but not too much … [17]

Die Ergebnisse dieses Experiments sind in zweifacher Hinsicht aufschlussreich und zeigen, dass für reale Menschen sowohl *ökonomische* als auch *moralische* Interessen eine Rolle spielen:

> „The first conclusion, is that when given the opportunity, many honest people will cheat. In fact, rather than finding that a few bad apples weighted the averages, we discovered that the majority of people cheated, and that they cheated just a little bit. […] The second, and more counterintuitive result was even more impressive: […] even when we have no chance of getting caught, we still don't become wildly dishonest" (p. 201).

Dieses Experiment zeigt sehr schön, dass in uns sowohl *ökonomische* als auch *moralische* Interessen eine Rolle spielen:

– Die *ökonomischen* Interessen verführen uns zum Schummeln. Wir wollen mehr Geld, also nutzen wir die Gelegenheit.
– Die *moralischen* Interessen jedoch verhindern, dass wir uns (als Mitglied der vierten Gruppe) das Geld für 50 vermeintlich richtige Antworten aus dem Geldbehältnis nehmen (oder noch mehr Geld daraus „stehlen"). Warum tun wir das nicht? Es geht (auch) um unsere moralische Identität. Die Selbstachtung – das Interesse daran, sich am nächsten Morgen noch im Spiegel ins Gesicht schauen zu können – funktioniert (zum Teil) als moralischer Anreiz.

Man kann sagen: Die gleichzeitige Wirksamkeit beider (ökonomischer wie moralischer) Interessen produziert so etwas wie einen „persönlichen Schummelfaktor" (Dan Ariely: „a personal fudge factor").

(2) Ökonomische oder moralische Interessen lassen sich, falls sie bei den Individuen im Prinzip vorhanden sind, aktivieren. Die Frage ist also beispielsweise, ob und wie man moralische Interessen aktivieren kann, also Anreize zu moralisch(er) em Handeln (= „moralische Anreize"[18]) setzen kann. So fragte sich Dan Ariely, wie man den „personal fudge factor" zum Schrumpfen bringen könnte. Hierzu führte er dann folgendes (zweistufiges) Experiment durch[19]: Die Teilnehmer hatten in einer Zeit von 5 Minuten 20 relativ einfache Mathe-Probleme zu lösen (sie mussten aus

[17] Vgl. *Ariely* (2008), S. 200 ff.

[18] Josef Wieland hat einige Ideen zu einer „Theorie moralischer Anreize" entwickelt, die die Frage klären möchte, worin für Akteure die Anreize zu moralischem Handeln liegen könnten (*Wieland* 2005, S. 105 ff.).

[19] Vgl. *Ariely* (2008), S. 206 ff. Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer Reihe von Zahlen jeweils zwei Zahlen finden, die sich zu 10 ergänzen). Wieder gab es zwei Varianten: Die eine Hälfte der Teilnehmer (die Kontrollgruppe) musste die Unterlagen direkt dem Versuchsleiter aushändigen, während die andere Hälfte die Unterlagen vernichten und dem Versuchsleiter die Anzahl der (angeblich) gelösten Aufgaben selber benennen durfte (hier gab es also Gelegenheit zum Schummeln). Das Entscheidende war aber das Arrangement, das dem Lösen der Matheaufgaben *vorausging*. Denn *vor* den Zahlenproblemen sollte die eine Hälfte der Teilnehmer die Titel von zehn Büchern notieren, die sie während ihrer High-School-Zeit gelesen hatten. Die anderen bekamen die Aufgabe, sich an die Zehn Gebote (des Alten Testaments) zu erinnern und möglichst viele davon aufzuschreiben. Und hier die Ergebnisse:

Books	Ten Commandments	Books	Ten Commandments
3,1	3,1	4,1	3,0
Control		Recycle	

Abbildung 5: Der Effekt der Zehn Gebote[20]

Die beiden Kontrollgruppen, bei denen kein Schummeln möglich war, lösten (im Durchschnitt) jeweils 3,1 der 20 Matheprobleme. Konnte man jedoch schummeln, „löste“ diejenige Gruppe, die sich an die Bücher erinnern sollte, auf einmal durchschnittlich 4,1 Aufgaben (das entspricht immerhin einem „personal fudge factor“ von 33 Prozent). Doch wie stand es mit der Gruppe, die sich der Zehn Gebote erinnern sollte?

> „The result surprised even us: the students who had been asked to recall the Ten Commandments had not cheated at all. They averaged three correct answers – the same basic score as the group that could not cheat. […] [W]hat a miracle the Ten Commandments had wrought!“ (p. 208).

Es war nun nicht so, dass diejenigen, die sich an gar kein Gebot erinnern konnten, mehr geschummelt hätten als diejenigen, die mehrere Gebote wussten (praktisch keiner konnte sie alle zehn korrekt notieren). Und der „Schummelfaktor“ von Atheisten war ebenso auf Null wie derjenige von Religiösen.

> „This indicated that it was not the Commandments themselves that encouraged honesty, but the mere contemplation of a moral benchmark of some kind“(p. 208).

Die Erinnerung an die Zehn Gebote wirkte präzise als ein „*moralischer Anreiz*“: Die Erinnerung an diese moralische Instanz hat das *moralische Interesse* an Ehrlichkeit *aktiviert*![21]

---

20 Vgl. *Ariely* (2008), S. 206 ff.

21 „We hoped the exercise might evoke the idea of honesty among them. And this was clearly what it did“ (ebd., S. 208).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Will man ein gesellschaftlich erwünschtes Verhalten befördern, dann ist es zweckmäßig, sich *nicht nur* auf (rechtlich sanktionierte) *ökonomische* Anreize zu stützen, sondern das gesamte Arsenal von Anreizen differenziert zu nutzen. Und hierzu gehören ganz wesentlich eben auch *moralische* Anreize, die *moralische Interessen aktivieren*.

> „Für anwendungsorientierte Ethiken ist die theoretische und empirische Erforschung der Beschaffenheit moralischer Anreize und die Mechanismen ihrer Aktivierung und Stabilisierung zentral“[22].

Und wie wir im Beispiel der Kindertagesstätten gesehen haben, kann die Nichtbeachtung moralischer Interessen und Anreize sogar kostenpflichtig sein[23].

III. Unterschiedliche „Nudges“ im moralökonomischen Anreizmanagement

Im Jahr 2008 haben der Verhaltensökonom Richard H. Thaler und der Jurist Cass R. Sunstein ein (auch verhaltens*ethisch*) interessantes Buch mit dem (zunächst) etwas merkwürdigen Titel „Nudge“ (Schubs) vorgelegt[24]. Dabei verstehen sie unter einem „Nudge“ einen kleinen Anstoß, der das Verhalten von Menschen sanft in eine erwünschte Richtung „schubst“, ohne sie zu irgendetwas zu zwingen.

(1) Gleich zu Beginn des Buches bringen sie ein illustratives Beispiel für einen solchen „Nudge“:

> „[S]mall and apparently insignificant details can have major impacts on people’s behavior. A good rule of thumb is to assume that ‚everything matters:‘ In many cases, the power of these small details comes from focusing the attention of users in a particular direction. A wonderful example of this principle comes from, of all places, the men’s rooms at Schiphol Airport in Amsterdam. There the authorities have etched the image of a black housefly into each urinal. It seems that men usually do not pay much attention to where they aim, which can create a bit of a mess, but if they see a target, attention and therefore accuracy are much increased. According to the man who came up with the idea, it works wonders. ‚It improves the aim,‘ says Aad Kieboom. ‚If a man sees a fly, he aims at it.‘ Kieboom, an

---

22 *Wieland* (2005), S. 105. So ist es beispielsweise „für ein Unternehmen nicht möglich […], sich auf das Management ökonomischer Anreize zu beschränken. Moral zählt in den Unternehmen der Wirtschaft, weil und insoweit sie eine Ressource oder Kompetenz der Organisation, ihrer Mitglieder und ihrer Governance ist“ (ebd., S. 115).

23 Dass ein exklusives Arbeiten nur mit ökonomischen (monetären) Anreizen kontraproduktive Effekte nach sich ziehen kann, lässt an vielen Beispielen illustrieren. Nehmen wir etwa an, ein Student habe mit seiner neuesten Freundin Sex gehabt und überlege sich nun, zum Zweck der Stabilisierung dieser Beziehung die Freundin für ihre Bereitschaft ökonomisch zu entlohnen, d. h. zu bezahlen. Zweifelsohne wäre dies ein ausgesprochen kontraproduktiver (ökonomischer) „Anreiz“, der das sofortige Ende der Beziehung nach sich zöge. Hier muss man schon zu anderen Mitteln greifen – und das wissen und fühlen „Humans“ auch ganz genau (im Gegensatz zu „Econs“). Andere Beispiele bei *Ariely* (2008), S. 67 ff.

24 Vgl. *Thaler/Sunstein* (2009). Der Nobelpreisträger *Daniel Kahneman* (2011, S. 372) erklärt zu diesem Buch, es sei „the basic manual for applying behavioral economics to policy“.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

economist, directs Schiphol's building expansion. His staff conducted fly-in-urinal trials and found that etchings reduce spillage by 80 percent“[25].

Das Beispiel zeigt sehr schön, dass ein Nudge nur bei realen Menschen funktioniert, nicht aber bei einem Homo Oeconomicus. Diese Differenz markieren Thaler und Sunstein durch die Unterscheidung zwischen „*Econs*“ (= Homines Oeconomici) und „*Humans*“ (= reale Menschen):

„In accordance with our definition, a nudge is any factor that significantly alters the behavior of Humans, even though it would be ignored by Econs. Econs respond primarily to incentives. If the government taxes candy, they will buy less candy, but they are not influenced by such “irrelevant“ factors as the order in which options are displayed. Humans respond to incentives too, but they are also influenced by nudges“ (p. 8).

Bei *Econs* funktionieren ausschließlich ökonomische Anreize, *Humans* kann man dagegen durch ganz unterschiedliche Nudges in eine erwünschte Richtung „schubsen“ („sportliche“ Nudges wie in dem Flughafen-Beispiel; oder moralische Anreize wie in den Beispielen des vorigen Kapitels).

(2) Ein weiteres Beispiel ist der Lake Shore Drive in Chicago. Um hier Unfälle zu vermeiden, hat die Stadtverwaltung weiße Linien auf die Straße gemalt:

„One of the most scenic urban thoroughfares in the world is Chicago's Lake Shore Drive, which hugs the Lake Michigan coastline that is the city's eastern boundary. The drive offers stunning views of Chicago's magnificent skyline. There is one stretch of this road that puts drivers through a series of S curves. These curves are dangerous. Many drivers fail to take heed of the reduced speed limit (25 mph) and wipe out. Recently, the city has employed a new way of encouraging drivers to slow down. At the beginning of the dangerous curve, drivers encounter a sign painted on the road warning of the lower speed limit, and then a series of white stripes painted onto the road. The stripes do not provide much of any tactile information (they are not speed bumps) but rather just send a visual signal to drivers. When the stripes first appear, they are evenly spaced, but as drivers reach the most dangerous portion of the curve, the stripes get closer together, giving the sensation that driving speed is increasing […]. One‘s natural instinct is to slow down. When we drive on this familiar stretch of road, we find that those lines are speaking to us, gently urging us to touch the brake before the apex of the curve. We have been nudged“ (pp. 37–39).

Diesen Nudge gibt es jedoch nicht nur in Chicago. Auch im Schwäbischen – und zwar schon seit über zwanzig Jahren – verwendet man diesen Trick: Wenn man beispielsweise im Rems-Murr-Kreis von Rudersberg nach Allmersbach im Tal fährt, dann geht es vor der Ortseinfahrt von Allmersbach ziemlich steil den Berg hinab. Damit die Leute nicht mit allzu überhöhter Geschwindigkeit in die Ortschaft einfahren, hat man auch hier auf der Fahrbahn weiße und immer enger beieinander liegende Streifen aufgemalt[26].

---

25 *Thaler/Sunstein* (2009), S. 3 f. Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

26 Diesen Hinweis verdanke ich *Samuel Mathes*. Man kann sich das auch auf *Google Maps* ansehen, und zwar hier: http://maps.google.de/?ll=48.903282,9.475316&spn=0.002676,0.004823&t=k&z=18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(3) Ein drittes Beispiel wäre das Arrangement der Speisen in einer Schul-Kantine. Wenn man das Ziel verfolgt, dass sich die Kinder gesünder ernähren, dann kann man durch eine geschickte Anordnung der verschiedenen Angebote[27] erreichen, dass die Kinder bei ihrer Auswahl ein wenig in die moralisch erwünschte Richtung „geschubst" werden. Wenn die Kinder beispielsweise erst an der Salattheke vorbei müssen, werden sie mehr vom Salat nehmen als wenn zu Beginn gleich die Burgers positioniert sind und der Salat erst irgendwo weit hinten.[28]

(4) Soziale Nudges. Mit trockenen Moralappellen oder auch mit ökonomischen Anreizen (z. B. Erhöhung monetärer Strafen) erreicht man in so manchen Fällen recht wenig. Hier können „*soziale*" Nudges weiterhelfen:

> „Groups of taxpayers were given four kinds of information. Some were told that their taxes went to various good works, including education, police protection, and fire protection. Others were threatened with information about the risks of punishment for noncompliance. Others were given information about how they might get help if they were confused or uncertain about how to fill out their tax forms. Still others were just told that more than 90 percent of Minnesotans already complied, in full, with their obligations under the tax law. Only one of these interventions had a significant effect on tax compliance, and it was the last" (p. 66).

Der systematisch entscheidende Punkt besteht also in der Tatsache, dass ein zweckmäßiges, also verhaltenswirksames Anreizmanagement keineswegs nur ökonomische Anreize nutzen sollte, sondern eine Vielfalt von Nudges, die ganz unterschiedliche Interessen („sportliche", soziale, moralische, ökonomische Interessen) zu aktivieren vermögen. Bei Econs kann das Anreizmanagement ausschließlich auf ökonomische Anreize setzen, das moralökonomische Anreizmanagement bei Humans arbeitet hingegen pluralistisch und entwickelt Nudges, die ganz unterschiedliche menschliche Interessen aktivieren. Sinn und Zweck der Behavioral (Business) Ethics bestehen darin, bei Humans mit inhaltlich unterschiedlichen Interessen zu rechnen und daraus die jeweils richtigen Nudges zu konstruieren, um ein ethisch erwünschtes Verhalten wahrscheinlicher zu machen.

IV. Moralische Interessen im Economic Approach und im Behavioral Ethics Approach

Die Behavioral (Business) Ethics rechnet mit einer Pluralität von Interessen, die durch das Setzen differenter Anreize aktiviert werden können – so wie das „sportliche" Interesse, einen Treffer zu erzielen, durch die aufgemalte Fliege in den Urinalen des Amsterdamer Flughafens aktiviert wird.

---

[27] *Thaler* und *Sunstein* sprechen in diesem und ähnlichen Zusammenhängen auch von „choice architecture".

[28] Zum 2. und 3. Beispiel siehe auch das einführende Video unter: http://www.youtube.com/watch?v=xoA8N6nJMRs.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zum Arsenal unterschiedlicher Interessen gehören ganz wesentlich auch *moralische* Anreize, die auf *moralische* Interessen zielen. Und für jedwede anwendungsorientierte Ethik ist natürlich die Aktivierung dieser moralischen Interessen durch moralische Anreize von zentraler Bedeutung. Dies wiederum setzt allerdings voraus, dass die Existenz (genuin) moralischer Interessen *konzeptionell* überhaupt anerkannt und in angemessener Weise in die Theoriestrategie eingebaut wird. Ich bin der Überzeugung, dass dies im traditionellen Economic Approach keineswegs gelungen ist und möchte daher eine konzeptionelle Alternative skizzieren.

1. Moralische Interessen im Economic Approach von Gary S. Becker

Gary S. Becker ist sicher einer der bedeutendsten und auch konsequentesten Vertreter des klassischen Economic Approach. Von daher ist es von besonderem Interesse, wie er genuin *moralische Interessen* in seine Konzeptionen einbaut. Ich unterscheide dabei zwei konzeptionelle Phasen im Denken Beckers.

Der Gary S. Becker der 1970er und 1980er Jahre (Becker I). Bereits in den 1970er Jahren hatte Gary S. Becker mit seinem bekannten „*Rotten Kid Theorem*“[29] durchaus die Möglichkeit einer altruistisch eingestellten Person vorgesehen – zumindest im Rahmen seiner familienökonomischen Rekonstruktionen. Näher wird Altruismus über interdependente Nutzenfunktionen definiert:

> „Initially, take as given that a person (h) is effectively altruistic toward another member of his family, say his spouse (w). ‚Altruistic‘ means that h’s utility function depends positively on the wellbeing of w, and ‚effectively‘ means that h’s behaviour is changed by his altruism“[30].

Bei relativ großem formalem Aufwand führt Becker darüber hinaus sogar auch einen Altruismusparameter *a* ein, um das jeweilige Ausmaß des Altruismus darstellen zu können:

> „[T]he degree of altruism rises with a. For selfish parents, a = 0“[31].

Mit seinem „Rotten Kid Theorem“ kann Becker durchaus zeigen, dass sich sogar völlig selbstsüchtige Familienmitglieder so verhalten, *als ob* sie altruistisch wären – wenn es eine altruistische Person (*h*) gibt[32]:

> „[S]ufficient ‚love‘ by one member leads all other members by ‚an invisible hand‘ to act as if they too loved everyone. Armed with this theorem, I do not need to dwell on the prefer-

---

29 Vgl. *Becker* (1974).

30 *Becker* (1981), S. 1. So von der Sache her auch bereits in *Becker* (1974), S. 1074: „Assume that *i* cares about his spouse *j* in the sense that *i*’s utility function depends on *j*’s welfare“.

31 *Becker* (1993), S. 403.

32 Eine Illustration dieser Logik findet sich bei *Schramm* (1996), S. 241–244. Meine damaligen Schlussfolgerungen würde ich heute jedoch nicht mehr unterschreiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

> ences of nonheads. Of course, just as there may be no head if all members are sufficiently selfish, so there may be none if they are all sufficiently altruistic“[33].

Das entscheidende Problem wird von Becker hier im letzten Satz selber angedeutet: Diese Logik der wunderbaren Verwandlung von Egoisten in Als-ob-Altruisten funktioniert nur unter der *Voraussetzung*, dass es mindestens eine *genuin altruistische* Person gibt. Diesen Altruisten aber führt Becker einfach *ad hoc* ein, er unterstellt ihn einfach, ohne zu sagen, *wie* dieser Altruismus nun in *ökonomischer* Perspektive *erklärbar* sein könnte. Notburga Ott spricht daher völlig zu Recht von einem „von ihm [= Gary S. Becker]* nicht genau geklärten Phänomen ‚Altruismus‘“[34]. Becker sieht den Altruismus des *head* ad hoc vor, *erklärt* aber nur den Als-ob-Altruismus (also nicht-genuinen Altruismus) des *rotten kid*.

(2) *Der Gary S. Becker der 1990er Jahre (Becker II)*. Spätestens mit seiner Nobelpreisrede nahm Becker dann eine gewisse Verschiebung in seinem Konzept vor. Während der Becker der 1970er Jahre noch davon ausging, sein Economic Approach behandle „tastes[35] as stable over time and similar among people“[36], sieht er nun doch ganz *unterschiedliche* Interessen zu und hob den *formalen* Homo-Oeconomicus-Aspekt von den *inhaltlich differierenden* Interessen ab:

> „[T]he economic approach I refer to does not assume that individuals are motivated solely by selfishness or material gain. It is a method of analysis, not an assumption about particular motivations. Along with others, I have tried to pry economists away from narrow assumptions about self-interest. Behaviour is driven by a much richer set of values and preferences. The analysis assumes that individuals maximize welfare as they conceive it, whether they be selfish, altruistic, loyal, spiteful, or masochistic. […] [T]hey try as best they can“[37].

Wenn manche Leute ihre selfishness, andere aber ihren altruism „maximieren“, wird man kaum noch behaupten können, diese Vorstellungen von „welfare *as they conceive it*“, diese „tastes“ wären „similar among people“. Offenbar bezieht Becker die Nutzenmaximierung nur noch auf den formalen Homo-Oeconomicus-Aspekt, aber nicht mehr inhaltlich auf die doch sehr unterschiedlichen Präferenzen.

Ich möchte gegenüber dieser etwas veränderten Argumentationsstrategie Beckers zwei Punkte herausheben – der erste bezogen auf die inhaltlichen Unterschiede bei den Präferenzen oder Interessen, und der zweite bezogen auf die Rationalitätsannahme:

---

33 *Becker* (1974), S. 1080.

34 *Ott* (1998), S. 88.

35 Man hat sich ausgiebig darüber gestritten, was hier genau mit „tastes“ gemeint ist. Zumindest in späteren Jahren hat Becker immer erklärt, dass sich das, was er hier „tastes“ genannt habe, nicht auf einzelne Geschmacksvorlieben (wie etwa Orangen- oder Erdbeermarmelade) beziehe, sondern auf *fundamentale* menschliche Interessen.

36 *Stigler/Becker* (1977), S. 76.

37 *Becker* (1993), S. 385–386. „Rationalität“ sei nicht mit „engem Materialismus“ (ebd., S. 390) gleichzusetzen; viele Leute würden durchaus „von moralischen und ethischen Erwägungen [considerations]* geleitet [constrained by]* werden“ (ebd., S. 390).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Moralische Interessen im Behavioral Ethics Approach

(a) Becker lässt in dem Zitat aus seiner Nobel Lecture – typisch liberal – alle möglichen Typen von Interessen zu und erklärt nur noch, dass sowohl die Selbstsüchtigen als auch die Altruisten dieser Erde eben ihre jeweiligen (divergierenden) Interessen gleichermaßen zu „maximieren“ versuchen. Nun dürfte aber die Reaktion auf viele Situationen bei jenen, die „selfish“ sind, anders ausfallen als bei den Altruisten (rotten kids verhalten sich nicht immer und überall als Als-ob-Altruisten, sondern des Öfteren eben auch mal tatsächlich selfish, also faktisch nicht-kooperativ). Wenn man Verhalten also wirklich „erklären“ und prognostizieren will (das wollen sowohl Becker als auch Friedman), dann wird man gegenüber Becker argumentieren müssen, dass man inhaltliche (materiale) *Unterschiede* zwischen „*ökonomischen“* (= *Eigennutz*)-Interessen einerseits und *moralischen* Interessen andererseits markieren muss, wenn die Verhaltensanalyse nicht in die Irre gehen soll:

<table>
<tr><td rowspan="2">*material:*
inhaltlich
unterschiedliche
Interessen</td><td colspan="2">„ökonomische“
(= eigennützige) Interessen
(= ökonomisch$_2$)</td><td rowspan="2">moralische
Interessen</td><td rowspan="2">ästhetische
Interessen,
sportliche
Interessen,
religiöse
Interessen,
…</td></tr>
<tr><td>monetäre
Interessen
(= ökonomisch$_1$)</td><td>nicht monetäre
Eigennutz-
Interessen
(z. B. Macht)</td></tr>
<tr><td>*formal:*
angestrebte
Rationalität</td><td colspan="4">„they *try as best* they can“
(= ökonomisch$_3$)</td></tr>
</table>

Abbildung 6: Differente Interessen und „Homo Oeconomicus“

Genau diese inhaltliche Unterscheidung differenter Interessen wird in der Behavioral Economics vorgenommen, wenn davon ausgegangen wird, dass die Menschen (in unterschiedlicher Intensität) sowohl ökonomische als auch moralische Interessen haben.

(b) Weiters bestreitet die Behavioral Economics bekanntlich die traditionelle Annahme des Economic Approach, der Mensch verhalte sich immer rational. Ich denke aber, dass man in diesem Punkt durchaus mit dem Gary S. Becker der Nobelpreisrede sagen kann: „[T]hey *try* as best they can“[38]. Das Problem, auf das die Behavioral Economics hinweisen würde, besteht dabei allerdings in der Tatsache: *Their* best is not always *the* best! Vielfach bleibt es beim bloßen Versuch und das Verhalten ist objektiv doch irrational. Wenn dann manche Ökonomen auch darin noch ein „verborgenes“ rationales Handeln erblicken[39], dann könnte es sich bei die-

[38] *Becker* (1993), S. 386.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ser „Verborgenheit“ der Rationalität so verhalten wie bisweilen bei der „unsichtbaren Hand“ (*Adam Smith*) des Marktes: Manchmal ist die „unsichtbare Hand“ unsichtbar, weil sie gar nicht da ist.

V. Prospect Theory. Entscheidungen von „Humans“

Im Jahr 1963 veröffentlichte die Ökonomenlegende Paul A. Samuelson einen Artikel, für den der Anlass folgende Begebenheit war: Samuelson hatte bei einem Abendessen einem Kollegen – später stellte sich heraus, dass es sich um E. Cary Brown gehandelt hatte – folgende Wette vorgeschlagen:

> „Wir werfen eine Münze. Wenn ‚Kopf‘ fällt, dann zahle ich Dir $ 200, wenn ‚Zahl‘ kommt, dann zahlst Du mir $ 100. OK?“

E. Cary Brown erklärte ihm, dass er sich darauf *nicht* einlassen werde, weil er befürchte, die Wette zu verlieren und dann den Verlust der $ 100 als ziemlich schmerzlich empfinden würde. Aber man könne sich doch vielleicht darauf einigen, die Münze 100-mal zu werfen – und da würde er auf jeden Fall mitspielen:

> „I won’t bet because I would feel the $ 100 loss more than the $ 200 gain. But I’ll take you on if you promise to let me make 100 such bets. […] One toss is not enough to make it reasonably sure that the law of average will turn out in my favor. But in a hundred tosses of a coin, the law of large numbers will make it a darn good bet“[40].

In dieser Antwort von E. Cary Brown sind zwei verschiedene Beweggründe auszumachen:

- Zum einen setzt E. Cary Brown auf das „*Gesetz der großen Zahlen*“, das man mit dem Schweizer Mathematiker und Physiker Jakob I. Bernoulli (*1654; †1705) verbindet[41].
- Und zum anderen bekundet er sein „*Gefühl*“, dass der *Verlust* von $ 100 für ihn *schmerzlicher* sei als die Freude über den Gewinn von $ 200.

---

39 „Ich aber bin Ökonom. […] Ökonomen sind ständig auf der Suche nach der verborgenen Logik des Lebens, nach den unzähligen rationalen Entscheidungen, die es ausmachen, und die für das bloße Auge unsichtbar sind. […] Aber wenn man die Welt verstehen will […], dann fängt man am besten bei den rationalen Entscheidungen an“ (*Harford* 2008, S. 7 f.).

40 *Samuelson* (1963 / 1966), S. 154.

41 Das „*Gesetz der großen Zahlen*“ besagt, dass sich die Häufigkeit eines zufälligen Ereignisses (z. B. „Kopf“ beim Wurf einer Münze) der durchschnittlichen Wahrscheinlichkeit dieses Zufallsergebnisses annähert, wenn derselbe Vorgang (z. B. eben das Werfen einer Münze) sehr oft durchgeführt wird. D. h.: Beim Wurf einer Münze ist die Wahrscheinlichkeit von „Kopf“ oder „Zahl“ je 50 %. Wenn man 100 mal eine Münze wirft, dann sorgt das „Gesetz der großen Zahlen“ dafür, dass tatsächlich – mehr oder weniger – 50 mal „Kopf“ und 50 mal „Zahl“ fallen wird (dass also die relative Häufigkeit nur noch geringfügig von der theoretischen Wahrscheinlichkeit = 50 % abweicht).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Samuelsons Argumentation stürzt sich auf das vermeintliche „*Gesetz der großen Zahlen*“ und die sich damit verbindende unterschiedliche Beurteilung eines einzelnen Münzenwurfs einerseits und einer Serie von Münzenwürfen andererseits. Genau darin diagnostiziert er schlussendlich – nach kurzen mathematischen Beweisführungen – eine „*Fallacy of Large Numbers*“ (wie bereits der Untertitel besagt):

> „[A] person whose utility schedule prevents him from ever taking a specific favorable bet when offered only once can never rationally take a large sequence of such fair bets, if expected utility is maximized. […] [N]o sequence is acceptable if each of its single plays is not acceptable. This is a basic theorem“[42].

Samuelson erklärt also, dass sich ein Maximierer der „erwarteten Nützlichkeit“ (expected utility), der die Wette bei einem einzelnen Münzenwurf zurückweise, irrational verhalte, wenn er die Wette bei einer Serie von Münzenwürfen annehme. Der systematische Grund für Samuelsons Sichtweise war der, dass das „Gesetz der großen Zahlen“ für Durchschnitte, aber nicht für Summen gelte[43]. Schlussendlich lautet sein Argument aber *nicht*, dass man die Wette mit den 100 Münzenwürfen abschlagen solle (das wäre in der Tat nach allen Wahrscheinlichkeiten irrational[44]), sondern: Wenn jemand auf die Serie eingehe, müsse er vernünftigerweise auch bei dem einzelnen Wurf mitmachen. Nun ist Samuelsons „Beweis“ wahrscheinlichkeitsmathematisch durchaus valide (jedenfalls werde ich nichts Gegenteiliges behaupten), aber der Faktor, den er nicht berücksichtigt, ist genau der Punkt, der die verhaltensökonomische „Prospect Theory“ von der traditionellen ökonomischen „Expected Utility Theory“ der „Econs“ unterscheidet: die „loss aversion“ der „Humans“.

1. Die „Rational Choice“ von „Econs“: „Expected Utility Theory“

Die klassische „Expected Utility Theory“, die eine der Grundlagen für das Modell der „Rational Choice“ war[45], wurde in ihren Grundzügen bereits von dem Schweizer Mathematiker und Physiker Daniel Bernoulli (*1700; †1782) entwickelt. Grundsätzlich besagt diese Theorie, dass man einer Entscheidung das Kriterium des

---

42 *Samuelson* (1963/1966), S. 153, 155. Oder etwas ausführlicher: „*Theorem*. If at each income or wealth level within a range, the expected utility of a certain investment or bet is worse than abstention, then no sequence of such independent ventures (that leaves one within the specified range of income) can have a favorable expected utility. Thus, if you would always refuse to take favorable odds on a single toss, you must rationally refuse to participate in any (finite) sequence of such tosses“ (ebd., S. 156).

43 *Ross* (1999), S. 324.

44 „The aggregated gamble of 100 50–50 lose $100/gain $200 bets has an expected return of $5,000, with only a 1/2,300 chance of losing any money and merely a 1/62,000 chance of losing more than $1,000“ (*Rabin/Thaler* 2001, S. 223).

45 „Economists adopted expected utility theory in a dual role: as a logic that prescribes how decisions should be made, and as a description of how Econs make choices“ (*Kahneman* 2011, S. 270).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„*Erwartungsnutzens*“ zugrunde legen sollte. Dabei berechnet sich der erwartete Gesamtnutzen als Summe der wahrscheinlichen (Einzel)Ergebnisse x_i mit einer jeweiligen Wahrscheinlichkeit p_i:

$$U(x_1, p_1; x_2, p_2; \ldots; x_n, p_n) = p_1 u(x_1) + p_2 u(x_2) + \ldots + p_n u(x_n).$$

Wenn nun der erwartete Gesamtnutzen den Nutzen aus der derzeitigen Vermögenslage w_i übersteigt, dann ist es rational, diejenige Option zu wählen, die erwartungsgemäß zu diesem erhöhten Gesamtnutzen führt:

$$U(w + x_1, p_1; w + x_2, p_2; \ldots; w + x_n, p_n) > u(w).$$

Nehmen wir zum Beispiel an, es würde (bei irgendeinem derzeitigen Gesamtvermögen) eine Münze geworfen. Dabei haben Sie zwei Möglichkeiten zur Auswahl:

(A) *Bei „Kopf“ gewinnen Sie € 100, bei „Zahl“ bekommen Sie nichts*. Dabei ist die Wahrscheinlichkeit, dass „Kopf“ fällt, natürlich 50%, sodass sich der „Erwartungsnutzen“ hier auf € 50 beläuft.

(B) *Sie erhalten mit Sicherheit € 48*.

Ein völlig risiko*neutraler* Entscheider würde nun die beiden Erwartungsnutzen vergleichen (€ 50 > € 48) und sich für die Variante (A) entscheiden.

Nehmen wir beispielsweise an, Ihr derzeitiges Vermögen belaufe sich auf € 00,0:

(A) $U(0 + 0{,}5\text{x}100 + 0{,}5\text{x}0) > u(0)$

$50 > 0$

(B) $U(0 + 48) > u(0)$

$48 > 0$

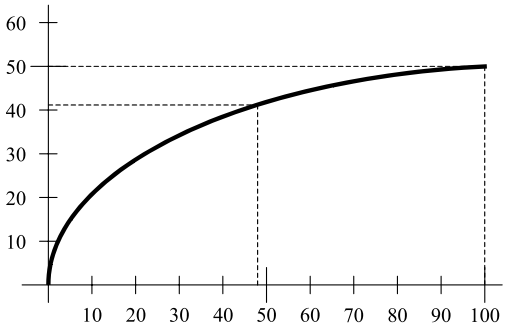
Vor ein Entweder-Oder zwischen (A) und (B) gestellt, wählt ein rationaler Entscheider natürlich (A), da ja gilt: 50 (A) > 48 (B).

Nun berücksichtigte bereits Bernoulli jedoch auch die zu beobachtende Tatsache, dass bei den meisten Menschen eine gewisse Risiko*aversion* zu beobachten ist, so dass sie lieber die sichere Variante (B) wählen als das Risiko von (A) einzugehen – und damit *unterhalb* des „expected value“ (von € 50) bleiben. Dies konnte Bernoulli dadurch erklären, dass er mit dem Phänomen des „abnehmenden Grenznutzens“ rechnete. Seine Annahme lässt sich so plausibilisieren:

– Wenn ich als Habenichts einen € erhalte, dann hat dieser € für mich einen (psychologischen) Wert von – sagen wir – ebenfalls einem €.
– Wenn ich aber als Millionär einen zusätzlichen € erhalte, dann hat dieser € für mich kaum noch einen (psychologischen) Wert; der zusätzliche € ist mir nahezu egal.

Wir haben also – modern formuliert – einen „abnehmenden Grenznutzen“ vor uns, der die Risikoaversion erklären kann. Wenn der Grenznutzen aber mit jedem weiteren Geldbetrag abnimmt, dann ergibt sich eine *konkave* Nutzenfunktion:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



(horizontal: *monetärer* Erwartungsnutzen;
vertikal: *psychologischer* Erwartungsnutzen)

Abbildung 7: „Expected Utility Theory“
bei „abnehmendem Grenznutzen“ I

Nehmen wir nun erneut an, dass eine Münze geworfen wird. Wiederum haben Sie zwei Möglichkeiten zur Auswahl:

(A) *Bei „Kopf“ gewinnen Sie € 100, bei „Zahl“ bekommen Sie nichts*. Aufgrund der konkaven Nutzenfunktion beträgt der *psychologische* „Erwartungsnutzen“ nun aber nicht € 50, sondern nur **€ 25** (0,5 x € 50 + 0,5 x € 0 = € 25 + € 0 = € 25).

(B) *Sie erhalten mit Sicherheit € 48*. In dieser Variante beläuft sich der *psychologische* „Erwartungsnutzen“ auf **€ 41,1**.

Im Ergebnis werden sich die Leute für die sichere Variante (B) entscheiden (€ 41,1 > € 25).

Gleichwohl enthält Bernoullis Modellierung einen Fehler, auf den man stößt, wenn man eine Vorgeschichte der anstehenden Entscheidungen zulässt[46].

Anthony besitzt vorher 1 Mio. €, während Betty bereits über 5 Mio. € verfügt. Nun werden den beiden (Anthony und Betty) zwei Alternativen angeboten:

(A) *Mit einer Wahrscheinlichkeit von je 50% werden Sie am Ende (insgesamt) entweder 1 Mio. € oder aber 5 Mio. € besitzen*.

(B) *Sie besitzen am Ende mit Sicherheit (insgesamt) 2,5 Mio. €*.

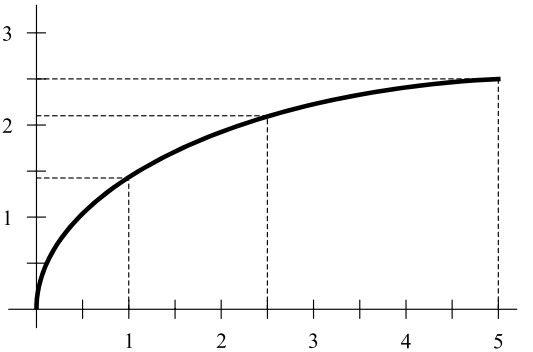
Nach Bernoullis Logik müssten *sowohl Anthony als auch Betty* die *sichere* Variante (B) wählen.

Genauer: In Variante (A) beträgt der *monetäre* Erwartungsnutzen zwar 3 Mio. €, aber der *psychologische* Erwartungsnutzen 1,95 Mio. € (0,5 x 1,4 Mio. € + 0,5 x 2,5 Mio. € = 1,95 Mio. €). Der *psychologische* Erwartungsnutzen (siehe Abb. 8) von Variante (B) beläuft sich aber auf 2,1 Mio. € (*monetärer* Erwartungsnutzen: 2,5 Mio. €).

---

46 Modifiziert nach *Kahneman* (2011), S. 275 f. *Kahneman* arbeitet in seiner Darstellung an dieser Stelle doch wieder nur mit den *monetären* Erwartungsnutzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



(horizontal: *monetärer* Erwartungsnutzen;
vertikal: *psychologischer* Erwartungsnutzen)

Abbildung 8: „Expected Utility Theory“
bei „abnehmendem Grenznutzen“ II

In der Logik von Bernoullis „Expected Utility Theory“ hätten beide also die *sichere* Variante (B) favorisiert (2,1 Mio. €. > 1,95 Mio. €).

Was bei Bernoulli fehlt, ist eine Berücksichtigung des Vermögensstandes *vor* der Wahlentscheidung; was fehlt, ist ihre *Geschichte*. Diese Vorgeschichte jedoch entscheidet darüber, ob die Varianten (A) oder (B) als Gewinn oder als Verlust wahrgenommen werden. Das Problem der „Expected Utility Theory“ (Bernoullis) fasst Daniel Kahneman folgendermaßen zusammen:

> „Because Bernoulli's model lacks the idea of a reference point, expected utility theory does not represent the obvious fact that the outcome that is good for Anthony is bad for Betty. His model could explain Anthony's risk aversion, but it cannot explain Betty's risk-seeking preference for the gamble, a behavior that is often observed in entrepreneurs and in generals when all their options are bad“[47].

2. Das Modell für „Humans“: „Prospect Theory“

An dieser Stelle setzt nun die „Prospect Theory“ ein. Im Jahr 1979 veröffentlichten Daniel Kahneman und Amos Tversky einen entsprechenden Artikel, der zu einem der meistzitierten Papers wurde[48]. 32 Jahre später publizierte Daniel Kahneman ein Buch, das zu einer Art Bibel der Behavioral Economics werden dürfte („Thinking, fast and slow“[49]) und das sich natürlich auch prominent mit der „Prospect Theory“ befasst.

---

47 *Kahneman* (2011), S. 276.

48 *Kahneman/Tversky* (1979).

49 *Kahneman* (2011).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Unterschiede zwischen dem traditionellen „Rational Choice“-Modell der „Expected Utility Theory“ und jenem der „Prospect Theory“ verdeutlichen die folgenden beiden Entscheidungsprobleme[50]:

1. Zum einen *erhalten* Sie zunächst einmal *€ 1.000*. Zum anderen müssen Sie zusätzlich eine der beiden folgenden Optionen wählen:

(A) *Sie gewinnen mit 50% Wahrscheinlichkeit € 1.000*

oder

(B) *Sie erhalten sicher € 500*

2. Zum einen *erhalten* Sie zunächst einmal *€ 2.000*. Zum anderen müssen Sie zusätzlich eine der beiden folgenden Optionen wählen:

(A) *Sie verlieren mit 50% Wahrscheinlichkeit € 1.000*

oder

(B) *Sie verlieren sicher € 500*

Aus der Sicht von Bernoullis „Expected Utility Theory“ sind diese beiden Entscheidungsprobleme schlicht identisch: In *beiden* (A)-Varianten beläuft sich der *monetäre* Erwartungsnutzen auf plus € 1.000 oder € 2.000, und in *beiden* (B)-Varianten beträgt er plus € 1.500.[51] *Wirkliche* Menschen jedoch reagieren auf die beiden Probleme völlig unterschiedlich:

– Die große Mehrheit der Menschen wählt im Fall des ersten Entscheidungsproblems die sichere Variante (B),
– während sich beim zweiten Problem die große Mehrheit auf das Glücksspiel (A) einlässt.

Der entscheidende Grund für diese abweichenden Reaktionen liegt im unterschiedlichen *Referenzpunkt*, der darüber entscheidet, ob etwas als Gewinn oder als Verlust wahrgenommen wird: Im ersten Fall wird die Aussicht, € 1.500 reicher zu sein, als *Gewinn* wahrgenommen, im zweiten Fall als *Verlust* – jeweils verglichen mit der zu Beginn ausgeteilten Summe von € 1.000 im ersten und € 2.000 im zweiten Fall.

Es sind daher vor allem zwei Punkte, die die „Prospect Theory“ charakterisieren:

– *Reference Point*: „Evaluation is relative to a neutral reference point […] Outcomes that are better than the reference points are gains. Below the reference point they are losses“[52].
– „*Loss Aversion*“:„When directly compared or weighted against each other, losses loom larger than gains“ (p. 282). Den Umschlag markiert der reference point:

50 *Kahneman* (2011), S. 280 f.

51 Auch wenn man die *psychologischen* Erwartungsnutzen zugrunde legt, bleiben die beiden Fälle identisch.

52 *Kahneman* (2011), S. 282. Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„the response to losses is stronger than the response to corresponding gains. This is loss aversion“ (p. 282 f.).

Grafisch lässt sich die „Prospect Theory“ daher folgendermaßen darstellen:

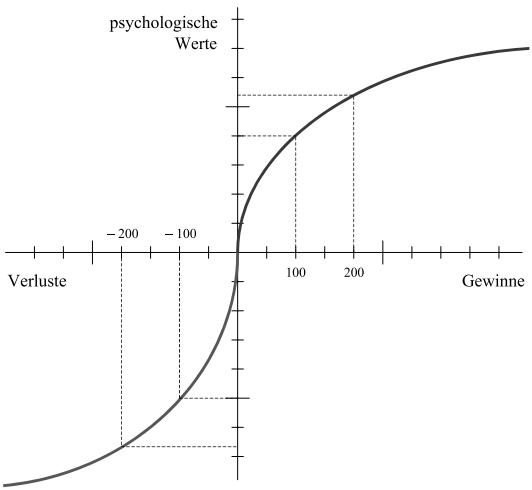


Abbildung 9: „Prospect Theory“

Und so kommt es, dass für die meisten Leute faktisch die Angst, € 100 zu verlieren, *größer* ist als die Hoffnung, € 150 zu gewinnen[53]. Das Ergebnis dieser „loss aversion“ ist ein risikoscheues Verhalten. Hingegen neigen wir zu riskanten Wagnissen, wenn wir nur noch die Wahl zwischen Pest und Cholera haben. *Daniel Kahneman* fasst zusammen:

- „In mixed gambles, where both a gain and a loss are possible, loss aversion causes extremely risk-averse choices.
- In bad choices, where a sure loss is compared to a larger loss that is merely probable, diminishing sensitivity causes risk seeking. […]

These two insights are the essence of prospect theory“ (p. 285).

3. Differente Arbeitsanreize für „Humans“

Dass die „loss aversion“ empirisch eine Rolle spielt und dass in diesem Zusammenhang eine Pluralität differenter Anreize (ökonomische Anreize, moralische Anreize usw.) relevant wird, zeigt ein interessantes Experiment, das die Verhaltensökonomen Ernst Fehr und Simon Gächter durchgeführt haben[54]. Es ging hier um die

[53] Experimente haben gezeigt, dass sich die „loss aversion ratio“ empirisch zwischen 1,5 und 2,5 bewegt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

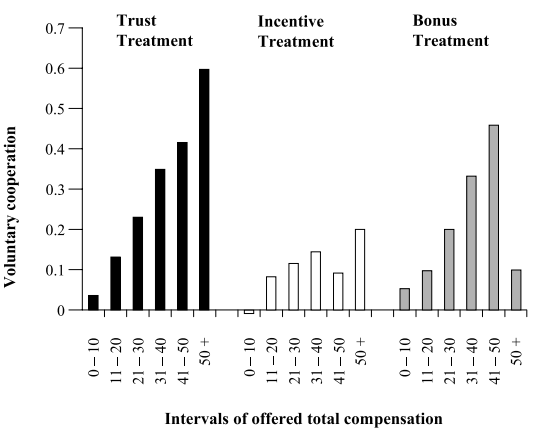
Frage, welche Effekte diverse Formen von Anreizen auf die tatsächliche Arbeitsproduktivität haben. Und hierzu wurden drei Gruppen (mit jeweils einer bestimmten Anreizart) gebildet:

– „*Trust* Treatment“ (TT): Hier wurden von einem „Arbeitgeber“ (Prinzipal; Käufer von Arbeit) für bestimmte gewünschte (Tages)Leistungen q (one shot) bestimmte Löhne p angeboten. Die Arbeitnehmer (Agenten; Verkäufer) können dann für diesen im Voraus angebotenen Lohn eine entsprechend hohe Arbeitsleistung liefern oder es auch lassen.

– „*Incentive* Treatment“ (IT): Hier können die „Arbeitgeber“ den Arbeitnehmern Strafen auferlegen, falls die Arbeitsqualität die erwünschten Leistungen q unterschreitet – vorausgesetzt, die „Drückebergerei“ (Shirking) kann verifiziert werden. Man vereinbart also erst einen bestimmten Lohn, aber falls der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer nachweisen könnte, dass er gefaulenzt hat, wird der Arbeitnehmer mit einer Strafe (fine f) belegt. Die Wahrscheinlichkeit dieses Nachweises wurde in dem Experiment mit $s = 1/3$ angesetzt.

– „*Bonus* Treatment“ (BT): Hier wird ein eventuelles Shirking nicht mit einer Strafe f geahndet, vielmehr hält der „Arbeitgeber“ einen in Aussicht gestellten Bonus zurück, wenn er Drückebergerei nachweisen kann, während er im Fall der erwünschten Arbeitsleistung den Bonus tatsächlich auszahlt. „The BT is just a reframing of the IT“[55].

Die Ergebnisse für die drei Gruppen sind in der folgenden Abbildung dargestellt:



(modifiziert nach: *Fehr/Gächter* 2002, S. 28)

Abbildung 10: Trust Treatment vs Incentive Treatment & Bonus Treatment

[54] *Fehr/Gächter* (2002). Von diesem Paper kursieren auch frühere Versionen aus den Jahren 2000 und 2001.

[55] Ebd., S. 27. Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie man sieht, war die Arbeitsleistung im TT, das ohne ökonomische (monetäre) Zusatzanreize arbeitet, sondern nur den moralischen „Anreiz“ des Vertrauens nutzt, am höchsten, während sie in den beiden Arrangements, die zwei unterschiedliche ökonomische Anreizformen (Strafe bzw. Bonus) verwenden, niedriger ausfiel. Daraus ergeben sich zwei Erkenntnisse:

– The paper provides „experimental evidence indicating that incentive contracts may undermine voluntary cooperation. […] [T]he undermining effect is so strong that the incentive contracts are less efficient than contracts without any incentives“ (p. 1).
– „[T]he reduction of voluntary cooperation through incentives is partly due to a framing effect. If the incentive is framed as a price deduction the reduction of voluntary cooperation is much stronger compared to a situation where the incentive is framed as a bonus paid on top of a base price“ (p. 1).

Wie die Ergebnisse des IT und des BT zeigen, beruht der sehr niedrige Wert der Arbeitsleistung in IT zum Teil auf einem Framing-Effekt, der sich mit der „loss aversion“ der „Prospect Theory“ erklären lässt. Gleichwohl zeigen beide Varianten, die ökonomische Anreize nutzen, signifikant schlechtere Ergebnisse als das TT, welches mit dem moralischen Anreiz „Vertrauen“ arbeitet und offenbar in der Lage war, *moralische Interessen* bei den „Arbeitnehmern“ zu *aktivieren*. Dies zeigen die unterschiedlichen Ergebnisse von TT und IT sehr deutlich, doch auch „in the BT voluntary cooperation is lower than in the TT“ (p. 27).

Auch dieses Experiment zeigt somit, dass die menschliche Natur wirklicher Menschen deutlich „*bunter*“ ist als die monodimensionale Welt des Homo Oeconomicus: Ex existieren *unterschiedliche Interessen und Anreize* (ökonomische, moralische usw.), die – und das ist für eine anwendungsorientierte Wirtschafts- und Unternehmensethik entscheidend – *differenziert aktiviert* werden können.

Auf ein Detailergebnis dieses Experiments von Fehr und Gächter möchte ich noch hinweisen: Bemerkenswerterweise fällt die Arbeitsleistung im Bonus Treatment ausgerechnet bei den höchsten Löhnen bzw. Boni (+50) deutlich ab. Möglicherweise liefert Dan Ariely hierfür eine Erklärung:

4. „Why Big Bonuses Don't Always Work“[56]

Die Teilnehmer eines von *Dan Ariely* in Indien durchgeführten Experiments bekamen sechs Aufgaben (Spiele), allesamt „tasks that required creativity, concentration, memory, and problem-solving skills“ (p. 22)[57]. Im Blick auf die monetären Anreize wurde jeder Teilnehmer einer von drei „bonus conditions“ zugeordnet, und bei sehr guter Performance konnten sie folgende Boni erreichen:

---

56 *Ariely* (2010), S. 17. Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

57 Dort auch eine nähere Beschreibung dieser Aufgaben.

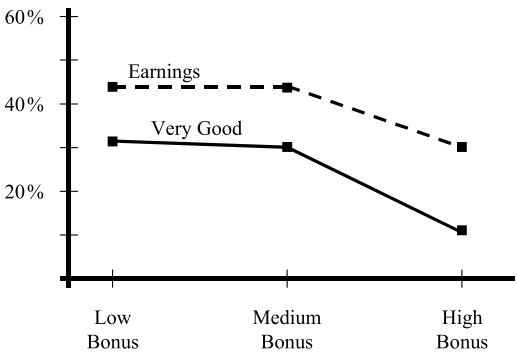
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– *kleiner* Bonus: 24 Rupien (entspricht einem Tageslohn),
– *mittlerer* Bonus: 240 Rupien (entspricht einem Zwei-Wochen-Lohn),
– *großer* Bonus: 2.400 Rupien (entspricht einem Fünf-Monate-Lohn).

Mit diesem Experiment sollte getestet werden, welche Effekte Boni auf die Performance der Empfänger (etwa an der Wall Street) haben.

> „This […] is […] the rationale behind paying stockbrokers and CEOs sky-high bonuses: offer people a very large bonus, and they will be motivated to work and perform at very high levels“ (p. 18).

Doch das Ergebnis sah ganz anders aus, als es die ökonomische Standardtheorie voraussagt:



(modifiziert nach: *Ariely* 2010, S. 31)
„*very good*“ = Prozentzahl derjenigen, die eine „sehr gute“ Performance erreichen konnten;
„*earnings*“ = Prozent der jeweils höchstmöglichen Auszahlung

Abbildung 11: Effekte unterschiedlicher Bonus-Höhen

Wie ist das zu erklären? *Dan Ariely* bietet folgende Möglichkeit an (die im Verhalten der Probanden augenscheinlich beobachtet werden konnte und die unter anderem auch bei Ratten nachgewiesen werden konnte):

> „[V]ery high bonuses […] can create stress because they cause people to overfocus on the compensation, while reducing their performance“ (p. 47).

Der entscheidende Punkt in diesem Zusammenhang ist der: Hätte es sich um sehr simple Aufgaben von rein mechanischer Art gehandelt (wie etwa Auf-der-Stelle-Hüpfen), dann hätte die Performance durchaus eine Korrelation zur Bonushöhe aufgewiesen. Der Stressfaktor kommt erst ins Spiel, wenn es ich um anspruchsvollere Aufgaben handelt (wie etwa: „Seien Sie jetzt mal fünf Minuten lustig!“, oder: „Finden Sie einen Weg aus diesem Labyrinth“). Die Jobs von Investmentbankern sind aber eindeutig letzterer Art.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VI. Virtueller Kapitalismus & menschliche Natur. Oder: „Why Dealing with Cash Makes Us More Honest“[58]

„Geld“ wurde in der Fortentwicklung des Kapitalismus immer virtueller. Ein entscheidender Schritt hierbei war zunächst die Erfindung des Papiergeldes. Nachdem erste Vorformen von Papiergeld bereits in China (11. Jh.) und Spanien (die „heiligen Scheiben von Alhama“[59]) erfunden worden waren, begann im 17. Jahrhundert die systematische „Produktion“ von Papiergeld. Da Gold ein hohes physisches Gewicht hat, die Taschen ausbeult und jeder von außen sehen kann, dass da einer offensichtlich größere Werte mit sich herumträgt, schaffte man sein Gold zu angesehenen Goldschmieden und Bankiers, die dann bezifferte Depotbestätigungen über das bei ihnen hinterlegte Gold ausstellten. Diese „Noten“ – die Vorläufer der Banknoten – konnten im Sinne eines Ersatzgeldes als Zahlungsmittel verwendet werden.

> „Da nie alle Noten gleichzeitig eingelöst wurden, konnte der Goldschmied mehr Noten ausgeben als durch seine Einlagen [Goldeinlagen]* gedeckt waren“[60].

Das heißt: Die Goldschmiede konnten via „Banknoten“ verzinsliche Kredite gewähren und so ein Vielfaches des Währungsgoldes als Papiergeld in Umlauf bringen[61]. Hier zeigt sich eine Dimension der modernen Wirtschaft, die der Ökonom Holger Bonus als „das Unwirkliche in der Ökonomie“ bezeichnet hat:

> „Der Glaube an den Realitätsgehalt der Goldeinlösepflicht […] beruhte […] auf der Konvention, daß man allgemein so tun würde, als ob real wäre, was doch offensichtlich fiktiv war, wobei es tatsächlich real blieb, solange es für real genommen wurde und niemand begann, in der Fiktion herumzustochern“[62].

Wären jedoch alle Kunden gleichzeitig gekommen, um ihre Banknoten in Gold einzulösen, wäre das Fiktive schnell offenbar geworden. Dies zeigt, so Bonus, „die machtvolle Präsenz des Unwirklichen in der Ökonomie – eines Unwirklichen, dem man ebenso wenig ins Antlitz blicken darf wie der Medusa“[63]. Das Geniale dieser Erfindung des „Papiergeldes“ bestand aber genau in dieser Loslösung von den naturalen Begrenzungen einer reinen Metallwährung, denn nur so war es prinzipiell möglich, die Geldmenge flexibel der jeweiligen Wirtschaftsentwicklung anzupassen[64].

---

58 *Ariely* (2008), S. 217.

59 „Bei der Belagerung der spanischen Stadt Alhama durch die Mauren schneiden die christlichen Stadtbewohner [im Jahr 1483]* aus ihren Meßbüchern Pappmünzen und verwenden sie als Zahlungsmittel. Die ‚heiligen Scheiben von Alhama‘ gelten als erstes ‚Papiergeld‘ Europas“ (*Weimer* 1994, S. 84).

60 *North* (1994), S. 113.

61 In späterer Zeit schwankte die Golddeckung etwa der Deutschen Reichsbank zwischen 28 % in 1881 und 65 % in 1888.

62 *Bonus* (1990), S. 31 f.

63 Ebd., S. 34.

64 *Engels* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nach der Aufhebung des Goldstandards ist heute die Geldversorgung frei von der Begrenzung durch die Goldmenge. Doch auch unser Geldsystem ist von Unwirklichem durchsetzt. Dies erweist sich etwa am Phänomen der sogenannten „Giralgeldschöpfung“. Laut Hans Christoph Binswanger ist dies Alchemie mit modernen Mitteln[65].

> Auch „[d]as Regime einer Geldversorgung ohne Golddeckung kann […] nur funktionieren, wenn die Bankkunden […] eine offensichtliche Fiktion als Realität […] behandeln. Die Fiktion behauptet, daß ein Bankguthaben so gut wie Bargeld sei. Solange das für Realität genommen wird und niemand handelt, als liege eine Fiktion vor, bleibt es auch tatsächlich Realität“[66].

Auch im modernen Geldsystem sollte man dem Unwirklichen nicht ins Gesicht blicken – oder man sieht ins Antlitz der Medusa. Aber der Glaube versetzt Berge. Nur selten bröckelt in unseren Breiten dieser Glaube: Als 1974 in Köln die Herstatt-Bank aufgrund riskanter Devisengeschäfte zusammenbrach, wurden auch einige Kunden der Kölner Stadtsparkasse nervös. Sie gingen zum Kassenschalter, räumten ihre Konten ab, zählten das Geld nach, stellten fest, dass noch alles da war und – zahlten es sofort am Schalter wieder ein[67]. Hätten alle ihr Geld mit nach Hause mitgenommen, hätte das letzte Stündlein der Sparkasse geschlagen.

Die Zeiten, in denen das Geld nur konkretes Gold war, sind längst vorbei. Geld ist heute digital, abstrakt, virtuell, fiction:

> „[F]inancial instruments can take an unlimited variety of forms for trade in a market. […] [T]he possibilities for trading in financial markets are limited only by human imagination and the reach of the law“[68].

Und das hat (Verhaltens)Konsequenzen. Der Behavioral Economist Dan Ariely stellt hierzu folgende Frage:

> „Do you think that the architects of Enron’s collapse – Kenneth Lay, Jeffrey Skilling, and Andrew Fastow – would have stolen money from the purses of old women? Certainly, they took millions of dollars in pension monies from a lot of old women. But do you think they would have hit a woman with a blackjack and pulled the cash from her fingers?“[69].

Was sich hier zeigt, ist ein grundsätzliches ethisches Problem des modernen Kapitalismus:

– Denn wenn einerseits das ursprünglich noch recht konkrete „Geld“ (Gold; Bargeld) in der Evolution des Kapitalismus immer digitaler und virtueller (Digitalgeld; Finanzderivate, CDOs usw.) wurde,

---

65 *Binswanger* (1985).

66 *Bonus* (1990), S. 41.

67 Dies berichtet *Broder* (1996), S. 10.

68 *Boatright* (2008), S. 142.

69 *Ariely* (2008), S. 219. Seitenzahlen der weiteren Zitate hieraus oben im Haupttext.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– und wenn wir andererseits „analoge“ Menschen aus Fleisch und Blut – natürliche Wesen also – sind,

dann ergibt sich daraus ein problematischer Kontrast zwischen dem Virtual Capitalism und der menschlichen Natur. Und das hat für unser faktisches Verhalten durchaus relevante Konsequenzen, denn: „Dealing with Cash Makes Us More Honest“ (p. 217).

Diesen Umstand hat *Ariely* mit einem kleinen Experiment sehr schön unter Beweis gestellt. Die Teilnehmer sollten innerhalb von fünf Minuten zwanzig einfache Rechenaufgaben lösen und für jede richtige Antwort 50 Cent erhalten. Dabei wurden drei Gruppen gebildet:

– Eine erste Gruppe diente als Kontrollgruppe: „When the participants in the first group finished their tests, they took their worksheets up to the experimenter, who tallied their correct answers and paid them 50 cents for each“ (p. 220).

– Der zweiten Gruppe jedoch wurde Gelegenheit zum Schummeln gegeben: „The participants in the second group were told to tear up their worksheets, stuff the scraps into their pockets or backpacks, and simply tell the experimenter their score in exchange for payment“ (p. 220). Das Ergebnis: Die erste Gruppe löste durchschnittlich 3,5 Matheprobleme korrekt, die zweite Gruppe hatte jedoch 6,2 „richtig gelöste“ Aufgaben[70]. Schon dieses Ergebnis ist interessant: Im Experiment wirkte zunächst einmal ein extrinsischer ökonomischer Anreiz: Für jede richtig gelöste Frage bekam man ja 50 Cent bar ausbezahlt. Relevant waren daneben aber auch intrinsische ökonomische Anreize: Wenn man als Mitglied der zweiten Gruppe nicht nur drei, sondern sechs Aufgaben gelöst hat, ist damit insofern eine immaterielle „Auszahlung“ verbunden, als man sich dann eher das Prädikat „Mathegenie“ zuschreiben kann. Beide Typen ökonomischer Anreize führten dazu, dass die Teilnehmer geschummelt haben, also mehr Aufgaben „gelöst“ haben als die Kontrollgruppe. Aber auch moralische Anreize waren signifikant wirksam. Denn es stellt sich ja die Frage: Warum gaben die Teilnehmer aus der zweiten Gruppe „nur“ sechs richtig „gelöste“ Aufgaben an? Die traditionelle ökonomische Theorie der Kriminalität arbeitet ja bekanntlich vor allem mit zwei Größen: mit der Höhe der Strafe einerseits und mit der Aufdeckungswahrscheinlichkeit andererseits. Nun betrug die Aufdeckungswahrscheinlichkeit – zumindest die juristisch nachweisbare Aufdeckungswahrscheinlichkeit – in unserem Experiment Null. Ein Homo Oeconomicus hätte also eigentlich zwanzig „gelöste“ Matheaufgaben angeben können (oder: müssen), und er hätte den vollen Geldbetrag von 20 x 50 Cent ausbezahlt bekommen. Ein Anreiz, der die Teilnehmer dazu bewogen hat, nicht zwanzig, sondern „nur“ sechs „gelöste“ Matheprobleme anzugeben, war offenbar ein extrinsischer moralischer Anreiz: Da die Teil-

[70] „The first conclusion is that when given the opportunity many honest people will cheat. […] The second […] result: […] even when we have no chance of getting caught, we still don’t become wildly dishonest“ (ebd., S. 201).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmer genau wussten, dass sie realiter nur drei Aufgaben gelöst hatten, hätten sie mit einer moralischen Verachtung (für die Schummelei) seitens des Experimentators oder seitens anderer Teilnehmer rechnen müssen. Vor allem aber dürfte ein intrinsischer moralischer Anreiz ein exorbitant hohes Schummelniveau verhindert haben. Auf der einen Seite wirken zwar die „ökonomischen Anreize“, möglichst viel Geld (extrinsisch) und auch den Nutzen des inneren Gefühls, ein guter Mathematiker zu sein (intrinsisch), mit nach Hause nehmen zu können. Auf der anderen Seite aber war auch das Motiv der Selbstachtung effektiv: Ein bisschen schummeln – das kann man vor sich selber noch vertreten („Ich habe heute nachts schlecht geschlafen, aber ‚eigentlich‘, ‚normalerweise‘ hätte ich durchaus sechs Aufgaben gelöst“), aber bei einer Angabe von zwanzig „richtigen“ Matheproblemen hätte man sich nicht mehr ins Gesicht sehen können ohne das Gefühl, doch ein richtiger Lügner zu sein. Was sich hier zeigt, ist „the personal fudge factor“ (Ariely). Und dieser persönliche Schummelfaktor wird nach oben vor allem durch einen intrinsischen moralischen Anreiz begrenzt.

– Auch die Teilnehmer der dritten Gruppe konnten ihre Arbeitsblätter zerreißen und dem Versuchsleiter einfach mitteilen, wie viele Fragen sie richtig beantwortet hatten. Der entscheidende Unterschied zur zweiten Gruppe bestand nun aber darin, dass sie dann zunächst kein Bargeld bekommen würden, sondern stattdessen einen Poker-Chip pro (angeblich) richtig gelöster Aufgabe. Sie sollten anschließend zu einem anderen Mitarbeiter in einen Raum nebenan gehen, wo sie dann für jeden Chip die 50 Cent erhalten würden. Das Ergebnis: Die Teilnehmer der dritten Gruppe behaupteten (im Durchschnitt), 9,4 Fragen gelöst zu haben – also 5,9 Fragen mehr als die Kontrollgruppe und immerhin noch 3,2 mehr als die zweite Gruppe. „This means that when given a chance to cheat under ordinary circumstances, the students cheated, on average, by 2.7 questions. But when they were given the same chance to cheat with nonmonetary currency, their cheating increased to 5.9 – more than doubling in magnitude. What a difference there is in cheating for money versus cheating for something that is a step away from cash!“ (p. 221).

Das bedeutet: Je weniger material das monetäre Medium ist, je virtueller die Seinsweise des Geldes ist, desto leichter wird das Schummeln und Betrügen. Offenbar sind wir als „analoge“ Menschen aus Fleisch und Blut – als natürliche Wesen also –, nicht wirklich in der Lage, mit den virtuellen, abstrakten Geldformen (Digitalgeld; Finanzderivate, CDOs usw.) umzugehen.

> „Let’s not forget that the tokens in our experiments were transformed into cash within a matter of seconds. What would the rate of dishonesty have been if the transfer from a nonmonetary token to cash took a few days, weeks, or months (as, for instance, in a stock option)?“ (p. 222).

Ich neige zu der Auffassung, dass diese Tatsache virtueller Geldgrößen größere Auswirkungen auf das Verhalten in vielen Bereichen hat, als man zunächst vielleicht vermuten würde. Alarmierend sind zudem Erkenntnisse der *Neuroökonomik*:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Die neuronalen Aktivitäten eines Anlegers, der mit seinen Investitionen Geld verdient, sind nicht zu unterscheiden von denjenigen einer Person im Kokain- oder Morphiumrausch“[71].

Umgangssprachlicher formuliert: Auf Geld reagiert unser Gehirn ähnlich wie auf Kokain, Morphium oder Sex. Das erhöht nicht gerade die Chancen für einen rationalen Umgang mit monetären Größen. Und vermutlich wird diese Irrationalität (Rausch) durch die im Finanzkapitalismus eröffnete virtuelle Unendlichkeit des Profits noch einmal systematisch gesteigert. Die Virtualität, die einen unendlichen Horizont eröffnet und aus der Geldsphäre ein Alchemieprojekt macht, begründet daher die Tatsache, dass die Finanzmärkte ein ethisch besonders relevantes Gebiet darstellen:

„Kartoffeln eignen sich nicht für Alchemie und Magie, Geld schon. Um beim Umgang mit Geld nicht in Phantasmata zu verfallen, muss man es sehen wie Kartoffeln. […] Da es sich bei Finanzwerten nachweislich nicht um Kartoffeln handelt, ist es umso schwerer, im Finanzwesen eine Klugheitsethik zu beherzigen, weil das Phantasma stets in Gefahr ist, […] unsere Sicht der Realität zu trüben. Daher ist am Ende die Finanzwirtschaft ethisch relevanter und ethisch gefährdeter als die Realwirtschaft, in der die Realität des Produkts leichter zu erkennen und zu bewerten ist“[72].

Die zunehmende Virtualität des (Finanz)Kapitalismus produziert ein grundsätzliches wirtschaftsethisches Problem:

– Auf der einen Seite gibt es zum Kapitalismus (Markt, Wettbewerb, Geld, Kredit usw.) keine vernünftige Alternative.
– Auf der anderen Seite aber besteht gerade aufgrund der zunehmenden Virtualität des (Finanz)Kapitalismus die Gefahr eines „Vulgärkapitalismus“:

„Man hat […] das Gefühl, […] dass man im Kapitalismus nicht mehr genug darüber nachdenkt, was man tut. Dass man im Grunde genommen da zu einem Vulgärkapitalismus gekommen ist, zu einer Vulgärmarktwirtschaft […]. Denn sehr glücklich sind diese Banker in New York ja auch nicht gewesen. Die sind dem Geld hinterher gerannt bis ihnen der Atem ausgegangen ist. Häufig machen die das nur wenige Jahre, weil du das nicht lange aushältst. […] Glücklich hat das nicht gemacht, es hat reich gemacht“[73].

Aufgrund dieser besonderen ethischen Gefährdung des (virtualisierten) Finanzsektors ist es vor allem wichtig, dass funktionierende Spielregeln die Spielzüge der Akteure in den Finanzmärkten wirksam kanalisieren und dass sich die Gesellschaft kulturell der Gefahr eines „Vulgärkapitalismus“ bewusst hält. Dabei dürfte die Erinnerung daran, dass es neben dem Geld noch andere Werte gibt, entscheidend sein:

„Everybody loves money, including myself [he giggles]*. In order to live you need money. Without money you can’t work. [But:]* Beside money, there are other values“[74].

---

71 *Zweig* (2007), S. 7. Neurowissenschaftliche Erkenntnisse hierzu etwa bei *Kuhnen/Knutson* (2005).

72 *Koslowski* (2009), S. 15 f.

73 *Burghof* (2008).

74 So der *Dalai Lama* (2009).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wir müssen erst noch lernen, mit den Virtualitäten des modernen Kapitalismus umzugehen. Unser evolutionär überkommendes Verhalten als „Humans“ ist jedenfalls nicht sehr gut für den Umgang mit solchen Virtualitäten ausgelegt. Der „virtuelle“ (digitale) Kapitalismus stellt für unsere (analoge) „menschliche Natur“ eine echte Herausforderung dar. „Econs“ haben damit kein Problem, „Humans“ aber sehr wohl. Und so sind wir wohl oder übel gezwungen, nach „Nudges“ zu suchen, die die menschliche Natur angesichts der Virtualitäten des globalen Kapitalismus in die richtige Richtung „schubsen“. Gefunden haben wir diese Nudges noch nicht.

VII. Schluss

Der Psychologe und Wirtschaftsnobelpreisträger Daniel Kahneman berichtet, er habe sich in den frühen 1970er Jahren erstmals mit dem traditionellen Verhaltensmodell der Ökonomen beschäftigt. Damals sei er darüber aufgeklärt worden, dass man in der Standard-Ökonomik das Verhalten als vollständig rational und selbstsüchtig modelliere.

> „I was astonished. My economist colleagues worked in the building next door, but I had not appreciated the profound difference between our intellectual worlds. To a psychologist, it is self-evident that people are neither fully rational nor completely selfish […]. Our two disciplines seemed to be studying different species, which the behavioral economist Richard Thaler later dubbed Econs and Humans“[75].

Nun ist das Standardmodell der traditionellen Ökonomik, der „*Homo Oeconomicus*“ zweifelsohne in der Lage, wichtige Informationen über die *ökonomische* (!) *Logik der Situation* zu liefern[76]. Doch Menschen verhalten sich faktisch *nicht nur* nach der *ökonomischen* Logik der Situation. Menschen besitzen (ontologisch) unterschiedliche Interessen (*ökonomische*, aber auch *moralische* Interessen), reagieren daher auch auf unterschiedliche Anreize und modellieren möglicherweise die Entscheidungssituation auch nach einem *moralischen* Code. Es ist daher zweckmäßig, sich *nicht nur* auf (rechtlich sanktionierte) *ökonomische* Anreize zu stützen, sondern das gesamte Arsenal von Anreizen – inklusive der *moralischen* Anreize – differenziert zu nutzen. Genau dies ist der Job der Behavioral Business Ethics. Tut man das

---

75 *Kahneman* (2011), S. 269.

76 Der „Homo Oeconomicus“ ist – methodologisch gesehen – eigentlich kein Menschenbild. Prägnant hat dies *Reinhard Zintl* auf den Punkt gebracht: „Es sind nicht die wirklichen Eigenschaften der wirklichen Akteure, die im Kontext des homo oeconomicus abgebildet werden, sondern Eigenschaften von Handlungssituationen“ (*Zintl* 1989, S. 64). Methodologisch liegt präzise die Figur vor, die *Karl R. Popper* als „Situationslogik“ (vorher auch als „Null-Methode“) bezeichnet hat: „Die Analyse von Situationen, die Situationslogik […] ist die Methode der ökonomischen Analyse. […] Die Methode der Anwendung einer Situationslogik auf die Sozialwissenschaften beruht auf keiner psychologischen Annahme über die Rationalität (oder eine andere hervorstechende Eigenschaft) der ‚menschlichen Natur‘. Im Gegenteil: Wenn wir von ‚rationalem Verhalten‘ oder ‚irrationalem Verhalten‘ sprechen, so meinen wir damit ein Verhalten, das der Logik der Situation entspricht oder nicht“ (*Popper* 1975, S. 123).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht (und stützt sich ausschließlich nur auf ökonomische Anreize), verschenkt man schlicht und ergreifend Gestaltungsmöglichkeiten eines besseren Lebens für alle.

Literatur

Ariely, D. (2008): Predictably Irrational. The Hidden Forces That Shape Our Decisions, Hammersmith, London.

– (2010): The Upside of Irrationality. The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home, Hammersmith, London.

Becker, G. S. (1974): A Theory of Social Interactions, in: Journal of Political Economy, Bd. 82, Nr. 6, S. 1063 – 1093.

– (1976): The Economic Approach to Human Behavior, Chicago.

– (1981): Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place, in: Economica, Bd. 48, S. 1 – 15.

– (1993): Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, in: Journal of Political Economy, Bd. 101, S. 385 – 409.

Binswanger, H. Ch. (1985): Geld und Magie. Deutung und Kritik der modernen Wirtschaft anhand von Goethes Faust, Stuttgart / Wien.

Boatright, J. R. (2008): Ethics in Finance (Foundations of Business Ethics Vol. 1), 2. Aufl., Malden, MA / Oxford.

Bolton, G. E. / *Ockenfels*, A. (2000): ERC – A Theory of Equity, Reciprocity and Competition, in: American Economic Review, Bd. 90, Nr. 1, S. 166 – 193.

Bonus, H. (1990): Wertpapiere, Geld und Gold. Über das Unwirkliche in der Ökonomie, Graz / Wien / Köln.

Broder, H. M. (1996): Haben und Schein. Wer 100.000 Mark besitzt, hat eigentlich nur 14.000 Mark, in: Spiegel-Verlag (Hrsg.): Der Glanz des Geldes (Spiegel special 5 / 1996), Hamburg, S. 10.

Burghof, H.-P. (2008): Interview in „SWR1 Leute“ (vom 02. Oktober 2008). Download: http://www.ardmediathek.de/ard/servlet/content/986968.

Camerer, C. / *Loewenstein*, G. / *Prelec*, D. (2005): Neuroeconomics. How neuroscience can inform economics, in: Journal of Economic Literature, Bd. XLIII, S. 9 – 64.

Dalai Lama (2009): Interview. Download: http://www.manager-magazin.de/magazin/artikel/0,2828,632732,00.html; Video: http://www.spiegel.de / video / video-1009086.html.

Engels, W. (1996): Der Kapitalismus und seine Krisen. Eine Abhandlung über Papiergeld und das Elend der Finanzmärkte, Düsseldorf.

Fehr, E. / *Falk*, A. (2002): Psychological Foundations of Incentives, in: European Economic Review, Bd. 46, S. 687 – 724.

Fehr, E. / *Gächter*, S. (2002): Do incentive contracts crowd out voluntary cooperation? Institute for Empirical Research in Economics University of Zürich Working Paper No. 34, Download: http://e-collection.library.ethz.ch/view/eth:25538?lang=de.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Forsythe, R. / *Horowitz*, J. L. / *Savin*, N. E. / *Sefton*, M. (1994): Fairness in Simple Bargaining Experiments, in: Games and Economic Behavior, Bd. 6, S. 347 – 369.

Friedman, M. (1953): The Methodology of Positive Economics, in: Friedman, M.: Essays in Positive Economics, Chicago, S. 3 – 43.

Gneezy, U. / *Rustichini*, A. (2000): A Fine is a Price, in: The Journal of Legal Studies, Bd. 29, S. 1 – 17.

– (2005): Reply to Ariel Rubinstein's critique of „A fine is a price“. Download: http://arielrubinstein.tau.ac.il/papers/WC05/GR.pdf.

Güth, W. / *Schmittberger*, R. / *Schwarze*, B. (1982): An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Bd. 3, S. 367 – 388.

Harford, T. (2008): Die Logik des Lebens, München.

Kahneman, D. (2011): Thinking, fast and slow, New York.

Kahneman, D. / *Tversky*, A. (1979): Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk, in: Econometrica, Bd. 47, Nr. 2, S. 263 – 291.

Koslowski, P. (2009): Ethik der Banken. Folgerungen aus der Finanzkrise, München.

Kuhnen, C. M. / *Knutson*, B. (2005): The Neural Basis of Financial Risk Taking, in: Neuron, Bd. 47, S. 763 – 770.

North, M. (1994): Das Geld und seine Geschichte. Vom Mittelalter bis zur Gegenwart, München.

Ockenfels, A. (1999): Fairneß, Reziprozität und Eigennutz. Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Bd. 108), Tübingen.

Ott, N. (1998): Der familienökonomische Ansatz von Gary S. Becker, in: Pies, I. / Leschke, M. (Hrsg.): Gary Beckers ökonomischer Imperialismus (Konzepte der Gesellschaftstheorie, Bd. 4), Tübingen, S. 63 – 90.

Popper, K. R. (1975): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde. II: Falsche Propheten. Hegel, Marx und die Folgen, 4. Aufl., München.

Rabin, M. / *Thaler*, R. H. (2001): Anomalies. Risk Aversion, in: Journal of Economic Perspectives, Bd. 15, Nr. 1, S. 219 – 232.

Ross, S. A. (1999): Adding Risks. Samuelson's Fallacy of Large Numbers Revisited, in: Journal of Financial and Quantitative Analysis, Bd. 34, Nr. 3, S. 323 – 339.

Rubinstein, A. (2005 / 2006): Discussion of ‚Behavioral Economics‘. Download: http://arielrubinstein.tau.ac.il/papers/behavioral-economics.pdf.

Samuelson, P. A. (1963 / 1966): Risk and Uncertainty. A Fallacy of Large Numbers, reprinted in: Samuelson, P. A. (1966): Collected Scientific Papers, Cambridge, MA, S. 153 – 158.

Schramm, M. (1996): Ist Gary S. Beckers „ökonomischer Ansatz“ ein Taschenspielertrick? Sozialethische Überlegungen zum „ökonomischen Imperialismus“, in: Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III (Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228 / III), Berlin, S. 231 – 258.

– (2006): Moralische Interessen in der Unternehmensethik, in: Ebert, U. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven VIII. Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Institutionen, Probleme

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

internationaler Kooperation und nachhaltiger Entwicklung (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 228/VIII), Berlin, S. 13–39.

Stigler, G. J./*Becker*, G. S. (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: American Economic Review, Bd. 67, S. 76–90.

Thaler, R. H. (2010): Conversations with History: Behavioral Economics (Richard H. Thaler interviewed by Harry Kreisler). Download: http://www.youtube.com/watch?v=4OdP3IADUVc.

Thaler, R. H./*Sunstein*, C. R. (2009): Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, New Haven/London.

Weimer, W. (1994): Geschichte des Geldes. Eine Chronik mit Texten und Bildern, Frankfurt (M.).

Wieland, J. (2005): Normativität und Governance. Gesellschaftstheoretische und philosophische Reflexionen der Governanceethik (Studien zur Governanceethik, Bd. 3), Marburg.

Zintl, R. (1989): Der Homo oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen, in: Analyse & Kritik, Bd. 11, S. 52–69.

Zweig, J. (2007): Gier. Neuroökonomie: Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht, München.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanzkrise und Finanzethik: Financial Overstretch und Hyperspekulation als wirtschaftsethisches Problem

Von *Peter Koslowski* †, Amsterdam

I. Die Finanzkrise – Systemkrise oder Handlungskrise?

Reinökonomische Ökonomen vertreten im Allgemeinen die Ansicht, dass die Finanzmarktkrise eine Systemkrise und Folge von Fehlern des Systems der Finanzwirtschaft ist. Wenn man dieser Deutung folgt, ist streng genommen niemand schuld an der Krise außer den Politikern, weil sie „die Stellschrauben des Systems nicht richtig gestellt haben". Die Politiker sind aber auch nicht schuld, weil sie ja keine Experten des Systems sind und daher es gar nicht besser machen konnten. Diese Entschuldigung der Politiker ist nicht ganz falsch, weil das System tatsächlich keine Stellschrauben hat, an denen man herumdrehen kann, und weil es auch keine Gebrauchsanweisung für das Drehen der Schrauben gibt, an die sich die Politiker halten könnten. Das Ergebnis der Vorstellung eines Systems ist jedoch, dass sich die Vertreter der Finanzwirtschaft und die Politiker die Schuld und die Entschuldigung wechselseitig zuschieben.

Der Systemgedanke muss scharf kritisiert werden, wenn er für solche Zuweisungen von Nicht-Verantwortlichkeit verwendet wird. In jedem System tragen die in ihm Handelnden, vor allem die mit Macht ausgestatteten, Verantwortung für das System als Ganzes, die Handlungen in ihm und die Entwicklung des Systems in der Zeit. Wenn sich das System zum Schlechteren entwickelt, sind primär die in ihm mit Entscheidungsmacht ausgestatteten Handelnden für die Veränderung zum Schlechteren verantwortlich. Es besteht Konsensus darüber, dass das Ethos und die Handlungsorientierungen sich vor der Krise nicht verbessert, sondern in Richtung eines hemmungslosen Egoismus und Bereicherungsstrebens der Finanzakteure verändert hatten. Dafür tragen die Finanzmarktakteure die Verantwortung.[1]

In der klassischen Weise der reinökonomischen Ökonomie verteidigt Posner die Motivationsstruktur der Finanzindustrie vor und in der Finanzmarktkrise mit dem

[1] Vgl. auch die „Berliner Rede" vom 24. März 2009 des deutschen Bundespräsidenten *Horst Köhler*: „Der Markt braucht Regeln und Moral", Frankfurter Allgemeine Zeitung, 25. März 2009, Nr. 71, S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hinweis, dass der Kapitalismus eben darwinistisch sei. Man könne den Bankern so wenig für die Finanzmarktkrise, an der sie nach Posner die Schuld tragen, einen moralischen Vorwurf machen, wie man einem Löwen einen Vorwurf dafür machen könne, dass er ein Zebra fresse.[2] Löwen fressen gewöhnlich und von ihrer Natur her Zebras. Wenn Banker ebenso gewöhnlich und von ihrer Natur her ihre Boni ohne Rücksicht auf die Bestandsfähigkeit ihrer Ergebnisse maximieren, ihre Bankhäuser in den Bankrott und das Finanzsystem in schwerste Krisen führen, ist es legitim, darüber nachzudenken, dass etwas mit ihrer Natur nicht stimmen muss, dass das Anreiz-Beitrags-System der Finanzindustrie nicht haltbar ist und dass es seiner Natur nach geändert werden muss. Posners Position ist von dem Widerspruch gekennzeichnet, dass Posner zwar in der Finanzindustrie den Verursacher der Krise erkennt, aber an ihrer grundsätzlichen Verfassung und Motivationsstruktur festhalten will. Sein Sozialdarwinismus will systemverteidigend sein, aber wendet sich damit gegen sich selbst und gegen das Wirtschaftssystem, wenn er zugleich analytisch korrekt daran festhält, dass das Finanzsystem der Verursacher der Krise ist und dass die Handlungsorientierungen der Krisenverursacher, obgleich sie die Krise zu verantworten haben, zugleich unveränderlich und naturgegeben sind.

Auch bei Hans-Werner Sinns Analyse der Krise steht der Gedanke des Systemfehlers im Vordergrund. Die Suche nach dem Schuldigen mache wenig Sinn, „weil das Fehlverhalten zum Normalfall geworden ist“[3]. Der Systemgedanke prägt die Deutung der Wirtschaft in der ökonomischen Theorie. Er kann der persönlichen ethischen Verantwortung keinen Ort zuweisen und verneint sie daher. Dass die Systemperspektive von Bedeutung ist, wird hier nicht bestritten. Zu bestreiten ist jedoch, dass sie die einzige Perspektive ist. Zwei Einwände drängen sich auf: Erstens, warum sind nicht alle Banken den perversen Anreizen gefolgt, die doch nach Posner und Sinn das System kennzeichneten? Zweitens, warum ist es historisch zu einer solch enormen Freisetzung des Bereicherungsmotivs in der Finanzwirtschaft gekommen, wie sie vorher im System einer kapitalistischen Finanzwirtschaft nicht üblich war? Auf beide Fragen muss man antworten, dass die Idee einer reinökonomischen Ökonomie ein neues, bisher unbekanntes Leitbild und System der Finanzwirtschaft schuf, das im Gegensatz stand und steht zu einer ethischen Ökonomie, die die Wirtschaftenden im System stets an ethische Orientierungen im Sinne eines umfassend guten Handelns für den Zweck der Wirtschaft gebunden sieht.

Das neue Leitbild des Deregulierungsurknalls der Finanzindustrie entwarf den Finanzmarkt noch egoistischer, als es das alte „Selfish System“ des Marktes getan hatte, legitimierte den unbeschränkten Eigennutz – im Gegensatz zum aufgeklärten Egoismus der klassischen Markttheorie – und verwandelte das “Selfish System“ in ein „Ultraselfish System“ im Vergleich zur vorherigen Theorie des regulierten Finanzmarkts. Das „Ultraselfish System“ ging noch über die alte Laissez-faire-Schule hinaus und schuf den Typus des nur sein eigenes Interesse und das des Aktionärs

2 *Posner* (2009) S. 284 f.

3 *Sinn* (2009), S. 99.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verfolgenden Finanzmanagers und -intermediäres, der an keine Kriterien des Wohls der Firma oder des Kunden gebunden, dessen Treuhänderpflicht des normativen Gehalts entleert ist und der nur noch Vorteilsüberlegungen folgt. Das „Ultraselfish System“ war in seiner Schärfe neu. Es war ja das Ziel der Finanzmarktreformen gewesen, ein neues Finanzsystem ohne ethische und Gemeinwohlorientierung vom Urknall der Deregulierung aus neu zu schaffen, in welchem allein das allgemeine Gleichgewicht des Egoismus der Akteure in einem vollkommenen Markt zum Optimum führen sollte. Es kam zu einer Entleerung wirtschaftsethischer Orientierungen, die durch das System der Marktwirtschaft in keiner Weise erzwungen war und die auch nicht alle Akteure ergriffen hatte. Selbst in den USA sind nicht alle Banken in den Bankrott gegangen, weil sie die Handlungsalternativen ergriffen, die den Systemimperativen entsprachen und die von Posner und Sinn im Rahmen des Systems für unvermeidlich gehalten werden.

Die Finanzmarktkrise hat sicherlich auch Gründe, die außerhalb der Beeinflussungsmacht und ethischen Verantwortung der Finanzakteure liegen, und ihre Überwindung kann nicht allein durch die Wirtschaftsethik geleistet werden.[4] Nicht alle Entwicklungen der Finanzwirtschaft waren und sind Folgen intentionaler Handlun-

[4] Eine ausgewogene Kombination aus Wirtschaftsethik, Reputationsdruck auf die Banken und staatliche Regulierung ist nötig. Vgl. *Baker* (2008), S. 734: „How do we get the intermediaries – corporate managers, investors, and mutual funds – to be more efficient and keep less for themselves? The first option is conscience. […] But, appealing to Wall Street to ‚make a decent profit decently‘ – as Edwin Gay, the first dean of Harvard Business School, once said – seems unlikely to work.

The second option is reputation. Consumers put companies with bad products out of business, and voters toss out corrupt politicians. The main prescription […] is to facilitate this process in the financial system, to tilt the playing field toward longer-term active investors and away from managers and intermediaries, by improving independent governance, encouraging proxy fights, and increasing disclosure. The key ingredient for democracy and markets to work is intelligent participants, who aggressively pursue their own economic interests. […] But, how smart are the participants? Not very, it seems. Individual investors overpay for active investment management, paying high fees for below average performance. Individual investors chase returns, moving aggressively into technology at just the wrong time. Why aren’t investors smarter? The process of learning in financial decisions is not very efficient. A defective refrigerator is immediately apparent when milk spoils. Bad investment advice is hard to recognize and even harder to prove. Businesses fail for legitimate reasons all the time, so poor investment performance is not, on its own, a reason to fire your investment advisor. […] The upshot of an uninformed herd is speculative bubbles. These can get started quite easily, whether in tulips, technology stocks, or Florida real estate. And this, more than anything else, is what allows corporate managers and entrepreneurs to sell overvalued stock, investment bankers to pocket underwriting fees, and mutual funds to profit in spite of mediocre performance. […] And, as long as capital is distributed across millions of people, developing real wisdom and skill at investing is not going to be a worthwhile proposition for the typical individual investor. […]

The third option and the last resort is more heavy handed regulation. Sarbanes-Oxley is a move in this direction. And, there are now calls for similar oversight of mortgage banking. No doubt, regulation can help restore trust, and prevent a spiral from excessive optimism to pessimism. The concern is an intervention that has unintended consequences and delivers measurable costs for immeasurable benefits. […] Should the Fed, the Treasury, and the SEC be more

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen. Die Theorie der Finanzkrisen kennt mehrere Ursachen für Finanzkrisen. Mehrere Ursachen können auch zusammenwirken. Allen und Gale nennen folgende Theorieansätze zur Erklärung von Finanzkrisen:

1. Krisen entstehen aus der Funktion des Finanzsektors, die Versicherung der Konsumenten zu leisten, dass sie stets genügend Liquidität haben werden. Krisenhafte Entwicklungen dieser Funktion können durch die spontane Panik der Bankkunden verursacht werden, die um ihre Liquidität fürchten und die Banken stürmen. Finanzkrisen sind nach Kindleberger,[5] dem prominentesten Vertreter dieses Ansatzes, Folge spontaner Panik.
2. Der Konjunkturzyklus-Ansatz: Im Konjunkturabschwung, wenn die Wirtschaft in die Rezession oder Depression eintritt, werden die Erträge der Bankausleihungen wegen zunehmender Kreditausfälle geringer. Wenn die Banken aber fixe Verbindlichkeiten und Haftung bei den Bankeinlagen und Anleihen haben, können sie in eine Lage geraten, in der sie nicht mehr solvent sein können und in die Insolvenz geraten. Dies kann zu einem Sturm auf die Bankkonten führen.
3. Der Asset Price-Ansatz: Eine der dramatischsten Ursachen von Krisen ist der plötzliche Verfall des Preises von Vermögenswerten wie Aktien und Immobilien infolge der Tatsache, dass die zukünftigen Cash flows sinken. Der Preisverfall der Vermögenswerte führt zu erhöhtem Liquiditätsbedarf der Schuldner und der Banken, den die Banken nicht decken können. Dies führt, wie von Theorie 1. und 2. beschrieben, zu Liquiditätsengpässen und Insolvenzen.[6]

Es ist erkennbar, dass die gegenwärtige Finanzmarktkrise am besten durch Theorie 3 erklärt wird.[7] Auch wenn man diese systemische Ursache anerkennt, stellt sich die Frage, warum die Banken durch Kreditgewährung erst eine Blasenbildung bei den Vermögenswerten, vor allem dem Häusermarkt, unterstützt haben, warum sie das Credit Enhancement durch eine undurchschaubare Verbriefung vorangetrieben und ein Übermaß an Finanzwetten in Derivaten, die keine Wertschöpfung mit sich brachten, durch Finanzwetten zwischen Banken angeheizt haben.

---

activist regulators, attempting to stop bubbles before they start? There is no easy, quantifiable answer here."

[5] *Kindleberger* (1978).

[6] *Allen / Gale* (2009), S. 19–21. Vgl. auch *Mishkin* (1999), S. 6: „Four factors can lead to increases in asymmetric information problems and thus to financial instability: deterioration of financial sector balance sheets, increases in interest rates, increases in uncertainty, and deterioration of non financial balance sheets due to changes in asset prices."

[7] *Reinhart / Rogoff* (2008) stellen die Frage, ob die gegenwärtige Krise in den USA einzigartig ist oder einem allgemeinen Schema folgt. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die Krise in vielem dem Muster früherer Finanzkrisen folgt, z. B. darin, dass der Mehrheit der Finanzkrisen in der Geschichte erstens ein Anstieg der Staatsverschuldung und zweitens eine Liberalisierung der Finanzmärkte vorausgingen (S. 342). Im Vergleich mit den anderen fünf großen Finanzkrisen der letzten Jahre ist das Haushaltsdefizit der USA besonders hoch, es beläuft sich auf über sechs v. H. des Bruttosozialprodukts (S. 341). Die Autoren kommen zu dem Schluss: „The United States should consider itself quite fortunate if its downturn ends up being a relatively short and mild one."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Vielfalt der Gründe einer Finanzkrise muss dem Beobachter bewusst sein und ihn vor einer vorschnellen Moralisierung und Kriminalisierung bewahren. Die ethische Perspektive ist jedoch nicht die der Moralisierung, sondern die der persönlichen Verantwortung der Akteure in den Handlungssystemen. Die Systeme der Wirtschaft sind immer noch Handlungssysteme und nicht physikalische Systeme von mechanischer Ursache und Wirkung. Die Akteure können sich zu den Systemimperativen positiv oder negativ verhalten.

Dass es schwierig und vielleicht auch nicht wünschenswert ist, die Bankrotteure des Bankwesens zu kriminalisieren, weil das Fehlverhalten ziemlich allgemein geworden war, kann zugestanden werden, ohne die Akteure damit ethisch zu entschuldigen. Wenn das falsche Verhalten allgemein geworden ist, kann man die so Handelnden nicht eines kriminellen Aktes für schuldig erklären, weil man nicht alle Bürger eines abweichenden Verhaltens (*deviant behavior*) beschuldigen kann, wenn alle demselben Verhaltensmuster folgen. Abweichendes Verhalten ist die Voraussetzung der Kriminalisierung, weil nicht abweichendes, also das „normale" Verhalten nur in Extremsituationen kriminell sein kann.[8] Dies gilt rechtlich, aber nicht ethisch. Wirtschaftsethisch bleibt die Tatsache, dass sich fast die gesamte Finanzindustrie an Verhaltensformen gewöhnt hatte, die wirtschaftsethisch gesehen nicht mehr dem Zweck der Finanzwirtschaft, sondern der ungenierten und ungebremsten Bereicherung der Finanzakteure dienten. Es bleibt auch festzuhalten, dass nicht der Steuerzahler, sondern die Verantwortlichen der Finanzbranche, die das Debakel als ganze nicht verhinderte, für den volkswirtschaftlichen Schaden aufkommen müssen. Die Haftung für den Schaden der Finanzkrise kann durch die Rückzahlung der Staatsunterstützung und die Verzinsung der beanspruchten Staatskredite und -bürgschaften auch geschehen.

Das Finanzsystem ist nur zu erhalten, wenn jene seiner Züge, die zur Ursache der Finanzmarktkrise wurden, verändert werden können. Zu diesen Zügen gehören die Ausbildung der Hyper-Spekulation, das Vordringen der Derivatewetten, die Überziehung des Bonus-Gedankens und die Umkehrung des Shareholder Value-Prinzips vom Kontroll- zum Höchstzweck-Prinzip des Unternehmens. Nichts nötigt die Gesellschaften des Westens, an diesen Zügen eines Hyper-Kapitalismus festzuhalten, und nichts hindert die Finanzintermediäre daran, in ihrem Handeln wieder den Gesetzen der einfachen Sittlichkeit zu folgen, dass man, wenn man einen Treuhändervertrag eingeht, die Treuhänderpflicht (*fiduciary duty*) auch erfüllen muss. Die beschriebenen Züge des Hyper-Kapitalismus einschließlich der Vernachlässigung der Treuhänderpflicht sind nicht notwendige Züge des Kapitalismus. Der Kapitalismus funktioniert mit jenem Maß an Spekulation, das für liquide Finanzmärkte nötig ist, und mit jenen zweckdienlichen Derivatewetten, die für das Hedging gebraucht wer-

[8] Wichtiger als die strafrechtliche Verfolgung ist die persönliche, zivilrechtliche Haftung der für die Bankrotte der Finanzinstitute Verantwortlichen. Vgl. auch *Parloff* (2009), S. 45: „Criminality is about deviance, so the more widespread undesirable conduct turns out to have been, the harder it is to treat it as criminal."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den. Er funktioniert mit normalen Arbeitsverträgen statt mit Boni-Systemen und dem Shareholder Value-Prinzip als Kontroll- statt als Endzweckprinzip.

Der Hyper-Kapitalismus der Zeit vor der Finanzmarktkrise war eine Art von Hochstapler-Kapitalismus. Wie alle Hochstapler ermöglichte er sich eine gute Zeit bis auf Widerruf. Erstaunlich an der Zeit vor der Finanzmarktkrise war, dass es den Allermeisten in ihr besser ging, genauer: dass die Allermeisten den Eindruck hatten, es ginge ihnen besser als in den Perioden des Normalkapitalismus. Seit den 1990er Jahren gab es eine Art Hochstapler-Ökonomie – und Teile der Banken waren nur die schlimmsten Hochstapler. Als 2002 die erste Blase platzte, hätte man denken können: Okay, das war's, jetzt kehren alle um. Dann aber kam der geniale US-Notenbankchef Alan Greenspan, vermied die Rezession und pustete stattdessen die nächste Blase auf, die dann aber unvermeidlich platzte.

Einer der Gründe für den Financial Overstretch, die Überziehung der Finanzindustrie und die Hyperspekulation, war der Glaube, die Finanzwirtschaft brauche keine Ethik und ethische Ökonomie.[9]

II. Reinökonomische versus Ethische Ökonomie

Der Grund für dieses Phänomen ist in der Trennung von ökonomischer und ethischer Analyse zu suchen, die durch die Vorherrschaft der Theorie des Allgemeinen Gleichgewichts in der neoklassischen Ökonomie hervorgerufen wurde.[10] In der Theorie des Allgemeinen Gleichgewichts wird das ökonomische Gut, d. h. die Effizienz, unabhängig vom ethischen Gut, der Moralität, bestimmt. Aufgrund der Annahme der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie, dass Präferenzen sind, was sie sind (Theorie der Faktischen Präferenzen), und dass sie zur Allokationseffizienz allein durch ökonomische, nicht aber durch ethische Anpassung koordiniert werden, existiert kein Raum für ethische Kriterien. Überlegungen, die die Rechtfertigbarkeit der Präferenzen ebenso wie die ursprüngliche Verteilung von Vermögensrechten und die aus ihnen folgende Allokation von Produktionsfaktoren, Gütern und Dienstleistungen betreffen, haben in der Theorie des Allgemeinen Gleichgewichts keinen Ort.

Da die Börse meist als ein vollkommener Markt angesehen wird, der die Bedingungen der vollständigen Konkurrenz beinahe vollkommen verwirklicht, scheint im Rahmen der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie keine Notwendigkeit für eine Ethik des Kapitalmarkts zu bestehen. Im Kapitalmarkt – so die Annahmen der All-

---

[9] Vgl. zum folgenden auch *Koslowski* (2009). Eine sehr viel kürzere erste Auflage dieses Buches erschien 1997 unter dem Titel *Ethik der Banken und der Börse* bei Mohr Siebeck in Tübingen.

[10] Wenn wir die gegenwärtige Diskussion in der Wirtschaftswissenschaft betrachten, findet man wenig Titel in der Literatur, die sich mit einer Ethik des Bankwesens oder der Finanzethik befassen. Vgl. für die deutschsprachige Diskussion *Andreas* (1992), *Jacob* (1990), *Jacob* (1992), *Peter / Ruh / Höhn* (1981).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gemeinen Gleichgewichtstheorie – ist das allgemeine Gleichgewicht mehr als in jedem anderen Markt ohne irgendeine Bezugnahme auf Ethik erreicht.

Diese Annahme ist unzutreffend. Die Züge, die Kapitalmarkt und Börse einem vollkommenen Markt annähern, bewirken nicht, dass die Börse einer spezifischen Finanzethik nicht bedarf. Die Kredit- und Kapitalmärkte sind im Gegenteil in höherem Maße auf eine Wirtschaftsethik angewiesen als die anderen Märkte, weil ihr Geschäft, die Finanzierung, einen abstrakten und wenig fasslichen Charakter aufweist und weil zum anderen ihre Ware, Geld und Kapital, einen vertretbaren (fungiblen), raumunabhängigen und daher ebenfalls wenig greifbaren Charakter aufweist.

Die reinökonomische Ökonomie geht davon aus, dass Märkte bei egoistischer Motivation der Akteure auch ohne Rückgriff auf ethische Motivation zum Optimum führen. Sie geht weiter davon aus, dass die Akteure aus Selbstinteresse die von ihnen eingegangenen Verpflichtungen erfüllen und nicht die Verträge brechen, wenn sich vorteilhaftere Alternativen als die vertraglich bereits vereinbarte zeigen.

Die reinökonomische Ökonomie geht weiter davon aus, dass Informationsasymmetrien keine erhebliche Rolle spielen bzw. durch die Marktteilnehmer überwunden werden können. Das Problem der Divergenz von Eigen- und Unternehmensinteresse wird nicht als schwerwiegend angesehen, da es durch Incentives und den Prozess der Inzentivierung durch geeignete Anreize überwunden werden kann. Die Annahme ist sogar, dass Inzentivierung durch hinreichend hohe wirtschaftliche Anreize zu einer Hypermotivation der Akteure führen kann. Vor allem die Finanzinstitutionen haben intensiven Gebrauch von geldlichen Incentives wie Boni und Aktienoptionen gemacht.

Die reinökonomische Ökonomie nimmt weiter an, dass zunehmende Größe des Marktes alle genannten Probleme eher verringert als vergrößert, dass also das falsche Selbstinteresse oder die Divergenz des Selbstinteresses des Managers und des Unternehmensinteresses, aber auch die Divergenz zwischen Unternehmens- und Kundeninteresse durch den höheren Konkurrenzdruck der vergrößerten Marktes verringert werden. In Wirklichkeit kann auch das Gegenteil eintreffen, dass die Divergenzen zwischen Selbst- und Unternehmens- bzw. Brancheninteresse möglicherweise durch die zunehmende Größe des Marktes verstärkt werden.

Schließlich nimmt die reinökonomische Ökonomie an, dass die zunehmende Kommerzialisierung und Shareholder Value-Orientierung der Banken mit dem Abbau ihrer spezifischen Professionalisierung, ihrer Traditionen und ihrer Normen als Profession die Rationalität des Bankwesens nicht verringert, sondern erhöht haben, weil der Wettbewerbsdruck des globalisierten Banking die verstaubten Traditionen und professionsspezifischen Normen überflüssig gemacht habe.

Die Ethische Ökonomie als eine Theorie, die in der Ethik eine der Optimierungsbedingungen der Marktwirtschaft erkennt,[11] vertritt in allen genannten Punkten die

[11] Vgl. *Koslowski* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gegenposition. Sie geht davon aus, dass Märkte bei egoistischer Motivation der Akteure nicht ohne Rückgriff auf ethische Motivation zum Optimum führen. Sie geht weiter davon aus, dass die Akteure aus Selbstinteresse dazu neigen, die von ihnen eingegangenen Verpflichtungen nicht zu erfüllen und die Verträge zu brechen, wenn sich vorteilhaftere Alternativen als die vertraglich vereinbarten zeigen und die Sanktionen des Rechts, also die Klage vor und Verurteilung von einem Zivilgericht, nicht greifen, weil vor allem bei unvollständigen Verträgen und bei komplizierten Sachverhalten, bei denen die Beweisbarkeit nicht gegeben ist, der Vertragsbruch kaum justitiabel ist.

Die Ethische Ökonomie geht weiter davon aus, dass Informationsasymmetrien gerade in der Finanzindustrie eine erhebliche Rolle spielen bzw. durch die Marktteilnehmer, vor allem die nicht professionellen Investoren und Bankkunden, nur schwer überwunden werden können. Das Problem der Divergenz von Eigen- und Unternehmensinteresse sieht die Ethische Ökonomie als schwerwiegend an, weil diese Divergenz auch durch Incentives und im Prozess der Inzentivierung nicht vollständig überwunden und nur durch geeignete, nicht aber durch perverse Anreize abgeschwächt werden kann. Die Annahme, dass Inzentivierung durch hinreichend hohe wirtschaftliche Anreize zu einer Hypermotivation der Akteure führt, wird als problematisch angesehen, da finanzielle Motivation und intrinsische Motivation nicht immer im Gleichklang stehen. Vor allem die Finanzinstitutionen haben einen überzogenen Gebrauch von geldlichen Incentives gemacht, der zu einer Dominanz des Bankinteresses über das Kundeninteresse führte.

Die Ethische Ökonomie nimmt weiter an, dass die zunehmende Größe des Marktes alle genannten Probleme nicht automatisch verringert, sondern vergrößert, weil das falsche Selbstinteresse oder die Divergenz des Selbstinteresses des Managers und des Unternehmensinteresses, aber auch die Divergenz zwischen Unternehmens- und Kundeninteresse durch den Konkurrenzdruck der vergrößerten Marktes nur dann verringert werden, wenn die Bankkunden über größerer Transparenz im Finanzmarkt verfügen, was dann nicht der Fall ist, wenn die regionale Verwurzelung des Bankgeschäfts nach dem Motto „Every business is local“ abnimmt.

Schließlich hat die Ethische Ökonomie Grund zu der Annahme, dass die zunehmende Kommerzialisierung der Banken den Abbau ihrer spezifischen Professionalisierung, ihrer Traditionen und ihrer Professionsnormen bewirkt und damit die Rationalität des Bankwesens verringert hat, weil der Wettbewerbsdruck und die Gewinnchancen des globalisierten Banking die Traditionen und professionsspezifischen Normen verdrängt, aber keine neuen Äquivalente für sie geschaffen haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Die Hyper-Inzentivierung und die Hybris der Finanzmanager

Die Hyper-Inzentivierung der Finanzmanager hatte die Anreize so gesetzt, dass sie nicht mehr mit dem Zweck der Finanzindustrie kompatibel waren und die durch die Anreize induzierten Beiträge in die falsche Richtung lenkten. Die Entlohnungssysteme der Banken förderten tendenziell einen unendlich hohen Verschuldungsgrad,[12] weil die Bankmitarbeiter und Aktionäre an einem unendlich hohen Verschuldungsgrad ihrer Kunden und Bankwettbewerber theoretisch unendlich verdienen können. Die am schnellen Gewinn orientierte Gehaltsstruktur trainierte den Brokern das Gefühl für den Zusammenhang von Risiko und Haftung ab. Ein höherer Bonus drängt die Finanzstabilität bei Managerentscheidungen zugunsten der Geschäftsausdehnung in den Hintergrund. Bonus sollte durch Bonus/Malus ersetzt werden, so dass der Mitarbeiter auch am Verlust von ihm eingegangener überzogener Risiken beteiligt wird und ein Strafmechanismus zur Übernahme von Ausfallrisiken eingebaut ist. Zu fragen ist, wieviel performance-abhängige Entlohnung, wie viele Anreize das Finanzsystem verträgt. Nach Franke liegt der Anteil der performance-abhängigen Entlohnung an der Entlohnung der Mitarbeiter der Finanzindustrie in Japan unter 70 v. H., während sie in den USA und Europa bei über 85 v. H. liegt.[13]

Wenn die Gehälter extrem hoch sind, liegt der Verdacht nahe, dass auch ein extrem hohes Risiko gewollt wird. Die überzogenen Gehälter haben die Risikobereitschaft angefeuert. Wenn auch noch die Aktionäre vor allem auf das schnelle Geld aus sind und hohe Risiken wollen, holen sie sich Leute an die Unternehmensspitze, die diese Risiken suchen. Beide, Aktionäre und Manager, wollen den Kurs steigen sehen und denken beide: „Wenn's schief geht, gehen wir schnell raus" – der Anleger aus der Aktie, der Manager aus der Firma. Aktionäre, die aufs schnelle Geld aus sind, stellen Manager ein, die auch aufs schnelle Geld aus sind.

Die Folge ist, dass zu hohe Risiken eingegangen werden. Sie werden für den Finanzbroker oder -manager dadurch tragbar, dass er nach dem Prinzip „Take the money and run!" mit dem Bonus in der Tasche die Firma, die er ruiniert hat, verlassen kann, ohne selbst ruiniert zu sein. Die Manager-Gehälter müssen deshalb begrenzt und das Bonus-System wegen der überzogenen Risikobereitschaft überbezahlter Manager überdacht werden. Trotzdem gilt an sich das Prinzip, dass die Firma das Recht und die Pflicht hat, die Entlohnung ihrer Manager selbst festzulegen. Dies funktioniert normalerweise auch deshalb, weil eine Firma kein Geld zu verschenken

---

12 So Günter Franke: „Gefahren des kurzsichtigen (internationalen) Risikomanagements des Bankkredits, der Collateralized Debt Obligations (CDO) sowie der Structured Products und die Finanzmarktkrise", Vortrag auf der Tagung „Einsichten aus der Finanzmarktkrise für das Bankcompliance" der Arbeitsgruppe „Compliance und Ethik in Finanzinstitutionen im Deutschen Netzwerk Wirtschaftsethik" in Zusammenarbeit mit der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG am 29. Mai 2009 in München.

13 Ebenda.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hat.[14] Unter dem Eindruck der Finanzmarktkrise muss man schließen, dass der Gedanke, dass die Finanzindustrie bei den Gehältern von Tradern und Finanzbrokern schon deshalb nicht überziehen wird, weil diese Gehälter und Boni für sie Kosten sind, zu einfach ist.

Das Kostenargument ist deshalb zu einfach, weil die Boni trotz ihres hohen Betrages im Vergleich zu den Umsätzen und durch sie ermöglichten Gewinne oft vernachlässigbar sind. Ein Beispiel ist der Fall des wahrscheinlich größten Verlustes, der je durch einen Trader verursacht wurde, der Fall Jérome Kerviel bei der Bank Société Générale. Kerviel hatte vor dem Desaster im Jahre 2007 43 Millionen EUR Gewinn für seine Bank gemacht. Er stellte in diesem Jahr den Antrag, dass die Bank ihm einen Bonus von EUR 600.000,– bezahlen solle. Die Bank genehmigte aber nur die Hälfte des geforderten Betrags, einen Bonus von EUR 300.000,–. Das ist ein geforderter Bonus von 1,395 v. H. und ein genehmigter von 0,697 v. H. des vom Mitarbeiter generierten Gewinns – kein Provisionssatz, über den man sich sonst ereifern würde.[15] Allerdings tat Kerviel eigentlich nur, was sein Arbeitsvertrag von ihm verlangte, nur eben erfolgreich, was ein Arbeitsvertrag im Allgemeinen und in anderen Branchen auch ohne Bonuszahlung erwartet. Im nächsten Jahr machte Kerviel 4,9 Milliarden EUR Verlust für die Bank. Er sagte gegenüber der Presse, dass er es nicht aus Gier für sich, sondern für die Bank getan habe: Er wollte gut sein: „Truly, my goal was just to increase activity."[16] In Anbetracht der hohen Umsätze und Beträge im Bankgeschäft ist die einzige Möglichkeit wohl diejenige, die Boni überhaupt zu untersagen und die Bezahlung auf das vertraglich fixierte Gehalt zu beschränken.

Überzogene Boni sind eine Überziehung des Anreiz-Gedankens, so als ob Finanzdienstleister im Gegensatz zu anderen professionellen Berufen nur etwas leisten können, wenn für jeden guten Gedanken ein Extra-Tausender bezahlt wird. Die Wirtschaft kann hier nicht so tun, als ob in ihr völlig andere Regeln gälten als in anderen Bereichen der Gesellschaft. Ein/eine Bundeskanzler/in kann auch nicht hingehen und am Ende seiner/ihrer Amtszeit sagen: Ich war gut, habe das Land vorangebracht – mir stehen fünf Millionen Euro extra zu. Zu hohe Boni fördern ein schädliches Anspruchsdenken, ganz nach dem Motto: Wenn ich keine Million extra bekomme, höre ich auf zu denken. Das geht schon aufgrund des Arbeitsvertrages nicht, der ja die Erbringung einer Arbeitsleistung bei einem fixen Gehalt festlegt, und es geht aufgrund des Shareholder Value-Prinzips nicht, weil falsch gesetzte Anreize nicht den Wert des Unternehmens erhöhen. Ein durch einen Bonus über-inzentivierter Manager denkt zuerst an den Bonus und an die Finanzmärkte – und nicht an die Firma. Der Anreiz wirkt also kontraproduktiv, lenkt von der eigentlichen Aufgabe ab.

---

14 Wenn allerdings nur derjenige in einen Aufsichtsrat berufen wird, von dem man weiß, dass er bei der Erhöhung von Managergehältern keine Schwierigkeiten macht, kann die Firma entgegen ihrem Selbstinteresse als Institution überhöhte Gehälter bezahlen.

15 *Stewart* (2008), S. 60.

16 Ebenda, S. 65.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Staat hat an sich nicht das Recht, den Managern die Gehälter zu kürzen. Wenn aber Bankmanager ihre Banken in die Pleite geführt haben und der Staat diese Banken rettet, müssen die Manager so behandelt werden, als ob ihre Häuser bankrott seien. Für den Staat wäre es besser gewesen, die durch ihn geretteten Banken formell Pleite gehen zu lassen, sie also erst in die Insolvenz hineingehen zu lassen und dann aus ihr herauszuführen. Dadurch, dass der Staat die Insolvenz einer Bank im Grunde verschleppt und ihren Konkurs verschleiert hatte, galten die Verträge über Boni nun einmal fort, so dass man sich nicht wundern durfte, dass die Manager ihre Boni einklagten. Der Staat hat sich in gewisser Weise der „Konkursverschleppung" bei den von ihm geretteten Banken schuldig gemacht, indem er sie vor dem Konkurs rettete.

Das Denken in Aktienkursen und Shareholder Value hat es begünstigt, dass überzogene Risiken eingegangen wurden, die mit überzogenen Gehältern vergütet wurden. Wenn überzogene Gehälter gezahlt werden, deutet dies vor allem auf eine Störung des Marktmechanismus, des Wettbewerbs, hin. Hier müsste eine langfristige marktkonforme Politik zur Senkung der Managergehälter in der Finanzindustrie ansetzen. Die entscheidende Frage ist: Hat es ausreichenden Wettbewerb in den Banketagen gegeben? Und wenn ja, warum haben sich dann so wenige angeboten, sehr, sehr viel Geld zu verdienen? Warum sind nicht alle Überflieger auf den Banker- und Broker-Markt gestürmt – mit der Folge, dass das Gehaltsniveau dieses Marktes gesunken wäre?

Die Vermutung liegt nahe, dass die Banker, und hier vor allem die Investmentbanker, ihr Geschäft gleichzeitig ausgeweitet und künstlich verknappt und damit oligopolistisches Verhalten und eine Art Finanzoligopol ausgebildet hatten. Außerdem versuchte das Shareholder Value-Prinzip, den Manager zum Spekulanten zu machen, der durch die spekulative Unternehmensführung seiner eigenen Firma spekulative „Capital gains" aus der Aktie seiner Firma sichern muss und an ihnen beteiligt wird. Wenn die Manager der Finanzindustrie dauerhaft weder auf dauerhaft überzogene, das heißt dauerhaft über dem Durchschnitt der erfolgreichen Branchen der Realwirtschaft liegende, Renditen noch auf überzogene Boni verzichten wollen, sollte der Gesetzgeber das Steuerrecht ändern und die Einkommen und Gewinne der Finanzwirtschaft mit einem höheren Steuersatz als den Rest der Wirtschaft besteuern. Der Gleichheitsgrundsatz würde hier nicht verletzt, weil ihn auch die Finanzwirtschaft nicht anerkennt, sondern als Branche ein Sonderrecht auf unter Bedingungen einer Wettbewerbswirtschaft nicht erzielbare Renditen und Einkommen einfordert. Falls dieses Sonderrecht vom Staat tatsächlich zugestanden würde, müsste es auch mit einem Sondertarif besteuert werden.

Tatsächlich wurden wegen der bestehenden Anreizsysteme im Finanzsektor solche Hochrisiko- und Maximum-Rendite-Strategien trotz des bestehenden Aktienrechts ergriffen, dass es fast unvermeidlich war, dass sie schließlich zum Bankrott führten. Sie wurden ergriffen, weil man das Shareholder-Value-Prinzip gegen Kritik immun gemacht hatte. Man hatte es durchgesetzt mit der Rechtfertigung, dass es, wenn vor allem die Aktionäre auf ihre Kosten kommen, allen besser geht. Das ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aber ein Non Sequitur, eine nicht gerechtfertigte Schlussfolgerung, die nur gilt, wenn man die Illusion der *efficient markets*, des perfekten Marktes, beschwört, in dem es auch allen anderen „Stakeholders" besser geht, wenn die Manager den Aktienwert maximieren, weil der Aktienwert den Wert des Unternehmens vollkommen richtig und rational widerspiegelt. Es gibt hier jedoch, wie die Finanzmarktkrise gezeigt hat, keine prästabilierte Harmonie zwischen dem Shareholder-Interesse und demjenigen aller anderen, weil es auch keine prästabilierte Harmonie oder gar Identität zwischen dem Börsenwert und dem tatsächlichen Wert des Unternehmens zu jedem Zeitpunkt, an jedem Börsentag, gibt. Nach Jahren hoher Renditen wurden die meisten der größten Banken der Welt in den Bankrott geführt, aus dem sie nur mit Hilfe von Staatsgeld und damit mit Hilfe des Geldes des Steuerzahlers gerettet werden konnten. Die Abstürze der Marktkapitalisierung dieser Firmen waren teilweise dramatisch. Wo blieb hier die vollkommene Rationalität des Marktes in der Wahrnehmung von Überbewertung von Firmen?[17]

Die Verfolgung des Selbstinteresses führt durch die unsichtbare Hand des Marktes nur dann zu einer effizienten Lösung, wenn sie das Interesse der anderen nicht völlig aus dem Auge verliert. Ob man die alleinige Verfolgung des Selbstinteresses im Banksektor, der aufgrund seiner Geldschöpfungsfunktion durch Kreditgewährung auch eine öffentliche oder zumindest eine Vermittlungsfunktion erfüllt, Gier nennen sollte, mag dahingestellt bleiben. Wenn man den Zusammenhang zwischen Gier und überzogenen Bonus-Ansprüchen aber schlichtweg leugnet, wie dies bei Posner[18] geschieht, macht man es sich zu einfach. Posner verteidigt die Finanzindustrie mit dem Hinweis: „We want them (business people) to be profit maximizers."[19] Man will sie natürlich als Profitmaximierer, aber nicht als solche, die ihren eigenen Profit statt denjenigen ihrer Firma maximieren und nach einigen Jahren des

---

17 Aufgrund der unvollkommenen Rationalität der Märkte bleibt das Investment in Aktien eine Wette. Wetten sind grundsätzlich unsicher. Es gibt keine sichere Wette, auch nicht bei Aktien. Going long, auf steigende Kurse Setzen, ist eine Wette. Going short, auf fallende Kurse Setzen, ist auch eine Wette. Beide Wetten kann man durch Blogs unterstützen, aber nicht garantieren.

Um ein Beispiel zu geben: Am 24. November 2008 ging der Börsenindex Nasdaq 100 um ca. 6 Prozent nach oben. Praktisch alle Werte gingen nach oben, nur Google ging um ca. 4 Prozent nach unten. Gleichzeitig fand ein Feuerwerk an Blogs zu Google statt – mit dem Tenor: „Google ist nichts wert, überbewertet, wird unter der Rezession am meisten leiden. Verkauft Google!" Der Ursprung der Blogs waren wahrscheinlich Short Sellers, die sich eindecken mussten. Ihre Strategie ging auf. Der Kurs fiel entgegen der Markttendenz um 4 Prozent. Am nächsten Tag, dem 25. November 2008 ging der Nasdaq 100 um ca. 1,5 Prozent nach unten und Google um ca. 10 Prozent nach oben – wieder entgegen der Markttendenz. Die einzige gesicherte Meldung, die es in diesen beiden Tagen von Google gab, war eine kurze Bemerkung des CEO von Google, E. Schmitt, am 25. November 2008, dass das Geschäft ganz gut sei. Die Kursbewegungen von Google waren weitgehend reine (Glücksspiel-)Wetten, die keine oder wenig Grundlage in Informationen oder Wissen hatten und haben konnten. Quelle: eigene Beobachtung.

18 *Posner* (2009), S. 78, 100, 107.

19 *Posner* (2009), S. 107.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

maximalen eigenen Profits ihre Institute in den Bankrott führen. Auch hier wird das komplizierte Verhältnis zwischen dem Selbstinteresse des Managers, dem Selbstinteresse des Shareholders und dem Selbstinteresse der Firma unzulässig vereinfacht.

Es erscheint auch sinnvoller, die verfehlte Motivationsstruktur vieler Akteure der Finanzindustrie vor der Krise nicht mit der Eigenschaft Gier, sondern mit der Eigenschaft Hybris zu beschreiben.[20] Hybris ist eine komplexe Verhaltens- und Einstellungskonstellation von überzogenem Stolz mit Verlust der realistischen Wahrnehmung der Außenwelt, in der nicht zuletzt die zu hohe Bewunderung und Belohnung von außen bei dem von der Hybris Betroffenen zu Stolz, Selbstüberschätzung und entsprechend zu übermäßig riskantem Handeln einschließlich Realitätsverlust führen. Die zu hohe Bewunderung und Belohnung sowie fehlende Kritik von außen können wieder aus dem narzisstischen Antrieb und Wunsch der Bewunderer stammen, sich etwa als Mitglieder derselben „Superfirma" selbst zu bewundern. Die Bewunderer können selbst in ihrer Bewunderung von Hybris und „Self-Congratulation" bestimmt sein. Natürlich ist Hybris nicht auf eine Berufsgruppe beschränkt. Sie betrifft sehr häufig auch Politiker und Filmstars, die ebenfalls hohe Bewunderung und Aufmerksamkeit durch die Umwelt erfahren.

Hybris führt zu einem Gefühl der nichtrelativierten Superiorität anderen gegenüber über einen längeren Zeitraum.[21] Je länger die Konstellation andauert, umso größer wird die Hybris und umso geringer die Chance des von der Hybris Befallenen, durch die durch seine eigene Hybris entstandene Blendung hindurch wieder die Realität zu erkennen. Hybris führt zu Leistungsabfall nicht nur durch die Blendung des Betroffenen, sondern auch durch die aus der Hybris folgende Unfähigkeit, mit anderen zusammenzuarbeiten und gemeinsame Lösungen für neue Herausforderungen zu finden, die gerade bei Änderungen des Umfeldes der Organisation, etwa des Unternehmens beim Manager, aber auch des Staates beim Politiker, nötig sind. Belohnungen von außen verstärken die Hybris. Auch hier haben die Boni der Finanzmanager einen adversen Effekt, insofern sie Hybris und Selbstvergrößerung verstärken, den Realismus der Außenwahrnehmung aber verringern.

IV. Easy Credit und die Hybris des Konsumenten als Formen des Financial Overstretch

Das Mehr-Haben-Wollen ist, wie schon Plato wusste, ein Kennzeichen des Menschen und daher eine Eigenschaft fast aller Menschen, nicht nur der Banker und Finanzintermediäre. Vom Mehr-Haben-Wollen oder der Nicht-Sättigung ist die Gier zu unterscheiden. Gier ist Mehr-Haben-Wollen ohne Rücksicht auf die anderen und die Regeln des Wirtschaftens. Von ihr sagt Mohammed, dass sie die größte Versu-

[20] Hybris ist ein Zentralbegriff der griechischen Tragödie, beispielsweise in Aischylos' Orestie. Im Griechischen kann Hybris auch Gier, maßloses Habenwollen, bedeuten.

[21] Vgl. *Lewis* (2000), *Tangney* (2002) und *Tracy / Robins / Tangney* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chung des Menschen ist. Er kam aus einer Kaufmannsfamilie und musste es daher wissen. Das Christentum stammt dagegen eher aus einem handwerklichen Umfeld – Christus war Sohn eines Zimmermanns – und wurde zunächst unter Menschen der Landwirtschaft prägend.

Easy Credit fördert zunächst nicht die Gier, sondern den Leichtsinn. Leichtsinn führt zu Überkonsumption, zu einem Zuviel-Kaufen im Verhältnis zu den eigenen Mitteln, und zu geringerer Sorgfalt und Vorsicht im Umgang mit Geld. Easy Money und Easy Credit lassen auch mehr Betrug zu, weil das gesamte Geschäftsumfeld leichtsinniger und weniger vorsichtig wird.[22]

Es erscheint bei billigem Kredit leicht, alles heute statt morgen zu haben. Das Verzichten, das Auf-Morgen-Verschieben von Konsum erscheint sinnlos. Hinzukommen die Fortschritte der kognitiven Psychologie, die dem Marketing und der Werbung noch bessere und verfeinerte Beeinflussungsinstrumente in die Hand gegeben haben, um den Konsumenten zum Kauf von Konsum- und Gebrauchsgütern zu veranlassen. Die Hybris des Konsumenten ist auch vom Produzenten gefördert, der den Konsumenten in subtiler Weise zum Konsum bewegt und das Sparen unsinnig oder überflüssig erscheinen lässt.[23]

Wenn die Fed, die amerikanische Zentralbank, wie es in den USA vor der Krise für einige Zeit der Fall war und nach der Krise wieder der Fall ist, den Zinssatz auf einen Satz von einem Prozent oder weniger festlegt, gibt es kaum mehr einen Unterschied zwischen Gegenwarts- und Zukunftsnutzen: Das Individuum kann alles schon heute haben, ohne in der Zukunft mehr dafür in Form des Zinses zahlen zu müssen. Dies führt dazu, dass die Individuen unter „Schuldenillusion“ handeln: Das Individuum vergisst, dass es den Kredit zurückzahlen muss, und konsumiert daher zu viel in der Gegenwart. Es kommt zur Überkonsumption in der Gegenwart.

In der Zukunft wird dieses unter Schuldenillusion handelnde Individuum enorm sparen müssen, um die Schulden für den überhöhten Gegenwartskonsum, auch wenn die Zinsen niedrig sind, zurückzahlen zu können. Wenn es sich jedoch an den Gegenwartskonsum gewöhnt hat und nun morgen doppelt soviel sparen muss wie heute, gerät es in Schwierigkeiten. Es kommt zu Wertberichtigungen des verfügbaren Einkommens. Wenn das Individuum die Kredite nicht zurückzahlen kann und wenn dieses Unvermögen vielen widerfährt, fallen die Häuserpreise, mit der Folge, dass noch mehr Kredite wegen der fallenden Häuserpreise platzen. Eine Spirale nach unten setzt ein. Die Banken müssen Wertberichtigungen vornehmen. Kapital wird vernichtet. Konsum muss eingeschränkt werden. Stagnation folgt.

---

[22] Darauf hat Antonio Argandoña: „Understanding the Financial Market Crisis – Improving the Financial Market Performance. From a Business Ethics Point of View“, Vortrag auf der Tagung „Einsichten aus der Finanzmarktkrise für das Bankcompliance“ der Arbeitsgruppe „Compliance und Ethik in Finanzinstitutionen im Deutschen Netzwerk Wirtschaftsethik“ in Zusammenarbeit mit der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG am 29. Mai 2009 in München hingewiesen.

[23] Den Zusammenhang zwischen den neuen Möglichkeiten der kognitiven Psychologie in der Werbung und dem Absturz der Sparquote stellt *Posner* (2009), S. 109, heraus.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Politik des leichten Geldes, der Easy Credit, ermöglichte eine ungekannte Ausdehnung des Konsums und des Banken- und Finanzsektors, der den Konsumkredit gab. Sie ermöglichte aber auch die Entstehung besonderer Finanz- und Anlageinstitutionen auf der Seite der Investition wie die Private Equity-Firmen und die Hedgefonds. Easy Credit ist die Ursache der Extragewinne, ja der Existenz der Private Equity-Firmen und Hedgefonds. Diese konnten und können sich dank der niedrigen Zinsen Geld für „leveraged" Unternehmenskäufe und „corporate raiding" billig leihen. Private Equity-Firmen nahmen nicht nur Private Equity von privaten Investoren, sondern auch Darlehen für 3 Prozent Zinsen in Milliarden Dollar bei den Banken auf, die ebenfalls „over-leveraged" waren, weil sie dank phantasievoll strukturierter Produkte wie CDOs weit über die Mindestreservegrenze hinaus Geld ausliehen. Die Private Equity-Firmen kauften Unternehmen auf Pump, setzten das Management unter Druck und verbesserten die Unternehmensführung oder auch nicht, verkauften dann die Unternehmen nach einem Jahr mit einem Aufschlag, Agio, von 10 bis 20 Prozent auf das beim Kauf eingesetzte Kapital an der Börse und machten entsprechend 7 bis 17 Prozent Gewinn auf die eingesetzten, von ihnen ausgeliehenen Milliarden.

Hier machte der niedrige Zinssatz Gier im Sinn des Strebens nach bloßer Agiotage ohne Wertschöpfung, nach bloßem Aufschlagmachen, möglich. Wenn die Schuldzinsen bei 7 bis 10 Prozent liegen und wegen einer schwachen Börse mehrere Jahre Wartezeit bis zum Verkauf der mit geliehenem Kapital gekauften Firma vergehen und ihr Preis in den verflossenen Jahren wenig oder gar nicht gestiegen ist, sieht dieser Business Plan ganz anders aus. Er führt dann unter Umständen zu Verlusten in Milliarden Höhe, die diese Firmen nicht tragen können, sondern ihren Banken aufhalsen, die sie auch nicht tragen können und daher insolvent werden und sich in die Hände des Staates und des Steuerzahlers flüchten, der schließlich für eine Fehlspekulation Milliarden an Steuermitteln flüssig machen muss und verliert. Der leichte Gewinn ist, wenn die Bedingungen des leichten Geldes nicht mehr zutreffen, nicht mehr möglich, der hohe Verlust allerdings schon.

Die Politik des leichten Geldes führte zu Extragewinnen und Extraprovisionen, weil das Kredit- und Finanzvolumen ins Gigantische wuchs. Sie bewirkte die Hybris des Immobilienkäufers und des Konsumenten, die sich als Überkonsum von Häusern und Konsumgütern, aber auch in kreditfinanzierter Amateurspekulation größten Ausmaßes bemerkbar machte. Die Ausdehnung des Hypothekenkredits in den USA war enorm: „In 1949, mortgage debt was equal to 20 percent of total household income; by 1979, it had risen to 46 percent of income; by 2001, 73 percent of income."[24] Die Politik des leichten Hypothekenkredits in den USA führte zu

[24] *Green / Wachter* (2005), S. 93. Die Autoren stellen fest, dass die amerikanische Hypothek entschieden anders ist als im Rest der Welt, bemerken aber auch, dass die Verbriefung von Krediten den Kreditnehmer gegen Veränderungen des Kreditzinses schützte und daher die Aufnahme des Hypothekenkredits für den Kreditnehmer erheblich erleichterte (*ebenda*, S. 100).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einem Überkonsum von Häusern. Der leichte Hypothekenkredit wurde durch die Staatsgarantien für die beiden Hypothekeninstitute Fannie Mae und Freddie Mac und deren günstige Kredite sowie durch die steuerliche Bevorzugung der Bildung von Immobilienbesitz ermöglicht.[25] Der billige Hypothekenkredit diente teilweise zur Kreditfinanzierung von Finanzspekulationen, vor allem in Aktien. In den Niederlanden musste die Regierung um das Jahr 2005 die Verwendung von Hypothekendarlehen für Aktienkäufe begrenzen.

Green und Wachter warnten schon 2005 vor der Notwendigkeit eines Big Bailouts durch den Staat, den sie nicht für möglich hielten: „Funneling lower-than-market rate financial capital raises the risk that society will invest an inefficiently high amount in housing, and also that the risks of that investment are being underpriced by the market." Den tatsächlich in der Finanzkrise geschehenen Bailout der Banken durch den Staat hielten sie allerdings für unwahrscheinlich: „No one wants to find out if the federal government would really pay off tens of billions of dollars if Fannie Mae and Freddie Mac became bankrupt."[26] Wie sehr der Staat die Aufnahme von Hypotheken auch durch Einkommensschwache in den USA ermutigte, wird daran sichtbar, dass die schlechten Risiken unter den Hypotheken, Subprime and Near Prime Loans, von 9 v. H. der neuen verbrieften Hypotheken im Jahre 2001 auf 40 v. H. im Jahre 2006 stiegen.[27] Der Hybris der Finanzindustrie entsprach eine, wenn auch erheblich geringer dimensionierte, Hybris der Konsumenten, Hypothekenschuldner und Amateurspekulanten.[28]

V. Hyperspekulation: Das funktionale und das dysfunktionale Ausmaß von Finanzwetten auf Derivate

Finanzwetten unterscheiden sich vom Glückspiel nur, wenn sie eine wirtschaftliche Funktionalität, einen Beitrag zur Wertschöpfung, vorweisen können, also dem Hedging, der Marktliquidität oder der Arbitrage dienen. Selbst wenn diese Funktionalität gegeben ist, ist noch nicht entschieden, welches das sinnvolle und wertschöpfende Ausmaß der Finanzwetten ist. Selbst wenn Finanzwetten eine Zweckmäßigkeit für die Finanzmärkte aufweisen, können zu viele Wetten für diesen Zweck abgeschlossen werden und das Übermaß an Wetten nicht nur nicht zweckentsprechend und nicht funktional, sondern sogar schädlich sein. Ein dysfunktionales Ausmaß an Finanzwetten verschiebt die betreffende Finanzwette und damit den Finanzmarkt für diese Wette in die Richtung von Glücksspielen und sorgt für ein Zuviel an Liquidität in den Märkten, das nur noch dem Spiel dient.

---

25 Vgl. *Frame / White* (2005).

26 *Green / Wachter* (2005), S. 108 – 109.

27 *DiMartino / Duca* (2007).

28 *Brunnermeier* (2009).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für Optionen gilt daher: Wenn Optionen ihre Funktion für das Hedging und die Arbitrage erfüllen sollen, ist für die Erfüllung dieser Funktion ein bestimmtes Ausmaß an Spekulation zur Sicherung der Liquidität des Marktes für Optionen nötig. Geht diese Spekulation in Optionen weit über das, was für diesen Zweck nötig ist, hinaus, kann das Spielelement in der Spekulation in Derivaten überhand nehmen. Diese Gefahr besteht, wenn keine Pflicht zur Registrierung von Optionen und keine Hinterlegungspflicht in bar besteht. Die Deregulierung der Optionen und der Verzicht auf jede Registrierungs- und Hinterlegungspflicht wirkten im Vorfeld der Finanzmarktkrise in Richtung der Ausdehnung, ja der Überdehnung der Optionswetten.

Grundsätzlich kann im Markt für Derivate auf alles eine Wette oder Option abgeschlossen und vom Stillhalter garantiert werden. Wie bei anderen Wetten spielen das Ausmaß der Wetttätigkeit und die Stabilität des Marktes für Derivate im Verhältnis zur volkswirtschaftlichen Funktion der Derivate die entscheidende Rolle. Wenn nichtwertschöpfende Wetten andere wirtschaftliche wertschöpfende Tätigkeiten verdrängen, liegt ein wirtschaftliches Problem auch dort vor, wo kein unmittelbarer Schaden durch das Wetten verursacht wird. Die überzogene Wetttätigkeit verursacht das Problem der Opportunitätskosten dieser Tätigkeit: Statt ihrer hätten auch andere, wertschöpfende Aktivitäten ergriffen werden können. Die nichtwertschöpfende Aktivität der Derivatewetten verdrängt andere, wertschöpfende, wirtschaftliche Tätigkeiten.

Dass einige spekulieren, ist die Voraussetzung, dass andere nur rechnen und investieren können. Die berufsmäßige und die vor der Finanzmarktkrise stark angestiegene Amateurspekulation ermöglichen es anderen, die nicht spekulieren wollen, ihre Risiken zu begrenzen, zu „hedgen". Bei einem Übermaß an Spekulation gibt es einen Teil der Spekulation, der nicht mehr nicht-spekulativen Zwecken wie dem Hedging und der Liquidität der Finanzmärkte dient, sondern ein In-sich-Geschäft ist. Für die Spekulation gilt nicht das Prinzip: „Alles, was wert ist, getan zu werden, ist wert, exzessiv getan zu werden." (Everything worth doing is worth doing in excess.)

Richard Posner stellt zu Beginn seines Buches zur Analyse der Finanzmarktkrise fest, dass in ihrem Vorfeld die Spekulation massiv vorgedrungen war.[29] Am Ende seines Buches kommt er jedoch zu keinem klareren Urteil als demjenigen, dass unklar sei, ob die vermehrte Spekulation überhaupt einen Mehrwert erbracht habe.[30] Dies ist ein zu vorsichtiges Urteil. Wenn Wetten in Höhe des Vielfachen des Bruttonationaleinkommens in Derivaten abgeschlossen werden, ist das Zielführende und Funktionale der Derivatespekulation verlassen und die Grenze zum Glücksspiel überschritten. Derivate sind dann zwar keine Massenvernichtungswaffen, wie Warren Buffett behauptete,[31] weil keine Schädigungsabsicht gegeben ist, aber sie sind Finanzwetten,

---

29 *Posner* (2009), S. 13.

30 *Posner* (2009), S. 296.

31 *Berkshire Hathaway Inc.* (2002), S. 13: „We view them (derivatives) as time bombs." Ebenda, S. 15: „In our view, however, derivatives are financial weapons of mass destruction, carrying dangers that, while now latent, are potentially lethal."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die zu einem großen Teil in Glücksspielwetten übergegangen sind und daher aufgrund ihrer Opportunitätskosten volkswirtschaftlichen Schaden anrichten.

Wie konnte es geschehen, dass so viele und so hohe Derivatewetten abgeschlossen wurden? Für den Anleger ist es leicht, in das Derivategeschäft aufgrund des hohen Leverage hineinzukommen, aber schwer, wieder herauszukommen, wenn die hohen Optionswetten nicht aufgehen. Nach Buffett sind Optionen wie die Hölle. Es ist leicht, in sie hinein-, aber schwer, aus ihr wieder herauszukommen.[32] In gewisser Weise trifft das auf alle Wetten zu.

VI. Das Prinzip des „Shareholder Primacy" und die Hyperspekulation: Spekulation statt Produktion als Managementaufgabe

Die Finanzmarktkrise ist auch die Folge des Missverständnisses, dass der Shareholder Value der Endzweck der Firma sei, und der übermäßigen Betonung des Wertes der Unternehmensanteile in den Aufgaben des Managements.[33] Beide Fehleinschätzungen gehören zu einem Wirtschaftsstil und einer Wirtschaftskultur, die der Spekulation auf die Steigerung des Wertes der Unternehmensanteile immer mehr Gewicht eingeräumt hat. Die These, dass die Maximierung des Shareholder Value das Kriterium schlechthin für die Arbeit eines Unternehmens ist und den Primat unter den Unternehmenszwecken hat („Shareholder Primacy"),[34] war für die spekulative Deutung der Investition und Unternehmenskontrolle im Vorfeld der Finanzmarktkrise von größter Bedeutung

Die Umkehrung des Firmenzwecks vom Produkt als dem ersten Zweck zur Maximierung des Shareholder Value als erstem Zweck verändert die Aufgabe des Managements: Neben die Produktionsaufgabe tritt die Spekulationsaufgabe. Die Vorstellung, dass durch die unsichtbare Hand des Marktes und die Gesamtorientierung der Firma am Shareholder Value notwendig auch das Beste der Firma realisiert wird, ist nicht haltbar. Es trifft zwar zu, dass die Industriefirma den Shareholder Value nur generieren kann, wenn sie nützliche Güter produziert und die impliziten Verträge mit ihren Arbeitnehmern und ihren Kunden bis zu einem gewissen Grad einhält. Sie verwirklicht das Gemeinwohl der Firma jedoch nur „irgendwie" und „auf dem Rücken" der Shareholder Value-Maximierung, weil der neue Gesamtzweck der Firma, die Maximierung des Shareholder Value, im zunehmenden Maße durch Kapitalmarktspekulation verwirklicht wird.

Da die Aktienkurse an der Börse den wirklichen Wert der Produktivität der Firma nicht exakt und zu jedem Zeitpunkt widerspiegeln, sondern auch das Resultat von

---

32 Ebenda, S. 15: „In fact, the reinsurance and derivatives businesses are similar: Like Hell, both are easy to enter and almost impossible to exit."

33 Vgl. *Koslowski* (2000).

34 Vgl. auch *Rebérioux* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Spekulation im Aktienmarkt sind, hat das Management ein Interesse daran, sich mit der Spekulation und der Manipulation des Aktienkurses der eigenen Firma und damit ihres Shareholder Value zu beschäftigen. Diese Ablenkung der Aufmerksamkeit und Absicht des Managements von der Hauptaufgabe der Firma, dem Produkt, auf das Bedingungsprinzip der Firma, die Maximierung des Shareholder Value, die zum Hauptzweck gemacht wird, führt zu zwei schädlichen Wirkungen:

Sie schafft erstens perverse Anreize für das Management, sich mehr für Capital Gains, Road Shows u. ä. und damit für die Spekulation über den Unternehmenswert als für Produktion zu interessieren oder sich zumindest zu sehr für Spekulation zu interessieren, statt sich auf die eigentliche Managementaufgabe zu konzentrieren. Dies hat zweitens eine Kurzfristigkeit der Perspektive der Unternehmensführung (short-termism), ein gebanntes Blicken auf den Shareholder Value in jedem Vierteljahresbericht zur Folge. Dabei ist nicht so sehr der für die amerikanische Wirtschaft charakteristische „terror of the quarterly report", der Terror des vierteljährlichen Geschäftsberichtes, zu kritisieren als der Blick auf den Aktienwert. Dass das Unternehmen in jedem Quartal profitabel wirtschaften sollte, ist durchaus eine gerechtfertigte Forderung, weil ein Quartal in einem Menschenleben eine lange Zeit ist. Problematisch wird der Blick auf jedes Quartal, wenn in jedem Quartal die Steigerung des Aktienkurses als die vom Management zur verantwortende Aufgabe angesehen wird.

Wenn das Management die Maximierung des Shareholder Value garantieren soll, wird ihm eine Aufgabe übertragen, die es streng genommen überhaupt nicht erfüllen kann: die Spekulationsaufgabe. Da das Management den Aktienmarkt und die Kursentwicklung nicht unter seiner Kontrolle hat, kann es nicht für die Kursentwicklung voll verantwortlich gemacht werden. Diese Entwicklung hängt auch von der berufsmäßigen Spekulation ab, die das Management nicht im Griff hat. Das Management wird hier selbst zum Spekulanten, der mit Wertgrößen spekuliert, die jenseits seiner Kontrolle liegen.

Literatur

Allen, F. / *Gale*, D. (2009): Understanding Financial Crises, Oxford, S. 19 – 21.

Andreas, K. (1992): Denkansätze für eine Ethik im Bankwesen, in: Koslowski, P. (Hrsg.): Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie, Berlin et al. (= Studies in Economic Ethics and Philosophy, Bd. 2), S. 177 – 193.

Baker, M. (2008): Review of John C. Bogle: The Battle for the Soul of Capitalism, New Haven and London: Yale University Press, 2005, in: Journal of Economic Literature, Bd. 22, S. 731 – 734.

Ballantyne, D. (2004): Dialogue and its Role in the Development of Relationship Specific Knowledge, in: Journal of Business and Industrial Marketing, Bd. 19, Nr. 2, S. 114 – 123.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Berkshire Hathaway Inc. (2002): 2002 Annual Report: Chairman's Letter, online: http://www.berkshirehathaway.com/2002ar/2002ar.pdf.

Brunnermeier, M. K. (2009): Deciphering the Liquidity and Credit Crunch 2007 – 2008, in: Journal of Economic Perspectives, Bd. 23, S. 77 – 100.

DiMartino, D. / *Duca*, J. V. (2007): The Rise and Fall of Subprime Mortgages, in: Economic Letter – Insights from the Federal Reserve Bank of Dallas, Bd. 2 (11), online: http://www.dallasfed.org/research/eclett/2007/el0711.html.

Frame, W. S. / *White*, L. J. (2005): Fussing and Fuming over Fannie and Freddie: How Much Smoke, How much Fire?, in: Journal of Economic Perspectives, Bd. 19, S. 159 – 184.

Green, R. K. / *Wachter*, S. M. (2005): The American Mortgage in Historical and International Context, in: Journal of Economic Perspectives, Bd. 19, S. 93 – 114.

Jacob, A.-F. (Hrsg.) (1990): Bankenmacht und Ethik, Stuttgart.

– (Hrsg.) (1992): Eine Standesethik für den internationalen Finanzmanager? Stuttgart.

Kindleberger, Ch. P. (1978): Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises, New York.

Koslowski, P. (1988): Prinzipien der Ethischen Ökonomie, Tübingen (Nachdruck 1994).

– (2000): The Limits of Shareholder Value, in: Journal of Business Ethics, Bd. 27, S. 137 – 148.

– (2009): Ethik der Banken. Folgerungen aus der Finanzkrise, München.

Lewis, M. (2000): Self Conscious Emotions: Embarrassment, Pride, Shame, and Guilt, in: Lewis, M. / Haviland-Jones, J. M. (Hrsg.): Handbook of Emotions, New York, 2. Aufl., S. 623 – 636.

Mishkin, F. S. (1999): Global Financial Instability: Framework, Events, Issues, in: Journal of Economic Perspectives, Bd. 13, S. 3 – 20.

Parloff, R. (2009): Wall Street: It's Payback Time, in: Fortune, 19. Januar 2009, S. 37 – 45.

Peter, H.-B. / *Ruh*, H. / *Höhn*, R. (1981): Schweizer Bankwesen und Sozialethik. Teil I: Einleitung. Sozialethische Erwägungen und Folgerungen, Teil II, Bern – Lausanne, Bd. II, Kap. 2: Bankwesen und Wirtschaftsethik, S. 88 – 121.

Posner, R. A. (2009): A Failure of Capitalism. The Crisis of '08 and the Descent into Depression, Cambridge, MA.

Rebérioux, A. (2007): Does shareholder primacy lead to a decline in managerial accountability? In: Cambridge Journal of Economics, Vorabzugriff online am 15. Mai 2007.

Reinhart, C. M. / *Rogoff*, K. S. (2008): Is the 2007 US Sub-Prime Financial Crisis So Different? An International Historical Comparison, in: American Economic Review, Bd. 98 (2008), S. 339 – 344.

Sinn, H.-W. (2009): Kasino-Kapitalismus. Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist, Berlin.

Stewart, J. B. (2008): The Omen. How an obscure Breton trader gamed oversight weaknesses in the banking system, in: The New Yorker, 20. Oktober 2008, S. 54 – 65.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tangney, J. P. (2002): Perfectionism and the Self-Conscious Emotions: Shame, Guilt, Embarrassment, and Pride, in: Flett, G. L. / Hewitt, P. L. (Hrsg.): Perfectionism: Theory, Research, and Treatment, Washington, S. 199 – 215.

Tracy, J. L. / *Robins*, R. W. / *Tangney*, J. P. (Hrsg.) (2007): The Self-Conscious Emotions: Theory and Research, New York.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanzmarktspekulation aus der Sicht der Christlichen Sozialethik

Von *Joachim Wiemeyer*, Bochum

I. Einleitung

Durch die weltweite Finanzkrise von 2008, die sich zu einer Wirtschaftskrise mit weitreichenden und nachhaltigen Folgen, etwa dem drastischen Anstieg der Staatsverschuldung und der negativeren Bewertung der Marktwirtschaft in der öffentlichen Meinung, auswirkte, geriet auch die Spekulation in den Fokus der Aufmerksamkeit. Da die Zukunft unsicher ist, muss jeder bei seinem wirtschaftlichen Disponieren darüber nachdenken, wann er welche Transaktionen tätigt. Private Haushalte tun dies, wenn sie überlegen, ob sie für ihre geplante Urlaubsreise einen Frühbucherrabatt wählen oder auf ein Last-Minute-Angebot setzen sollen. Ebenso gilt dies für den Zeitpunkt, an dem man z. B. seinen Öltank nach dem Winter wieder füllen lässt. Dies gilt für fast jede Geldanlage, z. B. den Kauf von Aktien oder bei Festzinsanlagen (werden Zinsen sinken oder steigen?). Unternehmer müssen Risiken eingehen, wann sie z. B. ihre Rohstoffe absetzen oder aber Waren produzieren, für die sie noch keine festen Abnehmer gefunden haben. Ebenso gilt dies für Händler, die z. B. auf einer Messe in der Hoffnung auf Absatzchancen Waren ordern und den liegengebliebenen Rest in Schlussverkäufen verramschen müssen. Auch der Landwirt überlegt, ob er seine Ernte direkt verkauft oder noch etwas lagert. Alle diese Formen des Umgangs mit unsicheren Zukunftserwartungen könnten als Spekulation angesehen werden. Dies geschieht in der Regel nicht, weil man Spekulation allgemein nicht mit Handeln unter wirtschaftlicher Unsicherheit gleichsetzt, sondern Spekulation als ein eigenständiges Geschäft des Handels mit Unsicherheiten ansieht. Während in den oben genannten Fällen Personen und Unternehmen vielfach gerne darauf verzichten würden, unter Unsicherheit handeln zu müssen, lebt der eigentliche Spekulant[1] von dieser Unsicherheit. Wenn sich die Preise in einem Markt nicht oder nur wenig bewegen würden, könnte der Spekulant keine Geschäfte machen.

Der Spekulant bzw. die Finanzinstitution, die wie Hedgefonds oder Investmentbanken spekulieren, ist an den realen Vorgängen und Gütern, die ihrem Handeln zugrunde liegen, überhaupt nicht interessiert. Dies gilt etwa für spekulativ eingekauf-

[1] Der Gebrauch allein der männlichen Form ist sachgerecht, weil Männer im Bereich der Spekulation (z. B. im Investmentbanking) stark dominieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tes Öl, das bei der Abfahrt des Tankers im Nahen Osten erworben wird und vor der Ankunft in Rotterdam mehrfach weiterverkauft wird. Ein Spekulant möchte lediglich von den zeitlichen Schwankungen der Preise auf bestimmten Märkten, vor allem für Währungen, Aktien, Rentenpapiere und Rohstoffe, profitieren. Spekulation findet in der Regel mit homogenen (gleichartigen) Gütern statt, die auf Märkten gehandelt werden, um sekündlich Preise feststellen zu können. Solche Spekulanten sind in der Regel Berufsspekulanten, die häufig auch nicht auf eigene Rechnung arbeiten, sondern für Banken, Hedgefonds und andere Anlagegesellschaften tätig sind. Sogenannte „Day-Trader" sind Privatleute, die vom heimischen PC aus versuchen, die an einem Tag stattfindenden Schwankungen spekulativ auszunutzen. „Spekulation beruht auf anderen (besseren) Informationen, individuell unterschiedlich eingeschätzten Eintrittswahrscheinlichkeiten und/oder auf unterschiedlichen Risikopräferenzen der beteiligten Marktakteure. Die Aussicht auf einen Spekulationsgewinn veranlasst diese, nach bislang nicht vorliegenden, aber für die Zukunft wesentlichen Informationen Ausschau zu halten."[2]

Von diesen immer kurzfristiger werdenden Spekulationen in den Finanzmärkten weicht nur eine besondere Form der Spekulation ab, die Bodenspekulation. Traditionell bestand sie in Deutschland darin, dass bisher land- oder forstwirtschaftlich genutzte Fläche zu den am land- oder forstwirtschaftlichen Ertrag bemessenen niedrigen Bodenwert erworben wird, in der Erwartung, dass diese Flächen in einigen Jahren als Verkehrs-, Wohn- oder Industrieflächen oder als Abbauflächen für den Bergbau erheblich an Wert gewinnen. In der jüngsten Wirtschaftskrise seit 2007 spielten auch spekulativ überhitzte Immobilienmärkte in den USA, Spanien und der nachfolgende Zusammenbruch der Immobilienpreise eine wichtige Rolle.[3]

Wenn man in die Geschichte der Soziallehre der Kirche zurückblickt, muss man feststellen, dass die Auseinandersetzung mit dem Phänomen Spekulation immer auch nach Krisen, die auf spekulative Fehlentwicklungen zurückgeführt wurden, in größerer Breite anzutreffen ist. Dies wird im Folgenden näher gezeigt. Innerhalb der Katholischen Soziallehre war für die Behandlung von Spekulation die Dissertation von Oswald von Nell-Breuning von 1928[4] grundlegend, so dass darauf in einem eigenen Abschnitt einzugehen ist. Der vierte Abschnitt fasst die historischen Überlegungen zusammen. In einem fünften Abschnitt wird dann auf aktuelle Fragen der Finanzmarktspekulation eingegangen.

In der Soziallehre der Katholischen Kirche unterscheidet man zwischen der kirchlichen Sozialverkündigung, die durch die Sozialenzykliken der Päpste, Beschlüsse des Zweiten Vatikanischen Konzils und der römischen Bischofssynode, von nationalen Bischofskonferenzen und einzelnen Bischöfen ausgeübt wird, einerseits und der wissenschaftlichen Sozialethik, die als Fach an theologischen Fakultä-

---

2 *Meyer* (2011a, S. 391; 2011b, S. 419).

3 Vgl. *Shiller* (2008).

4 Vgl. *von Nell-Breuning* (1928/2002).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten gelehrt wird, andererseits. In der kirchlichen Sozialverkündigung findet man lediglich sehr knappe Äußerungen zur Spekulation, die ausführliche Auseinandersetzung ist der wissenschaftlichen Reflexion vorbehalten. Dies spiegelt sich auch in den nachfolgenden Überlegungen wider.[5]

II. Die Konjunkturabhängigkeit der Beschäftigung mit „Spekulation"

Für die katholische Theologie hat das große Werk des mittelalterlichen Theologen Thomas von Aquin (1225 – 1274), der die aristotelische Philosophie rezipierte, grundlegende Bedeutung. Dessen Theologie wurde bis zum 20. Jahrhundert prägend. Dies gilt auch für sozial- (z. B. Lehre vom gerechten Krieg) wie wirtschaftsethische Probleme. Thomas behandelt Fragen der Arbeit, des Eigentums, des gerechten Lohnes bzw. Preises. Für unsere Problematik sind die Skepsis gegenüber Handelsgeschäften und Handelsgewinnen sowie die Bekräftigung des alttestamentlichen Zinsverbotes wesentlich.[6] Thomas beschäftigt sich vor dem Hintergrund eines Verständnisses von objektiven Werten einer Ware mit der Frage, ob reiner Handel erlaubt ist, der ja darauf beruht, eine Ware billiger einzukaufen und teuerer zu verkaufen. Ein Händler muss ja entweder dem Verkäufer / Produzenten einen zu niedrigen Preis oder aber dem Käufer einen überhöhten Preis abverlangen. Er schädigt zumindest einen, häufig sogar beide. Thomas weist ausdrücklich daraufhin, dass Jesus ja Händler gewaltsam aus dem Tempel getrieben habe (Markus 15,15 – 19 par). Thomas[7] rechtfertigt den Handel damit, dass der Händler seine Familie unterhalten muss, Geld für Almosengeben benötigt und notwendige Güter für das Gemeinwesen beschafft, so dass Handelsgewinn sittlich gerechtfertigt ist. Dabei soll sich der Händler in seinem Gewinnstreben mäßigen. Weil im Handeltreiben eine sittliche Gefahr liegt, ist Klerikern Handel untersagt.

Während man also bereits mit dem regulären Warenhandel in ethischer Hinsicht Schwierigkeiten hatte, musste dies erst recht für den bloßen Handel mit Finanztiteln an Börsen gelten, die als Ausdruck der modernen Finanzwirtschaft als wesentliche Voraussetzung der Industrialisierung gelten müssen. Die sozialen Verwerfungen der Industrialisierung wie häufigere Wirtschafts- und Finanzkrisen mit ihren negativen sozialen Folgen hoher Arbeitslosigkeit und verlorener Vermögen bestärkten die distanzierte Sicht in der deutschen christlich-sozialen Bewegung zum individualistischen Liberalismus. Dagegen wurde z. B. nach der Gründungskrise von 1873 und nach der Weltwirtschaftskrise 1929 jeweils erneut die mittelalterliche Sicht einer Ständegesellschaft vorgestellt, die als christlich geprägte Wirtschaftsordnung galt und die Auswüchse und Krisen der Marktwirtschaft vermeiden sollte.

---

5 Einige der nachfolgenden Überlegungen sind in meinen Beitrag *Wiemeyer* (2010c) eingeflossen.

6 Vgl. *Thomas von Aquin* (1985).

7 Vgl. *Thomas v. Aquin*, S. Th. 2,2 q. 77, a. 4, S. 353.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine erste Auseinandersetzung mit der Spekulation findet man bei Franz Hitze[8] als Folge der Gründungskrise nach 1873. In seinem Erstlingswerk, das aus Vorträgen vor seiner Studentenverbindung „Unitas“ in Würzburg entstanden war, setzt Hitze sich mit der sozialen Frage auseinander, betrachtet die Lösungsansätze der Liberalen wie der Sozialisten. Dabei geht er auch ausführlich auf die Genossenschaftsideen ein.

Hitze[9] kritisiert nach dem Zusammenbruch des Gründerbooms die betrügerischen Unternehmensgründungen zu Lasten von Aktionären und die mangelhafte strafrechtliche Verfolgung der Verantwortlichen. Aktiengesellschaften, bei denen die Aktien tagtäglich den Besitzer wechseln, hält er für bedenklich, weil keine „persönlich-sittliche Beziehung“[10] zwischen Eigentümern, dem Eigentum und den Arbeitnehmern entstehen könne. Die Börse ist für Hitze „eine moderne *Spielhölle*“[11]. Es „ist ein falsches Spiel; denn einige Glückliche kennen die Karten – was Wunder, wenn sie gewinnen“.[12] Er kritisiert Insidergeschäfte, also „Verschweigen“, direkte Täuschung, Überlistung, durch die Geschäftsführer, die Verwaltungsräte und ihre Freunde. „Hausse“ und „Baisse“ werden durch die Berufsspekulanten durch Käufe und Verkäufe zur Bereicherung ausgelöst, indem man entsprechend gezielte Käufe und Verkäufe tätigt und zugleich Gerüchte ausstreut. „Alle diese Manipulationen kommen tagtäglich vor, und kein Mensch nimmt daran Anstoß; der Börsenkatechismus legitimiert sie vollständig.“[13] Hitze kritisiert die Presse, die durch ihre Börsenberichterstattung „willig die Hand zur Ausbeutung der eigenen Abonnenten“[14] geboten habe, indem sie die Meldungen der Börsenprofis unkritisch verbreitete. Er schreibt von Korruption. „Die Sucht schnell reich zu werden, drängte hin zum Mammonstempel der Börse. Anstatt ehrlicher Arbeit verlegte man sich auf die Spekulation, selbst hohe Beamte legten ihr Amt nieder und wurden Gründer.“[15]

Franz Hitze sieht in dem Gründungsschwindel, dem Börsenboom und dem nachfolgenden Zusammenbruch einen großen Einfluß von Juden: „Nicht wollen wir die ‚Emanzipation der Juden‘ wieder rückgängig machen, sondern nur unsere Emanzipation von der Herrschaft der Juden. Gegenüber der gesetzlich geförderten ‚Spekulation‘ und damit des Judentums müssen wir: ‚Schutz der ehrlichen christlichen Arbeit‘ verlangen. Nicht gegen das Judentum als religiöse Gesellschaft kämpfen wir,

---

8 Vgl. *Hitze* (1877). Franz Hitze (1851 – 1921) war Priester des Bistums Paderborn, 37 Jahre bis zu seinem Tod Abgeordneter im Reichstag und der Weimarer Nationalversammlung sowie im Preußischen Landtag. Hitze war erster Prof. für Christliche Gesellschaftslehre in Deutschland an der Universität Münster ab 1893.

9 Vgl. ebenda, S. 229 f.

10 Ebenda, S. 230.

11 Ebenda, S. 230 (Hervorhebung im Original).

12 Ebenda, S. 230.

13 Ebenda, S. 231.

14 Ebenda, S. 232.

15 Ebenda, S. 232.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sondern insofern es eine fremde Nation repräsentiert, die bei der *Freigebung der Spekulation* immer und überall der deutschen überlegen ist.“[16] Namentlich werden von Hitze auch jüdische Bankiers wie Bleichröder, Rothschild etc. genannt. Hitze kritisiert, dass im Reichstag durch den Einfluss der liberalen Partei, der viele Vorstände und Verwaltungsräte von Aktiengesellschaften angehören, die Einführung einer Börsenumsatzsteuer gescheitert ist.

Wenige Jahre später geht Georg Ratzinger in seinem Werk über „Die Volkswirtschaft in ihren sittlichen Grundlagen“[17] auf Börse und Spekulation ein: „Durch die Börse beherrscht heute der lukrative Erwerb die produktive Arbeit. Nicht Schaffen von Mehrwert durch Arbeit, sondern Spekulation auf die Verluste anderer: darin besteht das Wesen des lukrativen Erwerbs und das ist zugleich auch der Charakter der Börse. Der lukrative Erwerb hat in einer geordneten Gesellschaft keine Berechtigung. Jeder ist verpflichtet, Werte zu schaffen, tätig zu sein, alle Tage sein Brot zu verdienen. Besitzt jemand überschüssiges Kapital, so soll er es dem Nächsten darleihen, gegen mäßige Entschädigung. Die Spekulation auf die Verluste anderer ist ebenso unsittlich wie der Müßiggang, das faule Zinsrentnerleben.“[18]

In seinen Ausführungen zur Landwirtschaft kritisiert Ratzinger die „Auslieferung von Grund und Boden an die Spekulation des Privatkapitals.“ Eine Zinsknechtschaft verurteilt die Schuldner zu Frondiensten für die Gläubiger. „Die traurigen Erscheinigungen der Ausbeutung von Grund und Boden, der doch dem Interesse der Gesamtheit dienen soll, zum Nutzen weniger Spekulanten haben die Agitation auf völlige Beseitigung des Privatgrundbesitzes hervorgerufen.“[19] Gegen die Vorstellungen von Henry George verteidigt Ratzinger zwar das Privateigentum an Grund und Boden, lehnt aber Großgrundbesitz ab. Grund und Boden müsse gegen das spekulierende Privatkapital geschützt werden.

Auf dem Finanzmarkt sieht Ratzinger das Problem in einer hohen Staatsverschuldung, die ja erst Zinseinkommen ermögliche, sowie dem „Unwesen von Aktiengesellschaften“, die seien ihrem Wesen nach bereits unsittlich und unsozial.[20] Diese wären nur bestrebt, hohe Gewinne durch Ausbeutung der Natur und der Arbeiter zu erzielen. Aktiengesellschaften spielen im Eisenbahnwesen eine wichtige Rolle. Diese sollten eher vom Staat betrieben werden: „Die Zukunft wird es unbegreiflich finden, dass zur selben Zeit, wo die Post aus Privathänden abgelöst wurde, das viel wichtigere Eisenbahnwesen der Ausbeutung des Privatkapitals und der Spekulation weniger Interessenten preisgegeben werden konnte.“[21]

---

16 Ebenda, S. 244 f. (Hervorhebung im Original).

17 *Ratzinger* (1881). Georg Ratzinger (1844–1899) war Priester, Publizist, Abgeordneter im Bayerischen Landtag, Großonkel des Papstes Benedikt XVI., Joseph Ratzinger.

18 Ebenda, S. 312 f.

19 Ebenda, S. 364.

20 Vgl. ebenda, S. 369.

21 Ebenda, S. 372.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ratzinger fordert die Abschaffung der Aktiengesellschaften. Eine Reihe von Sektoren sollen von der Kommune (Gas-, Wasserversorgung, Pferdebahnen) bzw. vom Staat übernommen werden, andere (Versicherungswesen) sollen in genossenschaftlicher Form betrieben werden. Im Handel sei die Kommanditgesellschaft die sinnvolle Rechtsform. „In keiner Form ist die Aktiengesellschaft notwendig; in jeder Form ist sie unsittlich und verderblich und muss deshalb beseitigt werden."[22] Durch Abschaffung des Staatskredits und der Aktiengesellschaften wird auch das Börsenspiel beseitigt. Dieses Börsenspiel hängt mit der „Judenfrage" zusammen. Denn Juden sind der „hauptsächliche Träger des lukrativen Gewerbes (Gründungsspekulation und Börsenspiel, Leihgeschäft und Wucher)."[23] Leider hätten sich viele Christen daran beteiligt. Als Lösung fordert Ratzinger: „Die Juden müssen zur produktiven Arbeit, zum mässigen Gewerbe durch die Arbeit erzogen werden, statt dass sie fortwährend auf arbeitslose Einkommen, Gewinn durch Spekulation auf die Differenz der Werte und auf Verluste des Nächsten, auf maßlose Bereicherung durch Ausbeutung Anderer sinnen und trachten."[24] Die Juden müssen auf die Höhe einer christlichen Wirtschaftsethik gehoben werden, statt dass Christen sich auf das sittliche Niveau der Juden herabbegeben: „Der Haß und die Verfolgungssucht gegen die Juden sind verwerflich."[25] In seinen Ordnungsvorstellungen möchte Ratzinger im Handwerk wieder Zwangsinnungen einführen. Weiterhin sollen die Arbeiter an ihrem Unternehmen beteiligt werden.

III. Nell-Breunings Grundlagenwerk über die Börsenmoral

Für das katholische Wirtschaftsdenken in Deutschland war Anfang des 20. Jahrhunderts das fünfbändige Lehrbuch der Nationalökonomie des Jesuiten Heinrich Pesch[26] grundlegend. In diesem, im Geist der historischen Schule der Nationalökonomie geschriebenen, mehr als 2500 Seiten starken Werk nimmt Pesch auch zur Börse und zur Spekulation im fünften Band im Kontext der Preisbildung Stellung. „Es wäre nun allerdings verkehrt, wenn man darum jede Spekulation als unreell und verderblich abweisen wollte. Die Spekulation kann z. B. örtliche und zeitliche Preisschwankungen ausgleichen. Und das ist ohne Zweifel eine segensreiche Wirkung."[27] Von einer solchen segensreichen Wirkung von Spekulation ist jene zu un-

22 Ebenda, S. 375.

23 Ebenda, S. 378.

24 Ebenda, S. 379.

25 Ebenda, S. 382.

26 Heinrich Pesch (1854–1926): Studium der Nationalökonomie in Berlin bei Wagner, Schmoller. Er entwickelte das Konzept eines „Solidarismus". So wurde das von Nell-Breuning und Pesch vertretene Konzept der Katholischen Soziallehre ebenfalls bezeichnet. Der Begriff des Solidarismus in Abgrenzung zu Liberalismus und Sozialismus setzte sich aber nicht breiter durch.

27 *Pesch* (1935), S. 50.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

terscheiden, die künstlich Preisbewegungen hervorruft, um davon zu profitieren. „Man kauft Waren, die man gar nicht erwerben will. Daß durch solche unreellen Angebote und Nachfrage falsche Vorstellungen über Vorrat und Bedarf geweckt und die Preisbildung schädlich beeinflusst wird, liegt auf der Hand.“[28] Im Kontext des Getreidehandels vertritt er folgende Position: „Nur soweit die Spekulation der Bedarfsversorgung des Volkes wirklich Dienste leistet, hat auch sie unstreitbare Berechtigung, nicht insofern sie nur die Spekulanten bereichert.“[29] Pesch diskutiert die Problematik, dass aus spekulativen Gründen Vorräte gehortet werden, um den Preis zu manipulieren.

Pesch nimmt auch den Terminhandel, der an Börsen stattfindet, in den Blick: „Nicht selten ist der Kaufschluß sogar lediglich die Form, die Verhüllung für eine Wette um den Preis. Die beiden Parteien haben in diesem Falle schon beim Geschäftsabschluß eine wirkliche Lieferung und Übernahme der Ware nicht ernstlich intendiert. Der Verkäufer schafft die Ware in der Zwischenzeit nicht an, und der Käufer besitzt vielleicht nicht einmal das zur Zahlung des Gesamtpreises ausreichende Geld. Man hat eben nur eine Abrechnung über die Preisdifferenz am Liefertermin ins Auge gefaßt und der Differenzausgleich gilt als Erfüllung des Kontrakts.“[30] Da dieses Börsenspiel volkswirtschaftlich unproduktiv sei, wird es von Pesch abgelehnt: „Der rasche, mühelose, volkswirtschaftlich unverdiente Gewinn verleitet die Spekulanten nur zu oft zu einem Leben voll Luxus und Verschwendung, führt sie aber nicht selten auch in den Abgrund des wirtschaftlichen Ruins.“[31] Pesch weist darauf hin, dass nach der Rechtsordnung vieler Staaten solche Differenzgeschäfte nicht einklagbar sind. Er zeigt die Interessensdivergenzen zwischen den realwirtschaftlichen Anbietern und Nachfragern und den Spekulanten auf: „Während die Produktion und die Verarbeitung im allgemeinen der Stabilität der Preise und sicherer Kalküle bedürfen, hat die Spekulation ein hervorragendes Interesse an der Bewegung. Darum sucht sie mit allen Mitteln und dem ihr natürlichen Hange zur Übertreibung direkt und absichtlich Preisschwankungen zu erzeugen.“[32]

Pesch skizziert die von liberalen Ökonomen beschriebenen Vorteile der Börse, wie Marktübersicht, Angleichung von Preisen, Erleichterung der Kapitalanlage. Die praktischen Erfahrungen würden aber zeigen, dass die Börse „eine Akademie für die Übertretung wirtschaftlicher und sittlicher Kulturgesetze“ sei, weil dort gewissenlose „Spekulanten Staat und Volk zum Gegenstand müheloser Bewucherung“[33] machten. Daher sei eine Börsenreform notwendig, die sicherstellt, dass die Börse der volkswirtschaftlichen Aufgabe zu dienen hat. Gewinne haben nur dann eine Rechtfertigung, wenn sie direkt oder indirekt der nationalen Bedarfsversorgung ei-

28 Ebenda, S. 50.
29 Ebenda, S. 307.
30 Ebenda, S. 490.
31 Ebenda, S. 490 f.
32 Ebenda, S. 503.
33 Ebenda, S. 513.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen Dienst geleistet haben. „Nicht jeder Kauf und Verkauf auf Spekulation […] ist freilich schlechthin unmoralisch.“[34] Pesch strebt eine Wirtschaftsordnung an, in der man „wohl kaum mehr in gleichen Umfang der bisherigen kapitalistischen Börsenorganisation“[35] bedarf.

Die von Pesch angestrebte Ordnung des „Solidarismus“ beinhaltet eine berufsgenossenschaftliche / berufsständische Organisation der Wirtschaft, in der Produktion und Handel durch Selbstverwaltung und staatliche Aufsicht stärker reguliert werden und daher auch die Marktschwankungen abnehmen.

Nach Auffassung seiner Ordensoberen sollte Oswald von Nell-Breuning (1890 – 1991) das Werk von Pesch fortführen. Da Nell-Breuning und Pesch menschlich nicht zusammenfanden, wurde Gustav Gundlach (1892 – 1963) statt Nell-Breuning zu Pesch nach Berlin geschickt, um sich in die sozialethische Materie einzuarbeiten. Gundlach promovierte bei Sombart über die Frage, ob die Jesuiten auf die Entstehung sozialistischer Ideen Einfluss genommen hätten.[36] Während Oswald von Nell-Breuning maßgeblicher Verfasser der Sozialenzyklika Pius XI. Quadragesimo anno von 1931 war, lieferte Gundlach für viele Ansprachen Pius XII. zu sozialethischen Fragen die Vorlagen. Zwischen Nell-Breuning und Gundlach kam es zu Konflikten, etwa in der Bewertung der Mitbestimmung der Arbeitnehmer, für die Nell-Breuning eintrat, während Gustav Gundlach diese ablehnte.

1927 promovierte Oswald von Nell-Breuning in Münster bei dem Moraltheologen Joseph Mausbach, einem der Verfasserväter der Weimarer Reichsverfassung, der dort vor allem für den heute noch geltenden Artikel zum Sonn- und Feiertagsschutz verantwortlich war. Gut 50 Jahre später, anlässlich des 200-jährigen Jubiläums der Universität Münster 1980, verlieh die Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Nell-Breuning den ökonomischen Ehrendoktor. Nell-Breuning galt als Nestor der Katholischen Soziallehre in Deutschland. Er war Berater führender Politiker und Gewerkschafter der Nachkriegszeit.

Nell-Breuning klammert in seiner Dissertation eine Vielzahl von Problembereichen, die zum Umfeld der Börse gehören, aus, etwa die Nutzung von Insider-Informationen für eigene Zwecke oder die Angestelltenspekulation, also den Aktienerwerb durch Bankangestellte, die selbst mit Aktienhandel im Auftrag der Bank befasst sind. Das zentrale Anliegen der Arbeit ist die Gerechtigkeit der Preisbildung an der Börse. Nell-Breuning stellt zunächst heraus, dass eine kapitalistische Wirtschaftsordnung bejaht werden kann und zu dieser Ordnung auch eine Börse als ein besonderer Markt, als Markt der Märkte, gehört. Ein Problem sieht Nell-Breuning in der Entwicklung einer „Oligarchie der Hochfinanz“[37], der Dominanz internationaler Banken, namentlich nennt er die heute noch führende Bank J. P. Morgan.

---

34 Ebenda.

35 Ebenda, S. 514.

36 Vgl. *Schwarte* (1975), S. 22 ff.

37 *von Nell-Breuning* (2002), S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für Nell-Breuning ist es mit gewissen Einschränkungen richtig, „daß ein Preis, der im freien und unbeeinflußten Spiel von Angebot und Nachfrage zustandekommt, bis zum Beweise des Gegenteiles die Vermutung des gerechten Preises für sich hat“[38]. Auch spekulatives Verhalten wird von ihm nicht verworfen: „Das stille Zusammenkaufen von […] Streubesitz zum laufenden Preis, um auf diese Weise ein Paket zusammenzubringen, das man dann zu höherem Preis einem Interessenten anbietet, der durch dessen Besitz in den Stand gesetzt wird, maßgebenden Einfluß zur Förderung des Unternehmens (z. B. durch organisatorischen Zusammenschluß mit gleichartigen Unternehmungen, Beseitigung schädlicher Rivalitäten u. dgl. mehr) auszuüben, kann eine volkswirtschaftlich höchst produktive Tätigkeit sein. Der Überschuß des Verkaufserlöses (zum höheren Preis) […] ist in diesem Falle nicht als Spekulationsgewinn, sondern als wirklich neu geschaffener Wert (echter Mehrwert) oder, wenn man will, als gerechte Entlohnung der allerdings risikoreichen und insofern spekulativ zu nennenden kaufmännisch-unternehmerischen Leistung zu erachten.“[39]

Bei der Spekulation unterscheidet Nell-Breuning eine im weiteren Sinne, die praktisch jeder wirtschaftlich handelnde Akteur unter Unsicherheit vornimmt, und Spekulation „im engeren Sinne“, die Preisschwankungen weniger als ein Problem, sondern als die eigentliche Geschäftsgrundlage ansieht. Diese „Berufsspekulation“ übernimmt Risiken und mindert diese von Unternehmen, die z. B. über Termingeschäfte Sicherheit über zukünftige Entwicklungen erhalten. Zwischen Versicherungen und Spekulanten gibt es aber einen entscheidenden Unterschied: Eine Versicherung (z. B. Feuerversicherung) hat höhere Gewinne, wenn der Risikofall (Brand) nicht eintritt, so dass sie sogar Präventionsaktivitäten tätigt, während Spekulanten gerade das Risiko (hohe und unvorhersehbare Preisschwankungen) herbeiwünschen.

Nell-Breuning behandelt unter Rückgriff auf die scholastische Tradition zunächst die individualethische Seite. Den Scholastikern erscheint das Missverhältnis zwischen Leistung und Gewinn bei der Spekulation als kritikwürdig[40], weil es ohne Schweiß und Mühe ausgeübt wird und Gewinnstreben keine Grenze kennt. Nell-Breuning hält der Kritik des arbeitslosen Einkommens entgegen: Die Arbeit des Berufsspekulanten „ist insofern von der Art wie sie jeder Stehkragenproletarier leistet. Nur aufreibender, aufregender, nervenzerrüttender ist sie“.[41] Dies gilt aber nicht für den Gelegenheitsspekulanten, der neben seinem eigentlichen Hauptberuf spekuliert. Dieser „leistet volkswirtschaftlich schlechterdings gar nichts“.[42] Diese Publikumsspekulanten laufen der Berufsspekulation hinterher und verstärken Baisse- und Hausse-Spekulationen nur. Sie sind den Berufsspekulanten unterlegen, weil sie

38 Ebenda, S. 76.

39 Vgl. ebenda, S. 85 f.

40 Vgl. ebenda, S. 130.

41 Ebenda, S. 133.

42 Ebenda, S. 135.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch nicht über die ökonomischen Kenntnisse verfügen. Die Amateurspekulanten machen mit ihren Verlusten lediglich die Gewinne der Berufsspekulanten möglich[43]. Amateurspekulanten können zwar möglicherweise im Einzelfall gewinnen, insgesamt aber in der Globalbetrachtung verlieren sie.

Bei der sozialethischen Beurteilung der Spekulation weist Nell-Breuning zunächst darauf hin, dass diese schwierig ist, weil die wirtschaftswissenschaftliche Theorie die ökonomischen Wirkungen von Spekulation unterschiedlich einschätzt. Die Grundfrage lautet, ob Börsenspekulation als ganzes nützlich und unverzichtbar oder schädlich, verheerend oder zerstörerisch ist.[44] Es erscheint zunächst sinnvoll, dass Unternehmen sich, z. B. beim Einkauf von Rohstoffen, von Preisrisiken entlasten wollen. Weil es für eigentliche Preisrisiken keine Versicherungen gibt, können Berufsspekulanten die Risikoträgerschaft übernehmen. Es stellt sich aber die Frage: „Befreit die Spekulation den Effektivhandel und die Produktion tatsächlich von dem ohne ihr Zutun bestehenden Risiko der Preisschwankungen, die so oder so letzten Endes doch nur schädlich für die Gesamtwirtschaft sein können? Lassen Produktion und Effektivhandel sich diese Risiken überhaupt von der Spekulation abnehmen, oder lassen sie sich nicht vielmehr selbst in die Spekulation hineinziehen?“[45]

Nell-Breuning wägt als Alternative zu Börsen mit Marktspekulation eine Marktregulierung durch staatliche Eingriffe, die er in seiner Zeit für den Weltmarkt als Utopie ansieht, oder Kartelle bzw. mächtige Wirtschaftsoligopole ab. Im Vergleich zu diesen institutionellen Alternativen ist die marktmäßige Börse mit Spekulation das kleinere Übel. Nell-Breuning wirft die Frage auf, ob es im Wesen der Spekulation liegt, dass die Spekulanten aufgrund von Anlagen der menschlichen Natur (wirtschaftspsychologisch) zu unredlichen Formen der Spekulation (Freibeutertum) durch „Betrügereien, Machenschaften und Kniffe“[46] zwangsläufig verführt werden. Nell-Breuning schlägt vor, die Zahl der zur Spekulation an der Börse zugelassenen Spekulanten (Konzessionssystem) zu beschränken, um Auswüchse verhindern zu können.

Als Fazit seiner Überlegungen kommt Nell-Breuning zu dem Schluss, dass vor allem auf Warenterminbörsen Spekulation eine volkswirtschaftlich sinnvolle Funktion hat und daher nicht abzulehnen ist. Hingegen ist sie auf Wertpapiermärkten (Aktien, festverzinsliche Wertpapiere) abzulehnen, weil hier eine volkswirtschaftlich sinnvolle Funktion nicht zu erkennen ist und sich hier lediglich Berufsspekulanten zu Lasten von Publikumsspekulanten bereichern. Eine Währungsspekulation auf dem Devisenmarkt gegen Regierungen bzw. Notenbanken hält Nell-Breuning für unsittlich, weil staatliche Instanzen Hüter des Gemeinwohls sind: „In dem

43 Vgl. ebenda, S. 136.

44 Vgl. ebenda, S. 141.

45 Ebenda, S. 143.

46 Ebenda, S. 156.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kampf um die Devisenkurse ist die Spekulation zweifellos der ungerechte Angreifer. In der Kriegsführung gegen diesen ungerechten Angreifer wird der Regierung bzw. der verantwortlichen Notenbankleitung die Anwendung auch der schärfsten und rücksichtslosesten Kriegsmittel unbedenklich zustehen.“[47]

Abschließend weist Nell-Breuning darauf hin, dass für Kleriker spekulative Geschäfte verboten sind. In einem eigenen Kapitel geht Nell-Breuning dann noch auf den Terminhandel ein, der ja häufig wichtiger Ort der Spekulation ist. Nell-Breuning sieht auch Terminhandel an der Börse als sinnvoll an, selbst wenn er ein Anknüpfungsort für Spekulation ist.

Die Überlegungen Nell-Breunings zur Spekulation wurden von anderen Autoren im Bereich der Christlichen Sozialethik aufgegriffen bzw. durch ihn selbst durch einflußreiche Lexikonartikel (Staatslexikon 1931 bzw. Wörterbuch der Politik 1947) verbreitet. Bemerkenswert ist beim Katholischen Staatslexikon, dass man in der 4. Auflage von 1911, einer langen Phase relativer Stabilität der Wirtschaft, keinen Artikel zur Spekulation findet. Nach der Weltwirtschaftskrise 1931[48] selbstverständlich einen, in der 6. Aufl. der 1950er Jahre wieder keinen, offensichtlich, weil man aus den Erfahrungen der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre Spekulation wirksam beschränkt hatte. In der neuen Auflage der 1980er Jahre findet man erneut einen Artikel.[49]

In den 1920er und 1930er Jahren findet man eine Reihe von Beiträgen zur Spekulation bzw. eine breitere Behandlung dieses Themas in Büchern zur Katholischen Wirtschaftsethik.[50] Ebenso kritisiert die Sozialenzyklika von Pius XI.[51], Quadragesimo anno, aus dem Jahr 1931, an deren Erarbeitung Oswald von Nell-Breuning maßgeblich beteiligt war, spekulatives Verhalten. Hingegen spielt dieses Thema in der Nachkriegszeit kaum eine Rolle.[52] Zwar behandeln Johannes Messner[53] und A. Fridolin Utz[54] kurz diese Thematik. Eine vertiefte Auseinandersetzung findet nicht statt. In dem Handbuch der Wirtschaftsethik gibt es einen Artikel zum Thema „Spekulation und Insiderhandel“.[55]

---

47 Ebenda, S. 104.

48 *von Nell-Breuning* (1931).

49 *Poschadl* (1989).

50 Vgl. *Weber / Tischleder* (1931), S. 356 – 375 und *Schilling* (1933), vor allem S. 255 – 278.

51 Abgedruckt in *Bundesverband der KAB* (2007).

52 Der Artikel von Oswald *von Nell-Breuning* (1952) ist wohl noch den Nachwirkungen der Weltwirtschaftskrise zuzurechnen.

53 Vgl. *Messner* (1958), S. 1009 ff.

54 Vgl. *Utz* (1994), S. 200 – 205.

55 Vgl. *Koslowski* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Zusammenfassung

Wenn man diese Überlegungen des letzten und vorletzten Jahrhunderts analysiert, lassen sich folgende Aspekte festhalten:

- Im weiteren Sinne spekuliert jeder Bauer, sonstige Produzent, Händler, Verbraucher, Kapitalanleger etc., soweit er unter unsicheren Zukunftserwartungen handelt und überlegt, wie er disponieren soll. Diese wünschen in der Regel, dass die Zukunft nicht unsicher ist. Von diesem allgemeinen, nicht vermeidbaren Handeln unter Unsicherheit wird die berufsmäßige Spekulation abgegrenzt, die Markt- und Preisschwankungen, Unsicherheiten etc. bewusst zu ihrem Geschäft macht. Kurzfristige Spekulation findet fast ausschließlich an den Börsen statt, und zwar an Aktien-, Renten-, Devisen- und Rohstoffbörsen. Diese Formen der Spekulation sind tendenziell kurzfristig, vor allem mit Termingeschäften. Eine langfristige, nicht näher behandelte Form der Spekulation ist die Bodenspekulation. Neben der berufsmäßigen Form der Spekulation existiert auch noch die Publikumsspekulation, die ja z. B. vor dem Börsenkrach 1929 in den USA große Bedeutung hatte, als breite Bevölkerungskreise auf Kredit in Erwartung weiterer Kurssteigerungen Aktien erwarben.
- Ein erster Zugang zur Spekulation ist eine individualethische Betrachtung. Diese fragt zuerst nach den individuellen Motiven des Spekulanten und dann nach dem gerechten Handeln. Bei den Motiven von Spekulanten wird als ethisch problematisch angesehen, wenn man Einkommen statt durch harte, ehrliche Arbeit durch Spekulation anstrebt.[56] Weiterhin wird die Gefahr der Habgier und des unbegrenzten Gewinnstrebens gesehen. Diese Motive können dann unmoralischem Verhalten in der Spekulation Vorschub leisten. Unmoralisches Verhalten liegt vor, wenn man Gerüchte oder falsche Informationen streut, um Kurse in die gewünschte Richtung zu bewegen, wenn man Informationsvorsprünge ausnutzt, um unkundige Marktteilnehmer zu täuschen. Möglicherweise können bestimmte Spekulanten mit Marktmacht auch Kurse durch ihre Volumina bewegen. Die Tätigkeit in der Spekulation wird als Verführungspotential angesehen und darüber nachgedacht, ob der Gesetzgeber nicht wie beim Glücksspiel bestimmte Formen von Lotterien verbieten bzw. kontrollieren soll. Dies gilt vor allem für die Frage, ob nicht Publikumsspekulation unterbunden werden kann.
- Von dieser individualethischen Sichtweise der Spekulation wird die sozialethische Sicht unterschieden: Eine sozialethische Sicht behandelt die Frage nach Ordnungen, den Institutionen und den Regeln. Grundlegend ist in wirtschaftsethischer Hinsicht die Frage der Wirtschaftsordnung. Dabei hat die Soziallehre der Kirche sich erst schrittweise einer marktwirtschaftlichen Ordnung angenähert. Es gab Vorstellungen, eine liberale Wirtschaftsordnung durch eine Reorganisation der Gesellschaft mit dem Aufgreifen mittelalterlicher Elemente zu stabilisieren.

---

[56] Vgl. *Weber / Tischleder* (1931), S. 360–363 bzw. *Schilling* (1933), a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Während nach der Gründungskrise nach 1870 – 1880 auch antisemitische Vorstellungen eine Rolle spielten, ist dies in den 1920er / 1930er Jahren nicht mehr der Fall. Wenn man eine Marktwirtschaft grundsätzlich bejaht, weil sie gegenüber anderen Wirtschaftsordnungen hinsichtlich des Wohlstandsniveaus, der Versorgung der Konsumenten etc. Vorteile aufweist, stellt sich die Frage, ob zu einer solchen Marktwirtschaft ein Banken- und Börsenwesen gehört. Auch dies wird man bejahen müssen. Die Kreditfinanzierung für Unternehmen wie für Privatpersonen ermöglicht das Wirtschaftswachstum. Börsen, auf denen z. B. Anteile von Aktiengesellschaften gehandelt werden, ermöglichen eine Unternehmensfinanzierung auch großer Investitionen. Der Handel über Börsen führt zu einer höheren Preistransparenz als wenn bestimmte Geschäfte nur unmittelbar zwischen Käufern und Verkäufern abgewickelt werden. Zudem findet man auf Börsen jederzeit Anbieter und Nachfrager und muss diese nicht mühsam suchen und mit anderen Angeboten vergleichen. Börsen sind aus gesamtwirtschaftlicher Sicht daher durchaus sinnvoll. Spekulation auf Börsen findet häufig bei Termingeschäften statt. Auch solche Termingeschäfte haben eine sinnvolle Funktion, weil sie z. B. Käufern oder Verkäufern bereits heute garantierte Preise bzw. Mengen sichern, obwohl das Geschäft erst in der Zukunft abgewickelt wird. Diese Risikominderung für bestimmte Marktteilnehmer setzt aber voraus, dass andere Marktteilnehmer Risiken übernehmen, häufig eben die berufsmäßige Spekulation. Diese berufsmäßigen Spekulanten erfüllen damit grundsätzlich eine sinnvolle Funktion, zumal Spekulation zur Minderung von Preisausschlägen beitragen kann. Wegen dieser gesamtwirtschaftlich sinnvollen Wirkung von Spekulation wird sie daher nicht grundsätzlich abgelehnt. Die Regeln der Börsen sollen aber gewährleisten, dass unredliche Formen der Spekulation ausgeschlossen werden. Dies gilt für den Einsatz von Marktmacht zur Kursmanipulation, für Insidergeschäfte, das Streuen von Gerüchten etc.

Man kann also festhalten, dass aus der Sicht der Soziallehre der Kirche ein gewisses Dilemma existiert, dass nämlich einerseits aus individualethischer Sicht die Zulassung von Spekulation eine moralische Gefährdung der spekulierenden Individuen darstellt, während aus sozialethischer Sicht das Phänomen „Spekulation“ in einer Marktwirtschaft durchaus sinnvolle Funktionen haben kann und man Orte der Spekulation wie Börsen und darin auch das Vorhandensein von spekulativ agierenden Akteuren benötigt.

V. Finanzmarktspekulation in der Gegenwart

1. Entwicklung der Finanzmärkte in der Nachkriegszeit

Nach den Erfahrungen der Weltwirtschaftskrise 1929 hatte man die Finanzmärkte stark reguliert und neue Institutionen geschaffen.[57] So entfiel durch die Festlegung

[57] Vgl. *Schulmeister* (2009b) sowie *Shiller* (2008), S. 29 – 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fester Wechselkurse (häufig verbunden mit Kapitalverkehrskontrollen) die Währungsspekulation fast gänzlich. Der Goldpreis betrug über mehrere Jahrzehnte 35 Dollar je Feinunze. In langen Jahrzehnten der Nachkriegszeit hat es keine Finanzkrise gegeben, die ein Industrieland insgesamt betrafen. Dies zeigt, dass Finanzkrisen prinzipiell auch vermeidbar sind und nicht wie ein Naturereignis eintreten.[58] Erst wirtschaftliche Ungleichgewichte wie die unsolide Finanzierung des Vietnamkrieges durch die USA und die dadurch ermöglichte Währungsspekulation brachte das System fester Wechselkurse der Nachkriegszeit nach 1971 zum Einsturz. Die in einem Festkurssystem erforderliche und in der Realität fehlende geld- und fiskalpolitische Disziplin rief Spekulation auf den Plan, die sich nach der Aufhebung fester Wechselkurse sowie von Kapitalverkehrskontrollen als weltweite Währungsspekulationen ausbreiten und verstärken konnte. Auf anderen Börsen und Finanzmärkten wurde die Spekulation durch das Sinken von Transaktionskosten (Kosten der Abwicklung von Finanzgeschäften) gefördert. Dazu gehörte, dass Aktien nicht mehr in physischen Stücken ausgeliefert werden mussten, sondern nur als Ziffern auf den Auszügen der Wertpapierkonten erscheinen. Durch PCs wurde die Abwicklung von Transaktionen kostengünstiger. Börsenumsatzsteuern entfielen. Weiter gefördert wurde die Entwicklung der Finanzmärkte durch eine Vielzahl von Finanzinnovationen (z. B. Derivate, Optionsscheine, Kreditversicherungen) und das Wachsen der Bedeutung neuer Finanzmarktakteure wie Investmentgesellschaften, Hedgefonds, Private Equity Fonds, Pensionsfonds und Investmentbanken. Die verbilligte Abwicklung von Transaktionen, die vermehrten Produkte und die neuen Akteure führten zu einem erheblichen Anstieg der Finanzmarkttransaktionen. Weiterhin kam es zu einer immer stärkeren Verflechtung der einzelnen Finanzplätze. Da man von einem Ort aus weltweit Finanztransaktionen tätigen kann, kann man auch 24 Stunden am Tag an Börsen handeln, weil morgens zunächst die Börsen in Asien öffnen, dann der Handel nach Europa übergeht und die Börsen in den USA weiterführen und nach deren Schließung der Börsenhandel in Asien wieder beginnt bzw. auch nach Schließung von Präsenzbörsen Börsengeschäfte im elektronischen Handel möglich sind. Allerdings bleiben Börsen an den Wochenenden geschlossen, so dass wichtige Entscheidungen mit Relevanz für Finanzmärkte wie Schließung von Banken durch die Bankenaufsicht bzw. politische Stützungsmaßnahmen für in Schwierigkeiten geratene Länder an Wochenenden beschlossen bzw. verkündet werden. Der Anstieg der Finanzmarkttransaktionen erhielt ein immer größeres Eigengewicht und löste sich fast völlig von den ursprünglich zugrundeliegenden Transaktionen der Realwirtschaft, z. B. der Nachfrage nach fremden Währungen durch Außenhandel, Auslandsinvestitionen und Auslandsreisen.

Die Entwicklung der modernen Finanzmärkte, die ja häufig auch durch politische Entscheidungen, z. B. die Zulassung von Hegefonds, Abschaffung von Börsenumsatzsteuern etc. ermöglicht wurde, hatte gesamtwirtschaftliche Vorteile: Erstens konnten Kapitalanleger durch größere Wahlmöglichkeiten der Anbieter (Banken),

[58] Vgl. *Emunds* (2011), S. 140.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größere Produktpaletten und Anlageländer höhere Renditen erzielen, Anlagerisiken streuen und Kosten der Geldanlage sparen. Zweitens konnten Kapitalnachfrager leichter bzw. kostengünstiger an Kapital kommen. Dies gilt etwa für neu gegründete Firmen, sogenannte „Start ups", die durch eine bessere Finanzierung schneller wachsen konnten. Auch etablierte Unternehmen wie Staaten konnten kostengünstig Mittel aufnehmen. Die Internationalisierung der Kapitalmärkte führte dazu, dass auch Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern wie diese Länder selbst eher in der Lage waren, Kapital am Kapitalmarkt zu erhalten. Bei einer sachgerechten Mittelverwendung hatten damit Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern sowie diese Länder selbst bessere Wachstumschancen. Ebenso konnten durch die Verbriefung (Zusammenfassung zu Bündeln) und Weiterveräußerung von Krediten mehr Niedrigeinkommenshaushalte Kredite bzw. Kredite zu niedrigeren Zinsen zum Hauserwerb erhalten.

Nicht erst die 2008 voll ausgebrochene Finanzmarktkrise, sondern eine Reihe von vorherigen Währungs-, Schulden-, Börsenkrisen – etwa die Asienkrise 1997 – hatten die Problematik entfesselter Finanzmärkte schon länger deutlich gemacht. Daher war diese Entwicklung bereits frühzeitig im Kompendium der Soziallehre der Kirche von 2004 kritisiert worden: „Die Entwicklung des Finanzwesens, dessen Transaktionen den Umfang der realen Transaktionen schon längst hinter sich gelassen haben, läuft Gefahr, einer immer stärker auf sich selbst bezogenen Logik zu folgen, die nicht mehr auf dem Boden der wirtschaftlichen Realität steht. Eine Finanzwirtschaft, die zum Selbstzweck wird, ist dazu bestimmt, ihren Zielsetzungen zu widersprechen, weil sie sich von ihren eigenen Wurzeln und dem eigentlichen Grund ihres Bestehens, das heißt von ihrer ursprünglichen und wesentlichen Aufgabe löst, der realen Wirtschaft und damit letztlich der Entwicklung der menschlichen Personen und Gemeinschaften zu dienen. […] Angesichts der unvermittelten Beschleunigung von Prozessen wie der enormen Wertsteigerung der von den Finanzinstitutionen verwalteten Wertpapierbestände und der rasch um sich greifenden neuen und ausgefeilten Finanzinstrumente ist es um so wichtiger, institutionelle Lösungen zu finden, die die Stabilität des Systems wirksam fördern können, ohne seine Leistungsfähigkeit und Effizienz zu verringern."[59] Die Problematik der entfesselten Finanzmärkte[60] lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- In den vorherrschenden Zweigen der Ökonomie, die z. B. in den USA unter Ronald Reagan und Magaret Thatcher auch politisch wirksam wurden, setzten sich marktliberale Vorstellungen durch, die an die Funktionsfähigkeit und Stabilität der Märkte, vor allem auch der Finanzmärkte, glaubten.[61] Letztere erschienen geradezu als Ideal von Märkten[62], weil hier Homogenität von Produkten, beliebige

[59] Vgl. *Päpstlicher Rat für Gerechtigkeit und Frieden* (2006), Nr. 368 f.

[60] Vgl. dazu meine Beiträge *Wiemeyer* (2008, 2010a, 2010b) sowie aus der Fülle der Literatur *Wallacher / Rugel* (2011).

[61] Vgl. *Akerlof / Shiller* (2009), S. 248 f.

[62] Vgl. die Darstellung bei *Peukert* (2010), S. 89 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Teilbarkeit, unendlich schnelle Anpassungsfähigkeit, Transparenz etc. im Gegensatz zu den meisten anderen Märkten gegeben sei. Im Sinne dieser marktliberalen Vorstellung wollte die EU-Kommission auch das dreigliedrige deutsche Bankensystem mit Privatbanken, dem Sparkassensektor und den Genossenschaftsbanken aufbrechen. Gerade die durch die Lobby-Arbeit der Privatbanken ins Visier der EU-Kommission geratenen Bereiche des Genossenschaftssektors und der Sparkassen haben sich in der Krise als stabil erwiesen. Bei den Problemen der deutschen Landesbanken ist zu fragen, ob diese nicht durch die Liberalisierungsforderungen der EU-Kommission mitinduziert wurden.

- Aus einer christlich-sozialethischen Sicht haben Finanzmärkte gegenüber der Realwirtschaft eine dienende Funktion. Sie sollen realwirtschaftliche Aktivitäten fördern und ermöglichen. Die völlige Emanzipation von der Realwirtschaft hat aber dazu geführt, dass sich die Finanzmärkte eine beherrschende und kontrollierende Rolle gegenüber der realen Wirtschaft angemaßt und versucht haben, die Realwirtschaft ihrer Kontrolle zu unterwerfen. Durch ihre hohen Schwankungen (Volatilität) haben sie eher die Realwirtschaft destabilisiert.
- Die Finanzwirtschaft hat sich auch gegenüber der Politik als „fünfte Gewalt“ eine Herrscherrolle zugesprochen. Das, was für Finanzmarktakteure eine schlechte Wirtschafts- und Finanzpolitik ist, sollte sanktioniert werden, z. B. indem Währungen abgewertet, Kapital abgezogen wird. Dies ist aber demokratiepolitisch problematisch, weil in der Demokratie das Prinzip „ein Mensch eine Stimme“ zählt, während auf den Finanzmärkten Ungleichheit herrscht, weil die Höhe des eingesetzten Kapitals eine entscheidende Rolle spielt.
- In der Finanzwirtschaft herrscht ein problematisches Entlohnungssystem vor. Die durchschnittliche Höhe der Gehälter z. B. im Investmentbanking ist extrem, so dass die besten Akademiker aller Fachrichtungen angeworben wurden. Hätten diese statt neuer Finanzprodukte nicht besser neue Medikamente, Maschinen etc. entwickeln sollen?[63] Das Verhältnis von festen Gehältern zu den an kurzfristigen Größen orientierten variablen Gehaltsbestandteilen war verfehlt und verleitete zum Eingehen zu hoher Risiken.
- Die staatliche Regulierung und Überwachung der Finanzmärkte war unzureichend. Erstens war die Finanzmarktüberwachung national; selbst in der EU wird erst daran gegangen, europäische Behörden der Finanzmarktaufsicht aufzubauen, wobei immer noch ein Kompetenzstreit zwischen nationaler und europäischer Zuständigkeit vorherrscht, ebenso wie die Abstimmung der drei neugeschaffenen EU-Aufsichtsorgane nicht geklärt ist, während sich Finanzmärkte global vernetzen. Zweitens gab es eine Dynamik der neuen Finanzmarktprodukte, deren Vorteile und Gefahren von den Regelgebern und Aufsichtsbehörden nur schwer eingeschätzt werden konnten. Drittens erhielten die Mitarbeiter der Finanzmarktaufsichtsbehörden im Verhältnis zu den zu Beaufsichtigenden nur

[63] Vgl. *Anderson* (2009), S. 248.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

marginale Gehälter, so dass nur schwierig ausreichend qualifiziertes Personal zu gewinnen war.

- Wirksame Regeln und Aufsichtssysteme wurden aber von der Finanzwirtschaft selbst behindert, indem sie mit der Abwanderung in wenig kontrollierte Finanzoasen drohte oder auf andere Weise eine erfolgreiche Lobbyarbeit bei der Politik betrieb, so dass selbst liberale Ökonomen vom Wallstreet-Finanzministerium-Komplex in den USA[64] sprechen.

2. Zur Problematik der aktuellen Finanzmarktspekulation

In der jüngsten Sozialenzyklika aus dem Jahr 2009 „Caritas in Veritate" von Benedikt XVI.[65] taucht an zwei Stellen (Nr. 40 und 65) Spekulation auf. In Nr. 40 plädiert der Papst gegen einen reinen Shareholder Value Ansatz und für ein Stakeholder Verständnis des Unternehmens. Finanzielle Ressourcen sollten nicht in der Suche nach kurzfristigem Gewinn für spekulative Zwecke verwendet werden, sondern für langfristige Investitionen in Realwirtschaft auch in Entwicklungsländern. Bei der Erneuerung des Finanzwesens wird eine stärkere Regulierung gefordert, „welche die schwächeren Subjekte absichert und skandalöse Spekulationen verhindert"[66]. Positiv hebt der Papst institutionelle Akteure im Finanzmarkt wie Mikrofinanzinstitute und Kreditgenossenschaften, die nicht spekulativ arbeiten, hervor.

Während die Sozialenzyklika des Papstes eher individualethisch geprägt ist, hat die primär ordnungsethisch denkende wirtschaftsethische Reflexion gezeigt, dass die Motive des Handelns des Einzelnen (Nutzenmehrung, Gewinnstreben) und die Frage gesellschaftlich nützlicher Ergebnisse (gute Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen) nicht grundsätzlich in Konflikt geraten müssen. Ein Unternehmer, der aus Gewinnerzielungsabsicht neue Produkte erfindet und versucht, Produktionsverfahren zu verbessern und Leistungen kostengünstiger anzubieten, erfüllt mit der besseren Versorgung der Konsumenten einen sozial erwünschten Auftrag. Dies gilt vor allem dann, wenn sich sein Angebot im Wettbewerb mit anderen Anbietern behaupten muss und die Konsumenten hinreichende Freiheit haben, zwischen verschiedenen Angeboten zu wählen. Es ist also zwischen individuellen Motiven und gesellschaftlichen Folgen zu unterscheiden. Es stellt sich daher die Frage, ob dies nur für Märkte mit Gütern und Dienstleistungen gilt oder auch für die an Börsen notierten Wertpapiere sowie Güter, wie mineralische und agrarische Rohstoffe, die an Börsen gehandelt werden.

---

64 Vgl. *Bhagwati* (2008), S. 324; eine Kapitelüberschrift bei ihm lautet: „Die Gefahren des wild gewordenen internationalen Finanzkapitalismus" (S. 313).

65 Vgl. *Benedikt XVI.* (2009), Nr. 186.

66 Ebenda, Nr. 65.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Von der liberalen Ökonomie, etwa dem Nobelpreisträger Milton Friedman[67], wird die These vertreten, dass Spekulation eine sozial sinnvolle Funktion habe. Wenn auf einem Markt eine Vielzahl von Akteuren tätig ist, wären es doch gerade die Spekulanten, die den vorherrschenden Meinungstrend kritisch hinterfragen würden und gegen die Mehrheitsmeinung ihr Geld riskieren. Ergebnis einer solchen Spekulation wäre dann, dass die Preisschwankungen geringer wären. Solche geringeren Preisschwankungen sind aber volkswirtschaftlich sinnvoll, weil sie insgesamt mehr Stabilität in die Wirtschaft bringen. Ein zweiter Vorteil von Spekulanten, die risikobereitere Personen sind, liegt darin, dass sie anderen, weniger risikobereiten Personen / Unternehmen Risiken abnehmen. So können z. B. Bauern vor der Ernte auf Termin zu einem festen Preis ihre Ernte verkaufen und Abnehmer Monate im Voraus zu einem festen Preis Rohstoffe erwerben. Weil sich zwischen den direkten Anbietern und Abnehmern der realen Güter nicht immer unmittelbar eine Verbindung herstellen ließe, könnten dazwischen geschaltete Spekulanten für Anbieter wie Abnehmer gleichermaßen Risiken übernehmen. Ohne die Möglichkeit von Termingeschäften, die die Basis von Spekulation darstellen, müssten reguläre Wirtschaftsakteure mehr Eigenkapital haben, um sich selbst zu versichern. Ohne die Existenz von Terminmärkten mit Akteuren, die spekulative Geschäfte tätigen, müsste es mehr Eigenkapital geben. Dies könnte das wirtschaftliche Wachstum reduzieren.

In ihrer staatskritischen Haltung kommt bei liberalen Ökonomen ein weiterer Aspekt hinzu. Dort, wo der Staat in Märkte eingreift und Marktpreise z. T. politisch bewusst verzerrt, z. B. Wechselkurse zwischen Währungen falsch festlegt, könne die Spekulation korrigierend wirken. So hat der ungarisch-amerikanische Spekulant Georges Soros 1992 mit seiner Spekulation gegen das britische Pfund die englische Regierung gezwungen, das Europäische Währungssystem zu verlassen. Ebenso könnten Spekulanten gravierende wirtschafts- und finanzpolitische Fehlentwicklungen (z. B. das griechische Staatsdefizit) aufdecken und eine Korrektur erzwingen. Wenn erhebliche wirtschaftspolitische Versäumnisse in einem Land vorliegen, könnten damit Spekulanten die im Interesse des gesamten Landes liegenden Korrekturen einfordern.

Als einige Staaten des Euro-Raumes wie Griechenland 2010 wegen ihrer hohen Staatsverschuldung als wirtschaftlicher Problemfall angesehen wurden, waren es vorgeblich Spekulanten, die auf den wirtschaftlichen Zusammenbruch des Landes sowie weiterer Staaten des Euro-Raumes wetteten. Weil sich die Politik nicht unter Druck setzen lassen und einem „Diktat“ von Spekulanten beugen wollte, wurden zunächst Griechenland spezielle Finanzhilfen in Höhe von 112 Mrd. Euro als Kredit in Aussicht gestellt. Sinn und Carstensen[68] kritisierten, dass mit diesem Hilfspaket gerade die Spekulanten, die hochverzinsliche griechische Anleihen gekauft hatten,

---

[67] Vgl. *Friedman* (1976), Kapitel 11: Plädoyer für eine stabilitätsfeindliche Spekulation, S. 305 – 313. Argumente für Spekulation auch bei *Meyer* (2011a, 2011b).

[68] Vgl. *Sinn / Carstensen* (2010), S. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

belohnt würden. Diese müssten nun das in den Zinsen ausgedrückte höhere Risiko eines Ausfalls der griechischen Staatsanleihen durch eine Insolvenz des Landes nicht mehr befürchten. Später wurde für alle Euro-Mitgliedsländer ein „Schutzschirm" in Höhe von 750 Mrd. Euro, der durch Hebelwirkungen auf über eine Billion Euro erhöht werden kann, zur Abwehr von Spekulationen gegen ein einzelnes Mitgliedsland bereitgestellt.

Wie kann die Spekulation wirtschaftsethisch beurteilt werden? Zwar ist Spekulation primär ordnungsethisch zu betrachten, wobei aber z. B. extreme Anreizsysteme in der Vergütungspolitik erhebliche auch moralische Risiken mitbrachten, weil sie einzelne Akteure im Finanzmarkt veranlassten, auch durch Marktmanipulation, Streuen von Gerüchten, Insidergeschäfte etc. ihre Gewinne auf unredliche Weise zu erhöhen bzw. wirtschaftlich unkundige Marktteilnehmer zu übervorteilen.[69] Diese moralische Korrumpierung wird von Garaint Anderson[70] geschildert. Manche Akteure wie Bernie Madhoff in den USA oder Jeróme Kerviel in Frankreich richteten Schäden in Milliardenhöhe an. 2011 konnte der 31-jährige Händler Kweku Abodoli der renommierten Schweizer Großbank UBS einen Verlust in Höhe von geschätzten 2 Milliarden Dollar[71] anrichten. Der Vorfall führte zum Rücktritt des Vorstandsvorsitzenden der USB Oswald Grübel. Umgekehrt setzten Personen nach gescheiterten Spekulationen in VW-Aktien wie der Unternehmer Adolf Merkle ihrem Leben selbst ein Ende, nachdem sie ihr Lebenswerk durch eine große Fehlspekulation zu verspielen drohten.

Die wirtschaftsliberale Betrachtung der Spekulation, wie sie von Milton Friedman vertreten wird, geht von idealen Finanzmärkten aus, in denen ökonomisch rationales Verhalten eine zentrale Rolle spielt. Dabei ist aber zweifelhaft, ob die theoretischen Grundannahmen in der Realität gegeben sind. Akerlof und Shiller[72] weisen darauf hin, dass ökonomisch rationales Verhalten von allen Akteuren mit makroökonomischer Relevanz nicht unterstellt werden kann. Vielmehr spielen tatsächlich Vertrauen, Fairness, Korruption und Arglist, Geldillusion sowie Geschichten eine wesentliche Rolle. Nur mit deren Hilfe könne man z. B. überschiessende Märkte, Blasen etc. erklären. So werden bestimmte „Stories" verbreitet, z. B. im „Dotcom boom" Ende der 1990er Jahre, dass im Internetzeitalter bestimmte Wirtschaftserfahrungen vergangener Wirtschaftsperioden nicht mehr gelten. Anschließend kam es zum Immobilienboom, weil nach angeblich „unsicheren" Wertpapieranlagen in Aktien nun Immobilien als „sicher" erscheinen. Viele Immobilienkäufer, Projektentwickler und Baufirmen, Kreditvermittler, Banken etc. lassen sich anstecken, und selbst Ratingagenturen erklären verbriefte Hypothekenkredite als sicher, indem sie

---

69 Deshalb fordert *Shiller* (2008), S. 129 ff. eine bessere Informationsinfrastruktur in den Finanzmärkten.

70 Vgl. *Anderson* (2009).

71 Vgl. http://www.sueddeutsche.de/geld/untersuchung-zu-ubs-skandal-wie-ein-haendler-milliarden-verzocken-konnte-1.1172370 (Internet Zugriff am 26. 10. 2011).

72 Vgl. *Akerlof/Shiller* (2009) sowie *Shiller* (2008).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lediglich individuelle Ausfälle oder lokale Probleme im Immobilienmarkt in ihren Analysen berücksichtigen, aber keinen landesweiten Einbruch von Immobilienpreisen in ihre Berechnungen einbeziehen.

Davon lassen sich sowohl viele Profianleger (Banken, Lebensversicherungen, Investmentfonds) wie Privatanleger anstecken und handeln einschließlich der meisten „Spekulanten" gleichgerichtet. Viele „Spekulanten" sind bei Finanzinstitutionen als Händler beschäftigt. Die Höhe ihrer Boni richtet sich nach dem Vergleich ihres Erfolges mit der allgemeinen Marktentwicklung.[73] Wenn die Erfolgsmessung in Unternehmen in kurzer Frist erfolgt, ist es für jeden angestellten Händler einer Bank bzw. eines Fonds riskant, gegen den Marktrend zu wetten, selbst wenn irgendwann eine Marktumkehr erfolgen muss, der genaue Zeitpunkt höchst unsicher ist.[74] Der Herdentrieb, der Ausmaß und Häufigkeit der Preisschwankungen verstärkt, ist heute auch dadurch bedingt, dass institutionelle Anleger ähnliche Computerprogramme nutzen, so dass Preisbewegungen gleichgerichtet Kauf- oder Verkaufssignale auslösen. Daher kommt es zu einer Verstärkung von Preisschwankungen.[75] Von diesen enormen Preisschwankungen gehen destabilisierende Wirkungen auf die Realwirtschaft aus, weil die jeweiligen Marktpreise keine hinreichenden Anhaltspunkte für realwirtschaftliches Handeln, vor allem für langfristige Investitionen, bieten. Ein zweites Problem liegt darin, dass zwar in der idealen Markttheorie kein Anbieter so mächtig ist, dass er eine große Marktmacht ausüben und den Markt in die gewünschte Richtung lenken kann. Faktisch gibt es aber auf Finanzmärkten einzelne marktstarke Akteure, die durch ihr Handeln den Markt in Bewegung setzen können, z. B. durch massive Verkäufe eine Abwärtsbewegung in Gang setzen, um dann billig erneut wieder rückzukaufen.[76] So wird der Markt von Kreditversicherungen (CDS = credit default swaps) zu 90% von lediglich fünf Banken beherrscht, nämlich J.P. Morgan, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Barclays Group, Deutsche Bank.[77]

Ein drittes Problem sind Informationsasymmetrien. Wer über Informationsvorsprünge verfügt, kann durch schnellere Käufe oder Verkäufe Vorteile erzielen. Manche Banken oder andere Börsenhändler, die größere Aufträge erhalten und dies auf ihren Computern registrieren, kaufen einige (Milli-)Sekunden vor Ausführung des Auftrages die gewünschten Finanzprodukte selbst, um vom Preisauftrieb eines größeren Auftrags zu profitieren. Zwar gibt es Vorschriften gegen Insiderhandel. Häufig sind Verstöße aber schwer nachweisbar. Ein viertes Problem besteht darin, dass sich auf spekulativen Märkten Akteure mit ihren Finanztransaktionen gegenseitig absichern. Wenn ein realwirtschaftlicher Vorgang (z. B. ein Außenhandelsgeschäft)

---

73 Vgl. *Emunds* (2011), S. 145.

74 Vgl. *Menkhoff* (1995), S. 179.

75 *Meyer* (2011b, S. 421) weist ebenfalls auf die Möglichkeiten solcher destabilisierender Spekulation hin.

76 Vgl. *Menkhoff* (1995), S. 168 f.

77 Vgl. *Meyer* (2011a), S. 393.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf dem Devisenmarkt 20–30 Mal hin- und hergeschoben wird und dies auch noch Abwicklungskosten (Transaktionskosten) verursacht, liegt ein Nullsummenspiel bzw. sogar ein Negativsummenspiel vor. Ein Nullsummenspiel zeichnet sich dadurch aus, dass das, was der eine gewinnt, ein anderer verliert. Im Prozess der Entstehung einer spekulativen Blase erscheint es aber zunächst als Positivsummenspiel[78], weil alle von steigenden Kursen/Preisen profitieren. Wenn die Blase platzt, haben diejenigen profitiert, die rechtzeitig ausgestiegen sind oder etwa nichtrealisierte Gewinne sich haben auszahlen lassen (als Dividenden und Boni), während diejenigen verlieren, die bei zu hohen Kursen eingestiegen sind und nicht rechtzeitig verkauft haben/verkaufen konnten. Weiterhin können die Verluste auf den Steuerzahler abgewälzt werden. Auf den spekulativen Märkten sind es die professionellen Berufsspekulanten (etwa internationale Investmentbanken und Hedgefonds), die in der Regel gewinnen, während weniger professionelle institutionelle Investoren wie Privatanleger eher verlieren.[79] Bereits Nell-Breuning hat die Publikumsspekulation auf Aktienmärkten abgelehnt, weil diese gegen Berufsspekulanten nur verlieren könnte. In ihrer Investmentsparte beschäftigt die Deutsche Bank in London 2005 mehr als 13 500 Mitarbeiter, die im Durchschnitt mehr als 400 000 Euro verdienen.[80] Diese Investmentbanker hatten die „Subprime-Krise" in den USA kommen gesehen und zumindest einen Teil der „toxischen Wertpapiere" vorher abgestoßen, z. B. an die Düsseldorfer IKB-Bank, die aus Steuermitteln gerettet werden musste.

Ein fünftes Problem liegt darin, dass in Märkten zur Kursmanipulation Gerüchte ausgestreut werden können, z. B. der bevorstehende Konkurs eines Unternehmens oder Fusionen, der Sturz von Regierungen, Politikerrücktritte etc. Solche kursverändernden Informationen können zum Zweck der Kursmanipulation eingesetzt werden. Ein sechstes Problem auf den Finanzmärkten in jüngster Zeit besteht darin, dass zwischen Banken eine Vielzahl von Geschäften nicht mehr über Börsen, sondern im Interbankenhandel (OTC-Geschäfte – Over the counter) durchgeführt werden. Während durch die Börsenpreise und aus den bekannt gegebenen Umsatzzahlen eine gewisse Transparenz für alle Marktteilnehmer besteht, herrscht im reinen Interbankenhandel Intransparenz. Diese Intransparenz verschärft in Krisensituation die Vertrauenskrise, weil man nur sehr schwer abschätzen kann, welche Marktteilnehmer welche Papiere halten und wie der Wert dieser Papiere zu bemessen ist.

Diese in Märkten selbst liegenden Probleme sind noch hinsichtlich des Verhältnisses zur Politik zu ergänzen. In manchen Fällen können Spekulanten sichere Gewinne einstreichen, wenn sie gemeinsam gegen die Regierungen oder andere politische Instanzen agieren. Dies gilt etwa dann, wenn aufgrund politischer Handlungszwänge nur eine Handlung möglich erscheint; wenn z. B. Griechenland nicht kurz-

---

78 Vgl. *Emunds* (2011), S. 150 f.

79 Vgl. *Schulmeister* (2009a), S. 9 f.

80 *Fehr/Schäfer* (2006). Die 30 000 Mitarbeiter von Goldmann Sachs verdienten im Durchschnitt mehr als 1 Million Dollar. Vgl. *Schulmeister* (2009b), S. 381 (FN 1).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fristig aus dem Euro ausscheiden und Staatsinsolvenz anmelden kann, können hier Spekulationen ohne große Risiken vorgenommen werden, weil zwar rein formal es verschiedene Zukunftsoptionen gibt, faktisch aber Politik und Notenbanken nur eine Handlungsalternative bleibt. Leerverkäufe von Anleihen, aber auch der Erwerb von Kreditversicherungen ohne den Besitz von Anleihen zu spekulativen Zwecken können die Krise verstärken, z. B. durch einen rapiden Zinsanstieg, der über den Anstieg bei tatsächlichem Anleihenhandel hinausgeht.

Aus wirtschaftsethischer Sicht ergibt Spekulation ein Dilemma: Zum einen kann das Vorhandensein von spekulativen Akteuren gesamtwirtschaftlich sinnvoll sein, wenn Risiken gestreut werden können und damit besser getragen werden können, bestimmte Akteure weniger Eigenkapital benötigen etc., möglicherweise Schwankungen auf Märkten gedämpft werden, einer unverantwortlichen Wirtschafts- und Finanzpolitik Grenzen gesetzt werden. Alle diese Argumente sprechen dafür, weder spekulatives Handeln (Termingeschäfte) noch bestimmte Wertpapiere (Derivate, Optionsscheine) zu verbieten.

Umgekehrt können Spekulanten Märkte und damit die Realwirtschaft eher destabilisieren, hohe Risiken eingehen, die wegen eines Verlustes und eines möglichen Zusammenbruchs des Finanzsystems der Gemeinschaft angelastet werden, politische Entscheidungen im Interesse einer Bevölkerungsminderheit (wohlhabender Kapitalanleger) statt im Sinne der demokratischen Mehrheit beeinflussen, mit unredlichen Methoden Spekulationsgewinne erzielen, weil „Normalanleger“ geschädigt werden. Die hohe Volatilität von Aktienmärkten führt dazu, dass sich viele Privatanleger aus Aktienmärkten zurückziehen. Dabei gab es in Deutschland im Kontext der Privatisierung großer Staatsunternehmen das Bestreben, durch Volksaktien (z. B. Volkswagen, Deutsche Telekom, Lufthansa) eine breite Streuung des Produktivmittelbesitzes zu erreichen, was eine alte Forderung der Katholischen Soziallehre ist.

Wirtschaftspolitisch gibt es damit das Problem, überhaupt eine solche Rahmenordnung zu finden, die gesamtwirtschaftlich erwünschte Formen spekulativen Verhaltens spekulativer Akteure ermöglicht, aber unerwünschte Formen ausschliesst. Diese Regulierungsaufgabe ist aus drei Gründen nur außerordentlich schwer zu bewältigen: Erstens ist in einer Zeit der Globalisierung und international verflochtener Finanzmärkte eine Regulierung auf nationaler Ebene kaum wirksam, weil dann Ausweichreaktionen über nationale Grenzen hinaus erfolgen. Selbst Regulierungen auf EU-Ebene reichen nicht aus, sondern müssten die wichtigsten weltweiten Finanzplätze erfassen. Die Notwendigkeit international abgestimmter Regulierungen ruft ein zweites Problem hervor, dass Regierungen nur in unterschiedlicher Weise zur Kontrolle des spekulativen Finanzsektors bereit sind. Diese politischen Unterschiede sind nicht nur bedingt durch unterschiedliche Interessen (etwa die Bedeutung des Finanzsektors für eine Volkswirtschaft) oder die unterschiedlich starke Lobby-Arbeit von Finanzmarktakteuren auf politische Entscheidungsträger. Es gibt vielmehr ein weiteres Phänomen: In der Bevölkerung wird das Verhältnis von „Risiko“ und „Sicherheit“ unterschiedlich eingeschätzt. In den USA als einer Einwan-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

derungsgesellschaft haben Freiheit und damit verbundene Risiken eine höhere Wertschätzung als in Europa, etwa Deutschland, wo Stabilität und Sicherheit insgesamt einen höheren Stellenwert haben, was z. B. auch im Umfang staatlicher sozialer Sicherungssysteme zum Ausdruck kommt. Wenn in einer Gesellschaft generell eine höhere Bereitschaft vorhanden ist, Risiken einzugehen, wird man spekulativen Finanzgeschäften eher Raum geben, als wenn Sicherheit Priorität genießt. In den USA wird zudem der „Spieltrieb" von Privatleuten wegen des Fehlens mancher in europäischen Ländern zu findender Alternativen (Kasinos, Lotto etc.) auch auf Wertpapiermärkte gelenkt. Ein drittes Problem liegt in der Dynamik der Finanzmärkte mit der Entwicklung immer neuer Finanzmarktprodukte. Eine mögliche Regulierung (z. B. die Kontrolle der Zulassung) setzt voraus, dass Nutzen, Folgen und Wirkungen von solchen neuen Finanzmarktprodukten ex ante abgeschätzt werden können. Man will also weder sinnvolle Innovationen verbieten noch aber gefährliche Neuerungen zulassen. Eine solche Innovationsprüfung ist schwierig. Dies zeigen ja auch Erfahrungen auf ganz anderen Märkten wie dem Arzneimittelmarkt, wo solche Zulassungen vorgesehen sind, trotzdem immer wieder problematische Arzneimittel auf den Markt gelangen.

In marktwirtschaftlichen Ordnungen gibt es prinzipiell Instrumente, mit solchen Problemen umzugehen, nämlich dass jemand für sein Handeln voll haftet. Dies setzt zwei Bedingungen voraus: Man handelt nur in eigenem Namen, nicht als Manager oder Verwalter des Vermögens anderer, und man investiert ausschließlich Eigenkapital. Große Spekulationssummen können in der Regel nur von institutionellen Anlegern und auf Kredit investiert werden. Manche spekulativen Anleger (Hedgefonds, Investmentbanken) arbeiteten mit 2–3% Eigenkapital, aber 97–98% Fremdkapital, so dass der Sinn des Eigenkapitals in einer Marktwirtschaft, nämlich zur Risikoabsicherung zur Verfügung zu stehen, nicht mehr greifen konnte.[81] In vielen Märkten müssen Investoren beim Kauf spezieller Papiere lediglich Anzahlungen, z. B. in Höhe von 10% des Kaufpreises, leisten. Bei dem Erfordernis einer 100% Finanzierung würde mangels ausreichenden Kapitals das Handelsvolumen deutlich zurückgehen.

Spekulation könnte eingedämmt werden, wenn bei spekulativen Akteuren die persönliche Haftung der leitenden Akteure (Aufsichtsrat und Management) gegeben wäre. Weiterhin könnte man durch Besteuerung von Finanzmarkttransaktionen aller Art die Kurzfristspekulation eindämmen, zumal die weitgehende Steuerfreiheit von Finanzmarkttransaktionen gegenüber realwirtschaftlichen darauf beruht, dass man eine Doppelbesteuerung von realwirtschaftlichen und den korrespondierenden Finanzmarkttransaktionen vermeiden wollte. Wenn Finanzmarkttransaktionen keine realwirtschaftlichen Geschäfte zugrunde liegen, ist Steuerfreiheit schwer zu begründen. Einem echten Shareholder, der die Aktien eines Unternehmens 10 Jahre hält, macht selbst eine Steuer in Höhe von 5% beim Aktienerwerb aufgeteilt auf 10 Jahre wenig aus; Spekulanten, die innerhalb eines Jahres mehrfach Aktien kaufen oder

[81] Vgl. *Hellwig* (2011), hier S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verkaufen wollen, wäre die Grundlage ihres Handelns weitgehend entzogen. Erst recht denjenigen, die als Day-trader ein Wertpapier nicht einmal einen Tag halten. Dabei werden Finanztransaktionssteuern lediglich in Höhe von 0,1% oder gar nur 0,01% diskutiert.[82] Zwar würden bei einer Besteuerung auch die echten realwirtschaftlichen Transaktionen belastet, die auf vielen Märkten (Devisenhandel) weniger als 10% aller Transaktionen ausmachen. Gegen eine Finanztransaktionssteuer wird eingewandt, dass diese nur bei der gleichzeitigen Einführung an allen wichtigen Finanzplätzen sinnvoll sei, weil es sonst Ausweichreaktionen von den Ländern mit Besteuerung in Länder ohne Besteuerung geben würde. Der Euro-Raum könnte aber ausreichend groß sein, um eine solche Steuer dort einzuführen.[83]

In der Christlichen Sozialethik ist immer schon auf die dienende Rolle des Finanzsektors gegenüber der Realwirtschaft hingewiesen worden. Daher sind alle finanzwirtschaftlichen Aktivitäten, Finanzprodukte, Regulierungen des Finanzmarktes von ihrer Dienlichkeit für die Realwirtschaft her zu beurteilen. Wenn die Kosten der Destabilisierung von Märkten für die Realwirtschaft durch Finanzspekulation größer sind als Transaktionssteuern, kann die Realwirtschaft diese leicht tragen.

Ein besonderes Problem spekulativer Finanzmärkte stellt dar, dass diese permanent neue Märkte als Spekulationsobjekte suchen.[84] Dies gilt etwa für Märkte von agrarischen und mineralischen Rohstoffen. Spekulativ überhöhte Ölpreise wie 2008 stellen besonders für ölimportierende Entwicklungsländer ein großes Problem dar. In diesem Jahr soll Goldman Sachs 30% aller Ölderivate gehalten haben, obwohl die Investmentbank – anders als z. B. ein Chemiekonzern – kein Interesse an realen Öllieferungen hat.[85] Noch problematischer ist es, wenn Preisveränderungen auf Märkten für Grundnahrungsmittel (z. B. Weizen, Reis) spekulativ verändert werden. Bei einer Niedrigpreisspekulation erhalten vor allem agrarische Produzenten in Entwicklungsländern zu geringe Erlöse, während bei Hochpreisspekulationen die Versorgung großer Bevölkerungskreise in Entwicklungsländern durch hohe Preise gefährdet ist. Auf diesen Märkten läge im Interesse des Weltgemeinwohls, wenn durch den Aufbau staatlicher Vorratslager in Abstimmung der größten Importeure und Exporteure es zu einer Stabilisierung von Preisen kommen könnte.

Wenn Spekulanten einen Preis in der Erwartung steigender Nachfrage zu hoch getrieben haben und irgendwann die Spekulation zusammenbricht und die Preise stark absinken, mag sich der Aufwand in einer mittelfristigen Periode für einen kontinuierlichen Nachfrager ausgleichen. Für Nachfrager aus Entwicklungsländern können aber fehlende finanzielle Rücklagen und unzureichende Kreditmöglichkeiten dazu führen, dass sie eine Hochpreisphase nicht überstehen können.

---

82 *Schulmeister* (2009c).

83 Vgl. ausführlich zu Zielen und der Realisierbarkeit einer Finanztransaktionssteuer auch *Mayert/Wegner* (2011).

84 Vgl. *Shiller* (2008), S. 27.

85 *Höll/Zydra* (2011).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit den Agrarmärkten hängt eine neue Form der Bodenspekulation zusammen, nämlich eine internationale Form. Einige wohlhabende landwirtschaftliche Güter importierende Länder (z. B. Saudi-Arabien) haben im großen Umfang Agrarflächen in anderen Ländern (Pakistan) aufgekauft. Dies wird als „Land-Grapping" bezeichnet. Zwar ist dies mit Zustimmung der dortigen Regierung erfolgt. Es ist aber zu bezweifeln, ob dies im Interesse der Bevölkerungsmehrheit in diesen Ländern liegt. Dort sind Verteilungskonflikte um Boden wie in Knappheitssituationen Verteilungskonflikte um die Nahrungsmittel selbst vorprogrammiert. Es ist für jedes Land sinnvoll, im eigenen Land ein Mindestmaß an Selbstversorgung an Nahrungsmitteln zu sichern.

VI. Schlussbemerkung

In der christlichen Tradition gibt es gegenüber dem Geldwesen eine grundlegende Skepsis und Distanz. Diese ist bereits im alttestamentlichen Zinsverbot, ebenso in der Verkündigung Jesu angelegt. Aus christlicher Sicht besteht die Problematik darin, dass es bei Geld keine physischen und zeitlichen Beschränkungen gibt. Materielle Güter benötigen zum Konsum längere Zeiträume, was Anzahl und Umfang begrenzt. Nicht nur materielle Güter selbst, sondern auch die Erstellung materieller Güter erfordern physische Ressourcen (z. B. Energie) und haben daher physische Grenzen des Wachstums. Hingegen sind Geld bzw. Größen auf Konten unbegrenzt vermehrbar und diese Vermehrung ist bei erfolgreichen Spekulationsprozessen auch in kurzer Frist möglich. Da die weltweiten Finanzmärkte anonym sind und bei vielen Nullsummen-Geschäften die Verlierer unbekannt bleiben oder breit streuen, gibt es weniger moralische Hemmnisse, als wenn man im Angesicht Geschäftspartner unmittelbar schädigt. Die jüngste Finanzkrise hat damit das anthropologisch-historische Wissen der Katholischen Soziallehre bestätigt.

Finanzmärkte bedürfen bereits wegen der im Vergleich zur Realwirtschaft höheren moralischen Anfälligkeit einer stärkeren Selbstbindung und Regulierung. Diese ist auch deshalb nötig, weil Finanzmärkte eine virtuelle Welt sind, die zentral auf Vertrauen angewiesen ist. Es gibt Parallelen zu einem religiösen Glauben, was bereits durch die semantische Nähe zentraler Begriffe wie Credo und Kredit deutlich wird. Die enge Verflechtung der Finanzmärkte bringt Systemrisiken mit sich, die besonders dann auftreten, wenn es im größeren Ausmaß fehlgeschlagene Spekulationen gibt. Da aber Termingeschäfte als Absicherungen und damit auch als Grundlage von Spekulationen gesamtwirtschaftlich sinnvoll sind, ein Verbot eher zum Unterlaufen einlädt, kann es nur darum gehen, durch Regeln ein wirtschaftlich sinnvolles Verhalten zu ermöglichen, aber Fehlentwicklungen zu vermeiden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Akerlof, G. A. / *Shiller*, R. H. (2009): Animal Spirits. Wie Wirtschaft wirklich funktioniert, Frankfurt a. M. / New York.

Anderson, G. (2009): Cityboy. Geld, Sex und Drogen im Herzen des Londoner Finanzdistrikts, 3. Aufl., Kulmbach.

von Aquin, Thomas (1985): Summe der Theologie, hrsg. v. Joseph Bernhart, Bd. 3: Der Mensch und das Heil, Stuttgart, Quaestio 77 (Handel) und Quaestio 78 (Zins), S. 342 – 362.

Benedikt XVI. (2009): Caritas in Veritate v. 29. 6. 2009, Verlautbarungen des Apostolischen Stuhls Nr. 186, hrsg. v. Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz, Bonn.

Bhagwati, J. (2008): Verteidigung der Globalisierung, Bonn.

Bundesverband der KAB (Hrsg.) (2007): Texte zur Katholischen Soziallehre, 9. Auflage, Kevelaer, Nr. 132.

Emunds, B. (2011): Die Finanzwirtschaft – kein Selbstbedienungsladen! Die Finanzkrise wirft grundlegende Fragen an die Wirtschaftsordnung auf, in: Wallacher, J. / Rugel, M. (Hrsg.): Die globale Finanzkrise als ethische Herausforderung, Stuttgart, S. 134 – 155.

Fehr, B. / *Schäfer*, D. (2006): Jahreseinkommen. Das fünfhundertfache Gehalt einer Verkäuferin, FAZ v. 24. März 2006, in: http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/jahreseinkommen-das-fuenfhundertfache-gehalt-einer-verkaeuferin-1303288.html (Zugriff am 31. 10. 2011).

Friedman, M. (1976): Die optimale Geldmenge. Wissenswertes über Geld, Frankfurt a. M.

Hellwig, M. (2011): Marktversagen und Staatsversagen: Zu den Ursachen der Finanzkrise 2007 / 08, in: Wallacher, J. / Rugel, M. (Hrsg.), S. 1 – 23.

Hitze, F. (1877): Die sociale Frage und die Bestrebungen zu ihrer Lösung, Paderborn.

Höll, S. / *Zydra*, M. (2011): Steinbrück legt sich mit Spekulanten an. Süddeutsche Zeitung v. 27. 10. 2011. http://www.sueddeutsche.de / geld / macht-der-finanzmaerkte-steinbrueck-legt-sich-mit-spekulanten-an-1.1174232 (Zugriff 31. 10. 2011).

Koslowski. P. (1999): Art. Insiderhandel und Spekulation, in: Korff, W. u. a. (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 4, Gütersloh, S. 290 – 309.

Mayert, A. / *Wegner*, G. (2011): Begründung und Ausgestaltung einer Finanztransaktionssteuer. Stellungnahme des SI (Sozialwissenschaftliches Institut) der EKD, in: Jahrbuch Sozialer Protestantismus, Bd. 4, Zauberformel Soziale Marktwirtschaft, Gütersloh, S. 252 – 278.

Menkhoff, L. (1995): Spekulative Verhaltensweisen auf Devisenmärkten, Tübingen.

Messner, J. (1958): Das Naturrecht, 3. Aufl., Innsbruck.

Meyer, D. (2011a): Destabilisierende Spekulation als Rechtfertigung eines Europäischen Stabilisierungsmechanismus?, in: Wirtschaftsdienst, S. 391 – 397.

– (2011b): Zur Rolle der Spekulation bei Staatsschuldenkrisen im Euro-Raum, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, S. 419 – 423.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Nell-Breuning, O. (1952): Spekulation, in: Wörterbuch der Politik, Heft IV: Zur Wirtschaftsordnung, Freiburg, Sp. 157 – 162.

– (1931): Art. Spekulation, in: Staatslexikon, 5. Aufl., Bd. 4, Sp. 1768 – 1773.

– (2002): Grundzüge der Börsenmoral, Freiburg i Br. 1928 (Reprint Studien zur christlichen Gesellschaftsethik Bd. 6, Münster).

Päpstlicher Rat für Gerechtigkeit und Frieden (Hrsg.) (2006): Kompendium der Soziallehre der Kirche, Freiburg (itl. u. engl. 2004), Nr. 368 f.

Pesch, H. (1935): Lehrbuch der Nationalökonomie, 5. Bd., Freiburg.

Peukert, H. (2010): Die große Finanzmarktkrise. Eine staatswissenschaftlich-finanzsoziologische Untersuchung, Marburg.

Poschadl, B. (1989): Art. Spekulation, in: Staatslexikon, Bd. 5, 7. Aufl., Sp. 107 – 109.

Ratzinger, G. (1881): Die Volkswirtschaft in ihren sittlichen Grundlagen. Ethisch soziale Studien über Kultur und Civilisation, Freiburg i.Br.

Schilling, O. (1933): Katholische Wirtschaftsethik, München.

Schulmeister, S. (2009a): Der Boom der Finanzderivate und seine Folgen, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 26, S. 6 – 13.

– (2009b): Die große Krise – Anmerkungen zu Diagnose und Therapie, in: Wirtschaftspolitische Blätter, Bd. 3, S. 377 – 388.

– (2009c): Eine generelle Finanztransaktionssteuer. Konzept, Begründung, Auswirkungen, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Working Papers 352, Wien.

Schwarte, J. (1975): Gustav Gundlach SJ (1892 – 1963). München / Paderborn / Wien.

Shiller, R. J. (2008): Die Subprimelösung: Wie wir in die Finanzkrise hineingeraten sind – und was wir jetzt tun sollten, Kulmbach.

Sinn, H.-W. / *Carstensen*, K. (2010): Ein Krisenmechanismus für die Eurozone, Ifo-Schnelldienst Sonderausgabe v. 23. 11. 2010.

Utz, F. A. (1994): Sozialethik, Bd. 4: Wirtschaftsethik, Bonn.

Wallacher, J. / *Rugel*, M. (Hrsg.) (2011): Die globale Finanzkrise als ethische Herausforderung, Stuttgart.

Weber, H. / *Tischleder*, E. (1931): Handbuch der Sozialethik. Erster Band: Wirtschaftsethik, Essen.

Wiemeyer, J. (2008): Krise der Finanzwirtschaft – Krise der sozialen Marktwirtschaft?, in: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. (Hrsg.): Lehren aus der Finanzmarktkrise. Ein Comeback der sozialen Marktwirtschaft, Bd. I: Ordnungspolitische und sozialethische Perspektiven, Sankt Augustin / Berlin, S. 21 – 30.

– (2010a): Die Europäische Union in der Wirtschafts- und Finanzkrise, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften, Bd. 51, S. 249 – 276.

– (2010b): Die Finanzkrise aus wirtschaftsethischer Sicht, in: Jahrbuch für Recht und Ethik, Bd. 18, S. 269 – 294.

– (2010c): Immer ein Übel? Spekulation aus sozialethischer Sicht, in: Herder Korrespondenz 64, S. 566 – 571.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanzmarktreformen aus wirtschaftsethischer Sicht*

Von *Helge Peukert*, Erfurt

I. Einleitung

Die Finanzmarkt- und die – durch sie wie in den meisten vergleichbaren Fällen[1] mit verursachte – folgende Staatsschuldenkrise halten nicht nur die Länder der Europäischen Union seit dem Jahr 2007 in Atem. Es verwundert, dass diese Ereignisse von wirtschaftsethischer Seite bisher kaum aufgegriffen wurden. Neben eher ideologisch oder paradigmatisch polarisierender Literatur, die im recht Grundsätzlichen bleibt[2], klammern auch Beiträge aus jüngerer Zeit das Thema weitgehend aus[3]. Findet eine etwas detailliertere Thematisierung statt, so ist die Herangehensweise eher diplomatisch deskriptiv („Derivatives may improve the allocation of risk, but there is no guarantee that they will"[4]) und man merkt den Artikeln zumeist überraschender Weise nicht an, ob sie vor oder nach den Krisenereignissen verfasst wurden. Selbst in gegenüber Markt- und Staatsversagen aufgeschlossenen Werken zu den Grundlagen der Wirtschaftsethik[5] kommen die Finanzmärkte kaum vor.

Dies dürfte nicht nur daran liegen, dass v. a. die Finanzmarktkrise den Annahmen des harten paradigmatischen Kerns vieler wirtschaftsethischer Autoren widerspricht und daher in die negative Heuristik[6] durch schlichte Ausklammerung verbannt wird. Eine wirtschaftsethische Betrachtung der Finanzmärkte unterliegt auch an sich objektiven Reflexionshemmnissen. Die erste Schwierigkeit besteht darin, dass es zu den Finanzmärkten kein mehr oder minder verbindliches, von der Mehrzahl der Ökonomen geteiltes ökonomisches Metamodell gibt und die Finanzmärkte in den üblichen makroökonomischen Modellen als eigenständiger Sektor kaum vorkamen. Diverse Effizienzmarkthypothesen sind hierfür nur ein begrenzter Ersatz, zu-

---

* Obwohl dieser Beitrag die Entwicklung seit 2012 nicht einbezieht, haben die hier vorgeschlagenen Reformvorschläge und Einschätzungen dank der Halbherzigkeit der zwischenzeitlichen Maßnahmen (leider) überhaupt nicht an Brisanz verloren.

1 Vgl. *Reinhart / Rogoff* (2010).

2 Vgl. *Koslowski* (2010).

3 Vgl. *Goldschmidt / Homann* (2011a, 2011b).

4 *Heinemann* (2011), S. 45 – 56.

5 Vgl. *Ulrich* (2008).

6 Vgl. *Lakatos* (1978).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mal mit Behavioral Finance ein Gegenentwurf vorliegt. Diese Heterogenität gilt insbesondere für die Interpretation der Finanzmarktkrise: Was waren die ausschlaggebenden Faktoren? Ähnlich wie bei der Interpretation der gut 80 Jahre zurückliegenden Weltwirtschaftskrise steht eine ganze Reihe von Interpretationen nebeneinander (z. B. falsche Anreizstrukturen bei Sinn[7], irrationaler Überschwang bei Shiller[8], Opazität, Komplexität, Leverage, too-big-to-fail, falsche Risikomodelle usw.).

Auch auf der Mikroebene der Einzelinstrumente besteht kein überzeugender Ansatz hinsichtlich ihrer Wirkungen. Ob und welche Leerverkäufe oder Kreditausfallversicherungen verboten werden sollen, ist unter Ökonomen umstritten. Die Politik reagiert hierauf oft mit Halbverboten (z. B. Untersagung von ungedeckten Leerverkäufen und CDS) und dem Einräumen von ad-hoc diskretionären Entscheidungsspielräumen durch unterbesetzte und oft überforderte Regulierungsinstitutionen. Diese Halbherzigkeit erklärt sich zum Teil einfach daraus, dass die notwendige Reregulierung auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene von den gleichen Personen durchgeführt wird, die vorher die Deregulierung orchestrierten. Dies wäre in einem Vergleich gesprochen so, als würde nach dem Zusammenbruch der DDR der institutionelle Neuaufbau von den alten Kadern erwartet. Durch diese Konstellation gibt es auch auf nationaler oder europäischer Ebene von politischer Seite her keine eingehender Reflexion und Antworten auf die Frage: Was verursachte letztlich auf nationaler oder europäischer Ebene in erster Linie die Finanzmarktkrise?

Hinsichtlich der unterschiedlichen denkbaren Lösungen der Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise stellt sich unter dem wirtschaftsethischen Gesichtspunkt der gerechten Kostenverteilung die Frage, wer als der oder die Primärverursacher anzusehen sind. Waren an der amerikanischen Subprimekrise die Hauskäufer, die Drückerkolonnen der Verkäufer, die amerikanische Notenbank durch niedrige Zinsen, die Politik wegen nachdrücklicher Förderprogramme Unterprivilegierter, die Regulatoren wegen der Zulassung bestimmter Zweckgesellschaften, die Ratingagenturen wegen überoptimistischer Risikomodelle oder die Banken wegen der Vergabe zu riskanter Kredite hauptverantwortlich? Selbst nach mehreren tausend Artikeln zu den Verursachungskanälen gibt es kein eindeutiges Bild.

Auch stellt sich die Frage, wer der Adressat wirtschaftsethischer Forderungen angesichts des multiplikativen komplementären Aufschaukelns von Markt- und Staatsversagen sein soll. Man gewinnt angesichts des politischen Durcheinanders im Zuge der Staatsschuldenkrise nicht den Eindruck, dass die Politik konsistent reagiert und im Interesse des Steuerzahlers und Allgemeinwohls eine klare Linie fährt. Auf internationaler Ebene gibt es außerdem keine demokratisch legitimierten Institutionen, die sich des Themas annehmen könnten. Stattdessen bleibt es beim Patchwork von G 20, Baseler Ausschuss, IWF, OECD, Financial Stability Board und einer Vielzahl semiprivater sonstiger Regulatoren im Bereich des Soft Laws.

---

7 Vgl. *Sinn* (2009).

8 Vgl. *Shiller* (2000, 2008).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Politik der Rettungsschirme und der unlimitierten Flutung des Bankensektors von einer Billion Euro mit Zentralbankgeld bis Ende Februar 2012 zu negativem Realzinssatz legen nahe, dass die Deutungsfolien des Capturing im Rahmen eines kritischen Public Choice-Ansatzes[9] und der Komplizenschaft in der libertären Variante der Austrians[10] nicht ganz von der Hand zu weisen sind. Bleibt dann als letztes wirtschaftspolitisches Appellationssubjekt die vielbeschworene Zivilgesellschaft, die – von markanten Ausnahmen wie der Occupy-Bewegung[11] abgesehen – den Vorgängen aber nicht unbedingt gesteigertes Interesse entgegenbringt.

Schließlich kann man noch das wirtschaftsethische Grundproblem anführen, dass es Zielkonflikte zwischen Werten geben kann, zum Beispiel zwischen Sicherheit (Stabilität des Finanzsektors) und individueller Handlungsfreiheit (z. B. wenig eingeschränktem Derivatehandel). Da über die negativen externen Effekte keine Einigkeit besteht und man immer argumentieren kann, dass für den allgemeinen technischen Innovationsfortschritt Kreditinflation und Spekulationsblasen als mephistophelische Antreiber fungieren[12], was durch die beobachtbaren Crashs (z. B. des Neuen Marktes) kurzfristig verdeckt wird, so bleibt hier nur eine wissenschaftlich unbefriedigende Dezisionsentscheidung übrig.

Trotz dieser Schwierigkeiten sollen im Folgenden entscheidende Dimensionen einer Ethik der Finanzmärkte angesprochen werden. Eine solche Ethik umfasst fünf Aspekte: ein Menschenbild bzw. eine Anthropologie, ein „Paradigma" der Finanzmärkte, zumindest einige (kausale) Wirkungsvermutungen, eine Ethik des Sinns des Wirtschaftens und schließlich eine selbstaufgeklärte Regulationsethik. Die Argumentation erfolgt ungeschützt, d. h. keine schwer nachzuvollziehenden immunisierenden Modelle und ökonometrischen Berechnungen werden unterlegt. Wirtschaftsethik ist dadurch legitimiert, dass in ihrem Rahmen offenes Denken ohne Zitat- und Belegkaskaden möglich ist[13]. Die Überlegungen dienen zum Anstoßen einer bisher kaum erfolgten normativ angeleiteten Diskussion über eine Reform der Finanzmärkte in Wissenschaft, Politik und Öffentlichkeit, die bisher kaum zueinander fanden, wobei sich der Diskurs in der Wissenschaft fast ausschließlich auf sehr spezielle Einzelfragen fokussierte und die Politik in den letzten Jahren ohne Pause mit kurzfristiger Krisenbewältigung beschäftigt ist.

II. Ein rudimentäres Menschenbild

In den Bereichen der Finanzmärkte, die heute besonders skeptisch hinterfragt werden (z. B. die Vielfalt und das Volumen ausstehender Derivate betreffend), lassen

---

9 Vgl. *Johnson / Kwak* (2010).

10 Vgl. *Rothbard* (1983).

11 Vgl. *Graeber* (2011) und *Kennedy* (2011).

12 Vgl. *Plumpe* (2010) und *Pierenkemper* (2011), siehe aber als Kontrapunkt *Holtfrerich* (2011) und *Galbraith* (2009 / 1954).

13 Siehe die Belege in *Peukert* (2011).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich durch entsprechende Risikobereitschaft (z. B. hohes Leverage) sehr hohe Renditen und Boni erwirtschaften. Da es im Finanzbereich keine Patente gibt[14], besteht eine sehr enge Korrelation zwischen einem zunächst oft verdeckten Risiko und einem offenkundigen kurzfristigen Ertrag. Im legalen Rahmen der Finanzmärkte lassen sich im Unterschied zu sonstigen üblichen Berufstätigkeiten schnell hohe Risikopositionen aufbauen, die – wenn es gut geht – exorbitante Erträge generieren können. Aus den – was die Rendite betrifft – vergleichbaren Bereichen wie der Prostitution, des illegalen Waffen- und Drogenhandels usw. wissen wir, dass Appelle an die Einzelperson oder Moralcodizes kaum Wirkung zeigen, da die Aussichten auf hohe Gewinne einfach zu stark sind. Dies spricht für eine vornehmliche Konzentration auf die ordnungstheoretische anstelle der unternehmens- und der individualethischen Ebene.

Als Beleg für die wahrscheinlich vergebliche Aufstellung von Moralcodizes und zur Veranschaulichung der Stimmung an den gewinnträchtigen Hot Spots der Finanzmärkte sei Geraint Andersons *Cityboy*[15] angeführt, der in der Londoner City in einer Investmentbank im Bereich europäischer Versorgungsdienstleister (zunächst Wasser) in den 1990er Jahren durch Zufall und ohne jegliche Vorkenntnisse tätig war. In der „soul-destroying industry"[16], geht es den „money-obsessed cynics"[17] beim Nullsummenspiel[18] des „short-term gambling"[19] inklusive Insiderhandel, Steuerbetrug und Gerüchtestreuung usw. nur um „money-making ideas"[20] dank „sharp, cocky dickheads"[21], die ihrer Tätigkeit gegenüber zynische Indifferenz aufweisen müssen[22]. Dass es sich hier nicht um Erfindungen oder Übertreibungen handelt, mögen die aufgeflogenen Insidergeschäfte des Milliardärs Raj Rajaratnam belegen, der mit dem Hedgefonds Galleon dank Informanten ohne große Mühe Millionen verdiente[23] und dessen Aufdeckung bis ins Jahr 2012 hinein weit verzweigte Insidernetzwerke offenbart.

„The City catchphrase that ‚a long-term investment is a short-term bet gone wrong' applies to the job market as much as to a share recommendation"[24]. Der Autor stieg aus, da ihm der zwangsläufig unethisch-hedonistische Lebensstil[25] einschließlich Alkohol, Prostitution, Fehlernährung und Drogen[26] zunehmend missfiel.

---

14 *Kaufman* (2000), S. 202–203.

15 Vgl. *Anderson* (2009).

16 Ebenda, S. 241.

17 Ebenda, S. 97.

18 Ebenda, S. 175.

19 Ebenda, S. 186.

20 Ebenda, S. 26.

21 Ebenda, S. 24.

22 Vgl. ebenda, S. 33–34.

23 Vgl. Süddeutsche Zeitung, 19. 10. 2009, S. 17.

24 *Anderson* (2009), S. 75.

25 Ebenda, S. 69.

26 Vgl. ebenda, S. 201.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„[I] wouldn't have become part of a system that is irreversibly making your world a less pleasant place to live in […] greed, luck and having the morals of a hyena were clearly the principal determinates of one's financial success"[27]. Verkaufserfolg hängt weniger von effizienter Informationsanalyse als vielmehr von der Veröffentlichung unzähliger Studien, marketingtauglichen Verkaufsprospekten, überzeugender Indoktrination per Telefon und dem Ausführen von Klienten zu teuren Essen, Sport- oder anderen Erlebnisstätten ab[28]. „Hence, investment banks across the world are full of people espousing views extremely confidently that they don't necessarily think are true […] I decided fairly soon that my unique selling point would be that I would take my clients to parties, bars, nightclubs and music concerts and get them totally rat-arsed"[29].

Anderson setzt sich auch mit der Ansicht auseinander, dass von Seiten der Finanzmanager eine objektiv-rationale Verarbeitung der Informationen erfolge. „But, I hear you cry, surely the valuation of a share price is a very transparent and mathematical process that throws out a specific share-price target? Well, I'm afraid to say analysts often think of the number they want to reach and then work backwards to achieve it […] All the analyst then needs to do is manipulate his discount rate or his long-term growth forecasts in his discounted cash-flow model by perhaps half a per cent and you come up with the number you first thought of. To say this whole exercise is about as useful as nipples on a man would be an overstatement"[30]. Angesichts des Problems, dass es „near-impossible to predict" ist, wie sich Assetwerte entwickeln, „(a)ll you needed to do was spin a vaguely plausible yarn that was difficult to disprove, write it down and the suckers would bite"[31]. An vielen Stellen des Buches erregt sich Anderson über die Gehälter und Boni der Betreffenden, die im Vergleich zu Feuerwehrleuten und Polizisten wohl kaum einen gefährlicheren Job hätten[32]. Zu den Einkommen vieler Hedgefonds-Manager meint er: „Never in the field of human capitalism has so much been earned by so few for doing so little"[33]. Ihre Kurzfristwetten hätten überdies zu einer höheren Gesamtvolatilität der Märkte geführt, „stock markets became much more volatile as short-term hedge funds traded like whirling dervishes as they desperately tried to make a profit on even the flimsiest pieces of news-flow […] [and] our conspicuous consumption foments the jealousy and discontent necessary to convert the masses"[34].

Sind die angelsächsischen Länder hinsichtlich Gier und Zynismus eine Ausnahme? Ein interessantes Dokument aus deutscher Sicht stellt das Buch der unter

---

27 Ebenda, S. 11, S. 73 – 74.

28 Vgl. ebenda, S. 38.

29 *Anderson* (2009), S. 47, S. 59.

30 Ebenda, S. 121 – 122.

31 Ebenda, S. 33.

32 Vgl. ebenda, S. 144 – 145.

33 Ebenda, S. 181.

34 Ebenda, S. 185, S. 210.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Pseudonym schreibenden Anne T.[35] dar, die kurz vor dem Crash als Händlerin komplexer Derivate ausstieg. Gleich im Prolog stellt sie als Resümee ihrer Berufserfahrung fest: „Investment-Banker sind verlogene, arrogante Selbstdarsteller, die ihre Liebe zum Geld über alles stellen und dafür sogar sich selbst verkaufen. Geld, immer mehr Geld, war Freibrief für alles, was folgte […] Risiken waren uns egal, solange es nicht unsere eigenen waren. Sollte die Oma um die Ecke doch hopsgehen, egal, solange unsere Millionen-Sonderzahlungen flossen. Es waren doch alle mündige Bürger. Man braucht ein hohes Maß an Selbstüberschätzung und vor allem Gier, um es lange im Investment-Banking auszuhalten"[36]. Anne T. lässt keinen Zweifel am zynisch-arroganten Stil der Banker aufkommen, der durch den allseitigen Glauben an die Selbstheilungskräfte der Märkte flankiert wurde und gute Gewinnmöglichkeiten eröffnete: „Der deutsche Zertifikatemarkt war über Jahre die Kuh gewesen, die wir gemolken hatten. 125 Milliarden Euro an Zertifikaten von deutschen Anlegern standen aus. Schätzungsweise hatten deutsche Banken mit dieser Summe über sieben Milliarden Euro verdient. Ein nicht zu toppender Reingewinn, direkt aus den Depots der Anleger in die tiefen Taschen der Banker"[37].

Ihre praktischen Erfahrungen begannen während der Hochzeit der Internetblase. Phantasie war gefragt, im Schnelldurchgang wurden die Unternehmen nach bunten Roadshows an die Börse gebracht, der Autorin erschien all dies als „gigantisches Theater"[38], bei dem nicht hinterfragt wurde, ob denn die prognostizierten immensen Wertsteigerungen in kurzer Zeit überhaupt realistisch erschienen. Hochstapelei war angesagt, leichtes Geld wurde verdient. Man hielt die junge Praktikantin bei öffentlichen Auftritten bald für eine erfahrene Investmentbankerin, was aber insofern nichts ausmachte, als ihr Chef die einzelnen Börsengänge schon lange nicht mehr auseinanderhalten konnte und z. B. mit Alkoholkonsum, Besuchen von Swingerclubs und mit ostentativem Konsum im Sinne Veblens[39], z. B. durch das Tragen von Anzügen, die so viel kosteten, was einer durchschnittlichen dreiköpfigen Familie in einem Monat zum Leben zur Verfügung steht, beschäftigt war. „Die Geschichten von Investment-Bankern, die auf Partys gingen, auf denen unter den Tischen Frauen sitzen würden, um den Männern einen zu blasen – sie waren nicht erfunden"[40].

Die wissensmäßigen Voraussetzungen waren bescheiden, erstaunlich nur, „dass man nicht einmal BWL oder Finanzmathematik studiert haben musste, um im Handelsraum einen Job zu bekommen. Juristen, Historiker, Philosophen, agierten hier"[41]. Der Prozess der vermeintlich rationalen Informationsermittlung und -verar-

35 Vgl. *Anne T.* (2009).

36 *Anne T.* (2009), S. 7–8.

37 Ebenda, S. 11–12.

38 Ebenda, S. 19.

39 Vgl. *Veblen* (1994/1899).

40 *Anne T.* (2009), S. 20.

41 Ebenda, S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beitung erinnert die Autorin eher an einen Kirchgang, bei dem morgendlich die Aktien-Analysten als Gurus mit Pokerface die Broker wissen ließen, wohin die Reise geht. „Die Aktien-Sales-Händler notierten sich alles andächtig, als wäre es für sie das höchste Glück, in einem Bibelkurs der Analysten zu sitzen. Danach rannten sie zu ihren Plätzen, riefen ihre Fondsmanager von Versicherungen, Pensions- oder Publikumsfonds nahezu im Minutentakt an und plapperten gebetsmühlenartig alles nach, was sie gerade gehört hatten – in der Hoffnung, dass einer der Kunden ansprang und ihnen entsprechende Orders gab, die ihnen wiederum die ersehnten Kommissionen (Maklergebühren) brachten. Nachdenken über die Infos? Keine Zeit“[42]. Lagen keine beeindruckenden Informationen vor, die zum Handel motivierten, dachte man sich *non-events* aus, mit denen man telefonisch hausieren ging. Die Autorin beschreibt mit dem angemessenen Zynismus die Ausbeutung der ahnungslosen Privatanleger und die Schützenhilfe der Politik einschließlich der EU und ihrer laschen Richtlinien. So konnten die aufputschenden Boni eingefahren werden, schließlich „hatten wir nicht viel zu verlieren, im Worst Case unseren Job. Aber wozu gab es Headhunter. Außerdem würden wir ohnehin über alle Berge sein, bevor es Probleme mit den reingeholten Deals geben würde“[43].

Ein besonders amüsantes Kapitel widmet sich der asymmetrischen Information gegenüber Fondsmanagern, denen renditeschädliche, aber gut verpackte Produkte angedreht wurden, die man mit teuren Abendessen, den Narzissmus der inkompetenten Fondsmanager befriedigenden Bestärkungen u. a. sachfremden Manipulationsmitteln gefügig machte. „Alles in allem lief unser Handel mit Derivaten und anderen strukturierten Produkten hervorragend. In Millionen-, ja sogar Milliardenhöhe wurden wir das los, was kaum noch einer begriff. Ärztekammern griffen zu, Stiftungen, Vorsorgewerke, Kirchen, Kommunen, selbst beim Vatikan wurden wir vorstellig. Alle glaubten, sie seien besonders clever, wenn sie sich unsere Puzzlekonstruktionen an Land zogen“[44]. Überdurchschnittliche Renditeversprechen scheinen den rationalen Sinn für Risiken abzutöten. „Die Gier der Anleger ist stärker. Jeder folgt seinem Jagdinstinkt und greift nach dem [vermeintlichen] Mehrgewinn wie nach einem Schnäppchen“[45].

Viele weitere Insiderberichte ließen sich hinzufügen. Hier sollte nur angedeutet werden, dass man in einem solchen geistigen Milieu auf wirtschaftsethische Antriebe nicht hoffen sollte. Die Ethik des seriösen Bankers, die vor Jahrzehnten gegolten haben mag, war eine Komplementärethik in einem stark regulierten Umfeld, was Eigenkapitalanforderungen, erlaubte Produkte, Entfallen von Spekulationsbereichen z. B. wegen fixer Wechselkurse usw. betrifft. Gier und Angst sind in den heutigen heißen Finanzmarktzonen zentrale Antriebsmotive der Akteure. Man sollte angesichts der Verführungsintensität des schnellen Geldes nicht auf individualethi-

42 Ebenda, S. 23.

43 Ebenda, S. 122.

44 Ebenda, S. 147.

45 Ebenda, S. 165.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sche Selbstkontrolle setzen, da die Gegenantriebe zu stark sind und entsprechende Menschen unwiderstehlich anlocken. Hiermit soll nicht der Stab über externe Ombudsmänner oder Whistleblower-Angebote gebrochen werden, sondern vor falschen Hoffnungen auf ethisch unterlegte Selbstkontrolle gewarnt werden. Wenn überhaupt (siehe das Beispiel der amerikanischen Prohibition), dann kann nur transparente Kontrolle und ein klar formulierter regulatorischer Rahmen (z. B. schlichtes Verbot von CDS), der bei Verletzung nachdrückliche Sanktionen zur Folge hat, Erfolg versprechen. Wenn es um viel Geld geht, bedarf es einer Anthropologie der Worst Cases: Man rechnet mit den abträglichsten menschlichen Verhaltensweisen, um keine allzu bösen Überraschungen zu erleben.

III. Zwei Paradigmen der Finanzmärkte und einige Wirkungsvermutungen

Die Frage, ob die Finanzmärkte einer bestimmten Logik unterworfen sind, ist ökonometrisch und modelltheoretisch nicht eindeutig entschieden. Die Frage ist aus wirtschaftsethischer Hinsicht nicht unerheblich, da man über den Phänomenbereich, über den man aus ethischem Blickwinkel nachdenken und den man davon abhängig prinzipiengeleitet mehr oder weniger ausgestalten und juristisch-normativ-institutionell einbetten möchte, eine ungefähre Deutung im Sinne einer Mustererkennung vorzunehmen hat. Idealtypisch lassen sich neben einer unrealistischen, rein hypothetischen Nirwanawelt mit vollkommener Information und vollständigen Märkten (Welt 0) zwei Ansätze unterscheiden: diverse Effizienzmarkthypothesen[46] auf der einen und den hier als Bullen-Bären-(oder Spekulations-)Paradigma bezeichneten Ansatz u. a. im Anschluss an Keynes[47], Galbraith[48], Kindleberger[49], Minsky[50] und Taleb[51] auf der anderen Seite. Folgende Abbildung erläutert die drei Welten:

In der effizienten Welt I gibt es zwar Transaktionskosten und Neuigkeiten werden nur graduell und zeitverzögert eingepreist, auch bestehen unterschiedliche Erwartungen und es tritt ein höheres Handelsvolumen auf als bei optimalem Informationsstand unbedingt erforderlich. Entscheidend ist aber, dass sich frühzeitig eine Preisbewegung zum Gleichgewicht, in Richtung der Fundamentals abzeichnet, ohne mit häufigen (system)destabilisierenden Boom-Bust-Over- und Undershootings verbunden zu sein. Die Spekulationshypothese betont demgegenüber die prinzipielle Unvollkommenheit des Wissens, es gibt unterschiedlichste Modelle und Formen der Informationsverarbeitung. Neben rationalen spielen emotionale und soziale Fakto-

46 Siehe den Überblick in *Peukert* (2011), S. 43 – 109.

47 Vgl. *Keynes* (1973 / 1936).

48 Vgl. *Galbraith* (1990).

49 Vgl. *Kindleberger* (2010 / 1973).

50 Vgl. *Minsky* (1986).

51 Vgl. *Taleb* (2008 / 2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

	World 0	**World I**	**World II**
General characteristic	Perfect knowledge and foresight. Rational expectations. No transaction costs (frictionless markets).	As in World 0 with two exceptions: – Transaction costs matter – Expectations of other actors due to news have to be discovered in a gradual adjustment process.	Imperfect knowledge as general condition of social interaction: Actors process different information sets using different models. Actors are human beings: Expectations and transactions are governed by rational, emotional and social factors.
Expectations	Homogeneous.	In general homogeneous, but heterogeneous during the price discovery/adjustment process.	Heterogeneous.
Expectations formation	Quantitative.	Quantitative.	Often only directional (qualitative).
Price adjustment to news	Instantaneous jumps to the new fundamental equilibrium.	Gradual price movement toward the new fundamental equilibrium.	Price movement overshoots the („region“ of) the new fundamental equilibrium. Short-term trending of asset prices accumulates to medium-term trends due to optimistic or pessimistic biases in expectations („bullishness/bearishness“).
Transaction volume	Low (counterpart of the „underlying“ transaction in good markets).	„Basic“ liquidity necessary for a price discovery process => Trading volume higher than the „underlying“ goods markets transactions moving in tandem with the latter over time.	„Excessive“ trading causes transaction volumes to grow significantly faster than the „underlying“ transactions in goods markets.
Trading is based on	Fundamentals.	Fundamentals.	Fundamentals, technical models as well as on psychological factors on the individual level (e.g., emotions) as well as on the social level (e.g. market moods, herding).

Quelle: *Schulmeister* (2009), S. 4.

Abbildung 1: Eigenschaften dreier hypothetischer „Welten“ der Finanzmärkte

ren eine herausragende Rolle. Dies kann zu heterogenen Erwartungen führen, so dass beide Seiten eines Derivats besetzt sind, aber auch zu Herdenverhalten, da Menschen oft der Mehrheit bei radikaler Zukunftsungewissheit folgen. So kommt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es zu exzessiven Handelsvolumina und ausgeprägten Wechseln von Bullen- zu Bärenphasen. Der Handel führt auch angesichts der Reflexivitätsschleife[52] nicht auf die Fundamentals und die heftigen Ausreißer und Wertschwankungen folgen nicht der Gauß-Verteilung oder den Risikoannahmen von Value-at-Risk-Berechnungen, sondern sie treten viel öfter heftig (Power-Law-Verteilung[53]) auf und führen nicht selten zu gesamtsystemischen Krisen.

In *Peukert*[54] werden beide Paradigmen im Einzelnen beschrieben und argumentiert, dass sich angesichts der Häufigkeit und Tiefe der ausreißenden Fat Tails Finanzmarktreformen an der Verhinderung von Systemkrisen zu orientieren haben. Hiermit wird nicht bestritten, dass es auch ruhigere Phasen gibt, in denen Marktvorgänge als effizient gedeutet werden können. Aber bereits die europäische Staatsschuldenkrise zeigte schon wieder längerfristige, systematische Fehlbepreisungen, die makroökonomische Instabilitäten hervorriefen, indem sie in guten Jahren zu Bubbles und in schlechten Jahren zu exzessiven Preisaufschlägen einiger Länderanleihen führten[55]. Durch die erhöhte Krisenanfälligkeit dürfte trotz der intermediären Boomphase nach Einführung des Euro längerfristig das Wohlstandsniveau z. B. Griechenlands, Irlands, Spaniens und Portugals negativ beeinflusst worden sein. Aus der Spekulationshypothese (Welt II) ergeben sich im Vergleich zur impliziten Mainstream-Matrix der Welt I unter Umständen genau umgekehrte wirtschaftspolitische Folgerungen: Während die Effizienzmarkthypothese für voluminöse, breite und ausdifferenzierte Finanzmärkte spricht, so folgt aus der Spekulationshypothese, dass eine deutliche Schrumpfung und Vereinfachung der Finanzmärkte (z. B. um 2/3) für die realwirtschaftliche Wertschöpfung und Entchaotisierung der Finanzmärkte förderlich sein könnte.

Theoretisch und ökonometrisch lässt sich wie erwähnt nicht entscheiden, ob der Effizienzmarkt- oder der Spekulationshypothese ein höherer Wahrheitsgehalt zukommt, was von einer abgeklärten wissenschaftstheoretischen Warte aus auch nicht weiter überrascht[56]. Die Finanzmarktkrise und die zwischen 1982 und 1997 erfolgten über 100 Wirtschafts- und Finanzkrisen[57] deuten nach Meinung des Verfassers aber darauf hin, dass je deregulierter und falsch regulierter (Zulassen von Regulierungsarbitrage z. B. durch Auslagerung von Zweckgesellschaften) Finanzmärkte sind, sie umso volatiler und krisenanfälliger werden[58]. In einer Wortschöpfung Talebs ausgedrückt: Es ist ratsam, die Finanzmärkte als der Welt Extremistans und nicht der Mediokristans zuzuordnen. An einem einfachen Vergleich exemplifiziert: Man nehme eine Gruppe von 30 Menschen und lasse den größten Menschen der

52 Vgl. *Soros* (2008).

53 Vgl. *Mandelbrot/Hudson* (2004).

54 Vgl. *Peukert* (2011).

55 Vgl. *De Grauwe/Ji* (2012).

56 Siehe die Übersicht der Debatte in *Chalmers* (2007).

57 Siehe den längerfristigen Überblick in *Reinhart/Rogoff* (2010).

58 Vgl. *Stiglitz* (2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Welt als Extremereignis hinzukommen und berechne vor- und nachher die Durchschnittsgröße der Gruppenmitglieder. Der Durchschnitt dürfte sich kaum ändern, es handelt sich um die Welt Mediokristans.

Man lasse nun den reichsten Mann der Welt als Extrembeispiel hinzutreten und berechne ihr nunmehriges Durchschnittseinkommen. In diesem Fall überlagert das Extremphänomen den Durchschnitt des Einkommens der vorherigen Gruppenmitglieder und macht den vorherigen Durchschnitt irrelevant für das Endergebnis. Insofern gehört die Gruppe hinsichtlich des Durchschnittseinkommens zu Extremistan. Auch die heutigen Finanzmärkte sollten der Welt Extremistans zugehörig aufgefasst werden, d. h. Extremereignisse wie gehäufte Finanz- und Staatsschuldenkrisen dominieren die Durchschnittsperformance. So wird z. B. die Verarmung breiter Teile der griechischen Bevölkerung nicht durch den ungefähr 10jährigen vorherigen Boom dank niedriger Zinsen und fehlender Begrenzung durch die griechische Zentralbank und die EZB aufgewogen.

Abschließend seien einige Wirkungsvermutungen formuliert, die bei den folgenden Finanzmarktreformen unterstellt werden und diese indirekt mit begründen. Zunächst ist festzuhalten, dass heutige Finanzmärkte offenkundig eine systemische Instabilität aufweisen und häufiger auftretende Fat Tails besitzen. Die durch sie verursachte hohe Volatilität ist schlecht für den Realsektor, sie führt zu oft mehrjährigen Wachstumseinbrüchen und kann nichtergodische Langfristwirkungen implizieren[59]. Die Erfahrung der letzten Jahre lehrt, dass Risikobereitschaft und Spekulation immer dann massiv vorkommen, wenn wagemutige Spekulation im gesetzlichen Rahmen (und darüber hinaus) möglich ist[60]. Der Wettbewerbsdruck zwingt die Akteure, bis an den Rand des Möglichen zu gehen. Agenten auf den Finanzmärkten folgen außerdem oft einer begrenzt-kurzfristigen Sicht der Gewinnmaximierung, die selbst ihren eigenen langfristigen Überlebensinteressen widersprechen kann[61]. Eine weitere Lehre besteht darin, dass die Existenz von Sicherheitsnetzen Trittbrettfahrerverhalten auf den Plan ruft. Dies zeigt sich einerseits darin, dass Großbanken zu riskanteren Deals neigen, da sie sich der Rettung sicher sein können. Im Zusammenhang der Staatsverschuldungskrise kann davon ausgegangen werden, dass die Zinsen für Staatsanleihen deshalb mit minimalen Spreads viele Jahre nahe beieinander lagen, weil die Anleger nicht glaubten, dass die Bailout-Regel des EU-Vertrages (§ 125) wirklich gilt[62].

Ein funktionierendes Zahlungssystem ist essentiell in einer arbeitsteiligen Wirtschaft. Dies eröffnet ein weiteres Fenster zu Trittbrettfahrerverhalten: Universalbanken, die im Geschäfts- und Investmentbankenbereich tätig sind, können den Staat immer mit dem Zusammenbruch des allgemeinen Zahlungsverkehrs bedrohen (das

59 Vgl. *Davidson* (2009), S. 37.

60 Vgl. *Prins* (2009).

61 Vgl. *Ariely* (2008).

62 Siehe: dejure.org/gesetze/AEUV.html.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hold up-Problem[63]), so dass dieser sich genötigt fühlt, Bankenrettungsschirme usw. aufzuspannen, um die Insolvenz der Institute zu verhindern. Schließlich sei noch erwähnt, dass Geldmärkte im Unterschied zu Realgütermärkten Besonderheiten aufweisen, die es zu berücksichtigen gilt (über die Finanzmärkte als marktwirtschaftlichen Ausnahmebereich[64]). Zwischen dem Verkauf von z. B. Äpfeln und der Vergabe von Krediten besteht ein großer Unterschied: Wenn der Käufer der Äpfel diese verfaulen lässt, braucht dies den Verkäufer nicht beunruhigen. Werden aber einige Kredite faul und nicht zurückgezahlt, kann dies den Verkäufer und durch die hohe Verflochtenheit (interconnectedness) das ganze Finanz- und Wirtschaftssystem mit in den Abgrund ziehen. Steigen die Preise der Äpfel, so werden mehr Äpfel produziert und weniger nachgefragt. Steigen aber z. B. die Aktienkurse, so wird die Menge der angebotenen Aktien in der Regel nicht erhöht und sehr häufig steigt die Nachfrage nach den teureren Aktien in der Hoffnung auf weiter steigende Preise. Finanzmärkte sind daher immanent prozyklisch[65].

IV. Der Sinn des Wirtschaftens: Ethische Minimalia und eine erste Anwendung

Mit Noll[66] werden hier die soziale Marktwirtschaft und die repräsentative Demokratie als Leitvorstellungen vorausgesetzt. Ein mehrdimensionales Wertevorratsuniversum kann davon ausgehend aufgespannt werden und u. a. Aspekte der angemessenen Nützlichkeit und der Gerechtigkeit enthalten. Hier sollen nur einige Implikationen der sozialen Marktwirtschaft und des in ihr vorherrschenden Prinzips des Leistungswettbewerbs angeführt werden: die Entmachtungsfunktion des Wettbewerbs, Wahlfreiheit, Vertragstreue, erwünschte Gewinnerosion, die Sicherstellung der materiellen Bedürfnisbefriedigung als Primärziel des Wirtschaftens, Subsidiarität, Transparenz, wenn möglich der Abbau asymmetrischer Informationsstrukturen und unnötiger Transaktionskosten und z. B. das Verbot des Insiderhandels.

Das Haftungsprinzip sollte so weit wie möglich gelten, was den Gerechtigkeitsgrundsatz einschließt, dass die Folgen von (Fehl)Entscheidungen diejenigen tragen sollen, die in erster Linie für die Entscheidungen verantwortlich sind und die beim Gelingen die Profiteure sind. Interessenkonfliktfreiheit der Akteure sollte garantiert werden und Marktversagen nicht systemgefährdende Ausmaße annehmen. Regelverletzungen sollen zu Sanktionen führen und die Regeln keine opportunistischen Spielräume eröffnen. Der Staat muss ein unparteiischer Staat in dem Sinne sein, dass er wettbewerbsneutrale Regeln aufstellt und sich zu ihrer Durchsetzung auf Augenhöhe mit den Regulierten befindet und sich nicht von ihnen kapern lässt.

---

63 Siehe grundlegend *Hart/Moore* (1990).

64 Siehe umfassend, frühzeitig und prophetisch in *Dale* (1992).

65 Zur weiteren Störanfälligkeit des Finanzsystems siehe *Kapoor* (2011).

66 *Noll* (2010), S. 221 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zwischen den Imperativen des Marktes und den Vorgaben der Demokratie soll eine gewisse Ausgewogenheit bestehen, d. h. die Marktprozesse weder zu stark eingeschränkt werden noch ein Primat des Marktes vorherrschen[67].

Diese allgemeinen Leitplanken, z. B. das zuletzt genannte ausgewogene Verhältnis zwischen Markt und Staat, sind in einem erheblichen Ausmaß unbestimmt. Diese Eigenschaft haben normative Vorgaben als Imperative zwangsläufig immer. Erst durch den konkreten Rekurs auf einzelne Reformmaßnahmen und die kontroverse Diskussion ihrer richtigen Anwendung können sie eine substantielle Begründung und Präzisierung erfahren, denn es gibt keine zwingenden eineindeutigen Ableitungen der regulatorischen Reformvorschläge aus den erwähnten wirtschaftsethischen Prinzipien. Es soll hier nur versucht werden, bestimmte Reformvorschläge vor dem Hintergrund bestimmter Prinzipien zu plausibilisieren und zur kritischen Reflexion vorzuschlagen, ohne die denkbaren Gegenargumente gleich mit zu präsentieren. Hierbei werden immer das turbulente Extremistan und die Spekulationshypothese als Damoklesschwert der Finanzmärkte einschließlich der diversen Wirkungsvermutungen (Trittbrettfahrerverhalten usw.) als nicht seltener Worst Case, an dem man sich regulatorisch orientieren sollte, vorausgesetzt. Mit anderen Worten: Der Trade-off zwischen wahrscheinlichen Stabilitätsgewinnen und von einigen vermuteten dynamischen Verlusten (Treiberfunktion der Finanzmärkte) wird zumindest in der momentanen Situation eher zugunsten der Stabilisierung entschieden.

In gewissem Sinne ähnelt dieser Trade-off den moralischen Dilemmata, die in der Literatur wohl bekannt sind (von Kohlbergs Fragenkatalogen[68] 1974 bis zu Hauser[69] 2009). Eine Funktion eines wirtschaftsethischen Diskurses könnte darin bestehen, diese vage Offenheit anzusprechen, da die Diskussionslandschaft dogmatisch so organisiert ist, dass die Einen behaupten, nachdrückliche Regulierung habe keine Auswirkungen auf die Dynamik, und die Anderen meinen, die Dynamik sei beizubehalten und es genügten eher marginale Reformen (z. B. Basel III mit weiterhin fragwürdigen Gewichtungen[70]) zur Stabilisierung. Wirtschaftsethisch könnte so eine Diskussion einsetzen, die fragt: Wollen wir – im dichotomischen Kategorienpaar von Durkheim[71] bis Schumpeter[72] ausgedrückt – mehr Statik oder mehr Dynamik auch im Sinne vermehrten oder konstanten bzw. sinkenden materiellen Stoffdurchlaufs (throughput)? Beide eben genannten Positionen vermeiden die normative Entschließungsfrage auf eine technokratische Art und Weise, indem sie die Existenz des eventuellen Trade-offs an sich leugnen. Auch im Zuge der Postwachstumsdebatte stellt sich die Frage, ob im heutigen Stadium der Evolution nicht eine

67 Siehe zur näheren Begründung auch *Noll* (2002), S. 39 ff.

68 Vgl. *Kohlberg* (1974).

69 Vgl. *Hauser* (2009).

70 Siehe *Bundesfinanzministerium* (2012).

71 Vgl. *Durkheim* (1998 / 1893).

72 Vgl. *Schumpeter* (1964 / 1911).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entschleunigung und Simplifizierung dem Menschen[73] und der Natur[74] gut täte, so dass die Funktion und institutionelle Ausgestaltung der Finanzmärkte in eine weiter gefasste normative Gesamtdebatte einzubetten wäre. Bei den folgenden Reformschritten handelt es sich um eine Auswahl; nicht diskutiert werden z. B. Leerverkäufe, CDS, Boni, Zweckgesellschaften, Ratingagenturen, die Konzentration der Geldvermögen und die daraus erwachsenden Schwierigkeiten usw[75].

Ein erster Vorschlag besteht in einer grundsätzlichen Geldordnungsreform durch die Einführung von Vollgeld[76], was auf eine 100 %ige Mindestreserve bei der Variante Fishers[77] hinausläuft. Es soll zwei zentrale Schwächen des heutigen Geldsystems beheben: erstens die Geldschöpfung per Kreditvergabe durch gewinnorientierte Geschäftsbanken[78] und zweitens die Schuldenfinanzierung des Staates durch Staatsanleihen. Mit einer 1 – 2 %igen Mindestreservepflicht an Zentralbankgeld kann sich die Geldschöpfung durch Kreditvergabe der Banken verselbständigen, die einer prozyklischen Dynamik unterliegt, da im Boom die Assetwerte aufgebläht werden. In diesem Punkt sind sich Vertreter der Österreichischen Schule[79] und Teile des Postkeynesianismus[80] einig: Krisen werden meist durch Kreditinflationierungen entscheidend mit verursacht. Die Giralgeldschöpfung führte in den letzten zwei Jahrzehnten bei entwickelten Kapitalmärkten in guten Zeiten zu überschießender Kreditvergabe und in schlechteren zu plötzlichen scharfen Kontraktionen, z. B. mit der Folge des Zusammenbruchs des Interbankenmarktes.

Die Alternative besteht im 100 %- oder Vollgeld, so dass alles Geld ausschließlich von der Zentralbank geschöpft werden kann. Ein Beispiel: Heute kann eine Bank einem potentiellen Schuldner einen Kredit einräumen, sofern sie die minimale Mindestreservepflicht und die Eigenkapitalvorschriften erfüllt und z. B. Ausfall- und Liquiditätsrisiken im Blick behält. Vollgeld funktioniert völlig anders: Wenn ein Kontoinhaber 500 Euro mit Banknoten auf sein Girokonto einzahlt, muss dieses Geld dort verwahrt werden. Es ist aus der Bankbilanz herauszutrennen und die Gelder sind auch dann noch vorhanden, wenn die Bank Pleite gehen sollte. Werden die 500 Euro auf ein Sparkonto eingezahlt, so kann die Bank dieses Geld per Kredit weiterreichen. Sie hat damit aber das wertvolle Geldschöpfungsmonopol verloren, denn jedem Kreditvorgang muss ursprünglich ein Sparvorgang vorausgehen. Exorbitantem Geldmengenwachstum wie vor der Finanzkrise 2008 wird ein Riegel vorgeschoben.

---

73 Vgl. *Röpke* (1958).

74 Vgl. *Daly* (1996).

75 Vgl. *Peukert* (2011), S. 311 – 576.

76 Vgl. *Huber* (2010).

77 Vgl. *Fisher* (2007 / 1935).

78 Vgl. *Deutsche Bundesbank* (2010), S. 67 ff.

79 Vgl. *Mises* (1928).

80 Vgl. *Minsky* (1986).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Problem im gegenwärtigen System besteht in Folgendem: „Das Giralgeld ist eine Forderung des Kunden auf sofortige Auszahlung von Geld, während die Forderung der Bank auf Rückzahlung des Geldes eine Frist von meist mehreren Jahren hat. So entsteht eine gefährliche Schieflage der Bank, wenn viele Kunden gleichzeitig ihr Bargeld ausgezahlt bekommen wollen. Es ist mehr Giralgeld (Forderungen auf Bargeld) im Umlauf als Bargeld überhaupt existiert, und dieses Giralgeld wurde von den Geschäftsbanken per Kredit erzeugt. Dies ist eine Art von ‚Leerverkauf', denn es wird ein Kredit verkauft, für den noch überhaupt kein Geld existiert. Auch die Giralgeldkonten sind deswegen in gewisser Weise ‚fiktiv', die versprochene Deckung kann nicht gewährleistet werden"[81].

Wenn die Geldschöpfung durch die Privatbanken per Kreditvergabe entfällt, wie soll dann die Geldmenge in einer wachsenden Wirtschaft erhöht werden? Der Vorschlag lautet, dass die Europäische Zentralbank den Staaten frisches Geld völlig kostenlos in Abhängigkeit von der Wachstumsrate des Landes inflationsneutral als „Geschenk" übergibt. Bei 2 % Wirtschaftswachstum macht dies für Deutschland ungefähr 50 Mrd. Euro pro Jahr aus[82]. Deutschland wäre selbst in den letzten turbulenten Jahren völlig ohne Neuverschuldung ausgekommen und würde nicht unter der zukünftigen Belastung der Schuldenabtragung leiden.

Der Gewinn aus der Geldschöpfung (die Produktion eines 500-Euroscheines liegt unter einem Euro) käme nicht mehr den Banken, sondern vollständig den öffentlichen Haushalten zugute, die das frische Geld über den realen Wirtschaftssektor (Investitionen in Schulen und Lehrer, Unterstützung von Kindern aus einkommensschwächeren Familien, ein Ende der permanenten Unterfinanzierung des Hochschulsektors usw.) in Umlauf bringen und nicht mehr über die Geschäftsbanken, die es auch z. B. zu unerwünschter Spekulation verwenden können. Der Bankensektor ist natürlich gegen diesen Vorschlag, denn wer gibt gerne die Freiheit auf, den zentralen Wert in einer Marktwirtschaft, das Geld, mit Gewinn produzieren zu dürfen. Verwunderlicher ist, dass die Politik nicht für den Vorschlag zur Rückgewinnung des Primats der Politik über die Finanzmärkte eintritt, da eine unmittelbare Kontrolle über die Geldmenge und eine größere Unabhängigkeit von den Kapitalmärkten wieder möglich wäre und die Geldzufuhr über den öffentlichen Realsektor stattfände.

Mit welchen wirtschaftsethischen Prinzipien lassen sich diese Fundamentalreformen begründen? Man kann zunächst im Anschluss an das Prinzip der Sicherstellung der materiellen Bedürfnisbefriedigung der Menschen und den Primat der Wertschöpfung vor der Geldschöpfung und der dienenden Funktion der Finanzsphäre auf die anzustrebende Vermeidung von Systemgefährdungen verweisen, die durch das fraktionelle Reservewährungssystem immer wieder auftreten. Auch in Deutschland stand 2008 ein Bankrun fast bevor. Ferner kann man argumentieren,

81 *Karwat* (2011), S. 384–385.

82 Siehe die Berechnungen in *Huber* (2009).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dass eine Vorspiegelung falscher Tatsachen erfolgt, da den Menschen suggeriert wird, dass ihr Geld auf dem Girokonto dort eigentlich tatsächlich vorhanden ist. Wenn nur 10% der Menschen die Probe aufs Exempel machten, würde das System zusammenbrechen. Auch führt die extreme Elastizität des Geldbandes (Geldschöpfungs- und entsprechende Geldkontraktionsmöglichkeit) zu Kreditkaskaden, die auch den realwirtschaftlichen Entwicklungsprozess immer wieder unterbrechen und stören.

Zudem kann man sich fragen, ob die Gewinne beim Geldschöpfungsprozess (ursprüngliche Seigniorage) auf Leistung beruhen oder sich nur einem unbegründeten Privileg der Geschäftsbanken im Unterschied zu allen anderen Wirtschaftsakteuren verdanken. Hinsichtlich der Ausgewogenheit zwischen Markt und Demokratie lässt sich sagen, dass die frische Geldzufuhr über den Staatssektor, wobei die Zentralbank über die potentialwachstumsabhängige Mengenzufuhr und der demokratische Souverän über die Verwendung entscheidet, die Balance mehr in Richtung Staat verschiebt, der dann mehr unmittelbare Mittel für die Bereitstellung öffentlicher Güter hat. Auch den Gedanken der Subsidiarität kann man in dem Vorschlag realisiert sehen, da ein objektives Zuteilungskriterium besteht (länderspezifisches Potentialwachstum), das komplizierte eurokratische Brüsseler Kontrollen der nationalen Budgets über das Europäische Semester oder die Einführung makroökonomischer Indikatoren (das Scoreboard[83]) weitgehend erübrigt. Schließlich bedeutet die Zuteilungsregel eine finanzielle Belohnung der Tüchtigen, denn je höher das Potentialwachstum ist, umso größer das darauffolgende Geldgeschenk. Es gibt demnach eine ganze Reihe ethischer Begründungen für den hier kurz vorgestellten Vollgeldvorschlag.

V. Weitere Reformvorschläge aus wirtschaftsethischer Sicht

Die Entflechtung bzw. Zerschlagung der Konglomerate durch eine Größenbegrenzung ist der hier vertretenen Auffassung nach der zweitwichtigste Reformschritt: Kein Finanzunternehmen sollte eine Bilanzsumme von mehr als 100 Mrd. Euro (oder Dollar) aufweisen (die wohl beste theoretisch-empirisch-historische Begründung bietet Andrew Haldane[84], Exekutivdirektor der Bank of England). „The spread between the average cost of funds for smaller banks and the cost of funds for institutions with assets in excess of $ 100 billion averaged 0.29 percentage points in the period from the first quarter of 2000 through the fourth quarter of 2007, the last quarter before the collapse of Bear Stearns. In the period from the fourth quarter of 2008 through the second quarter of 2009, after the government bailouts had largely established TBTF [Too-big-to-fail] as official policy, the gap had widened to an av-

83 Siehe *EU-Kommission* (2012).

84 Vgl. *Haldane* (2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erage of 0.78 percentage points [… this implies] that the taxpayers are in fact giving a substantial subsidy to these large banks as a result of the TBTF policy"[85].

Nach anderen Untersuchungen beträgt der Wert von TBTF drei bis fünf Ratingstufen, was einen Refinanzierungsvorteil von 50 bis 80 Basispunkten ausmacht[86]. Dies würde für die Deutsche Bank mit einer Bilanzsumme von über 2 Billionen Euro bedeuten, dass sie in 20 kleinere Institute zerlegt wird. Im Zuge der Finanzkrise ist sie stattdessen mit dem Zukauf der Norisbank, von Sal Oppenheim, der Berliner und der Postbank sowie Teilen von ABN Amro weiter gewachsen.

Die ökonomischen Gründe für die vorgeschlagene Schrumpfung auf 100 Milliarden, nach denen keine weiteren ökonomischen Economies of Scale zu erwarten sind und Banken ab dieser Bilanzsumme aus guten Gründen in die Stresstests einbezogen werden, lassen sich kurz benennen: (1) Große Institute kann man schlecht fallen lassen, ohne das Gesamtfinanzsystem in Gefahr zu bringen, die vielbeschworene Too-big-too-fail-Problematik. (2) Dies animiert die Konglomerate dazu, höhere Risiken einzugehen, da auf das öffentliche Sicherheitsnetz vertraut werden kann (Moral Hazard-Problematik). (3) Der allgemeine Steuerzahler darf für die Schadensbehebung im heutigen Ersatz-Kapitalismus aufkommen, ohne unmittelbar für die Ursachen verantwortlich zu sein. Hierfür gibt es interessanterweise keinen Fachausdruck, man könnte es das Nichtäquivalenzproblem nennen. (4) Größe hat Macht und Einfluss über die Wirtschaft hinaus im Gefolge (die Bilanzsumme der Deutschen Bank steht dem BIP Deutschlands kaum nach), so dass die Gefahr einer oligarchischen Aushöhlung und Untergrabung der Demokratie entsteht. (5) Aus der beherrschenden Marktstellung v. a. im (OTC)Derivate-, Währungs- und Anleihebereich und ihren Wechselwirkungen durch Informationsvorteile können einige Megaakteure Oligopolgewinne realisieren, was dem Konzept fairen Wettbewerbs widerspricht, auch da diese Gewinne nicht auf wohlfahrtserhöhenden Leistungen beruhen.

Es lassen sich offenkundig eine ganze Reihe wirtschaftsethischer Begründungen anführen. Von einer rein marktethischen Perspektive aus kann man die Vermeidung der potentiellen Systemgefährdung anführen, die auch in der Reformdebatte um Basel III hinsichtlich systemrelevanter Banken (Sifis) anerkannt wird, aber dort nur mit einem etwa 2%igen risikogewichteten Eigenkapitalzuschlag reagiert werden soll. Die fundamentale Aushebelung des Haftungsprinzips als ein Bestandteil auch des ethischen Kerns der Marktwirtschaft wird hierdurch nicht gelöst. Die Legitimation des unternehmerischen Gewinns und der Handlungsspielräume beruhen in einer Marktwirtschaft darauf, dass derjenige, der in den Genuss von Gewinnen kommt, auch voll das Risiko und entsprechende Verluste zu tragen hat. Es wundert schon, dass marktliberale Politiker und Wissenschaftler diesen (ordo)liberalen Grundsatz[87] nicht zur Richtschnur ihrer Reformvorschläge machten.

---

85 *Baker / McArthur* (2009), S. 2–4.

86 Siehe hierzu *Sachverständigenrat* (2010 / 11), S. 170 und die dort angegebene Literatur.

87 Vgl. *Eucken* (1968 / 1952).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entscheidend ist ferner die Sicherstellung eines fairen Leistungswettbewerbs; TBTF-Banken haben aber, wie bereits erwähnt, unfaire Vorteile durch implizite Bail-out-Garantien und Informationsvorsprünge. So hat u. a. Augar[88] auf die Informationsvorteile der integriert-globalen Netzwerke der Investmentbanken hingewiesen, die sich auf die Aktien-, Anleihen- und Währungsmärkte erstrecken, ohne dass diese Informationsvorsprünge Tobins[89] funktionaler Effizienz der Märkte dienlich sein müssten, da sie oft als trendverstärkende Wellenreiter unterwegs sind. Eine Entmachtung der großen Finanzmarktakteure durch Wettbewerb zeichnet sich daher nicht ab, ebenso wenig eine Gewinnerosion (dies schließt niedrigere Gewinne z. B. in den USA durch die Umsetzung des Dodd-Frank-Acts nicht aus[90]). Die Konstellation asymmetrischer Informationen zwischen Investmentbanken und ihren Kunden besteht fort. Hiermit einher geht die Einschränkung der Wahlfreiheit bei einigen Produkten, da z. B. viele Derivate (z. B. CDS) nur von wenigen Akteuren angeboten werden. Auch die Rolle des unparteiischen Staates wird in Mitleidenschaft gezogen, da große Institute wie die Commerzbank mit Hilfsgeldern rechnen können und Vorstände von Großbanken in Notsituationen die Rolle von Nebenregierungen spielen, erwähnt sei die Rolle der Deutschen Bank bei der „Rettung" der HRE. Da der Staat weder über ausreichende Informationen über den Sachstand noch anscheinend über die nötige juristische Kompetenz verfügte, befand sich der demokratische Souverän nicht auf Augenhöhe zu den gewinnorientierten Privatakteuren.

Eine Entflechtung ist auch unumgänglich, wenn man die Imagination, die Intelligenz und Alertness[91] der Agenten in hohem Maße für gegeben hält. Einzelne, kleiner dimensionierte Regulierungsmaßnahmen werden die Finanzindustrie immer dazu anregen, clevere Ausweichstrategien zu suchen und in einen Hase-und-Igel-Wettlauf münden. Auch sollten hier die Transaktionsaktionskosten und bestimmte detaillierte, bürokratische Handlungskontrollen und -restriktionen nicht unbeachtet bleiben. Da sich die EU nicht zu klaren Grundsatzentscheidungen durchringen kann, wird mit EMIR (zu OTCs), CRD IV, MiFid und anderen Themenbereichen ein ungeheurer Wust an neuen Verordnungen und Richtlinien produziert, die durch höheren Verwaltungsaufwand den Akteuren das Leben schwer machen, die Kosten in die Höhe treiben, für die Akteure lästige Handlungsdetailsteuerung bedeuten, ohne letztlich die Systemstabilität ausreichend zu erhöhen.

Im Zuge der Finanzkrise stellte sich heraus, dass die z. B. seit Mitte der 1990er Jahre in den USA umgesetzte Vereinigung der Aufgabenfelder der Geschäfts- und Investmentbanken unter einem Dach ungesunde Folgen hat, z. B. nötige Rettungsaktionen zur Chaosvermeidung (Zusammenbruch des allgemeinen Zahlungsverkehrs), mit der Folge der Sozialisierung der Verluste. Geschäftsbanken und Investmentbanken sollten daher klar erkennbar voneinander getrennt werden, insbeson-

88 Vgl. *Augar* (2005).

89 Vgl. *Tobin* (1984).

90 Siehe: http://www.audit-committee-institute.de/pdf/Dodd-Frank_Act.pdf.

91 Vgl. *Kirzner* (1978/1973).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dere wenn die Vollgeldreform sich nicht durchsetzen sollte. In der Finanzkrise war allen klar, dass die Rettung der Finanzinstitute durch den Steuerzahler unter Gerechtigkeitsaspekten problematisch ist, aber die Lehre aus den 1930er Jahren lautete, dass es noch Schlimmeres in Form eines Gesamtzusammenbruchs von Wirtschaft und Finanzen gibt. Will man beides vermeiden (Zusammenbruch oder Unfairness), so kommt man an den hier vorgeschlagenen Strukturreformen nach Meinung des Verfassers auch aus wirtschaftsethischem Blickwinkel nicht vorbei.

Ferner kommen unvermeidliche Interessen- und Zielkonflikte ins Spiel, die dem wirtschaftsethischen Prinzip der Interessenkonfliktfreiheit widersprechen. Der Girokontoinhaber hat ein vorrangiges Interesse an der Sicherheit seines Geldes, er orientiert sich aber auch an den Zinsen, zumal dann, wenn über die Einlagensicherung der Eindruck der Risikolosigkeit vermittelt wird und er das Risikomanagement der Institute nicht durchschauen kann. Das Funktionieren des Universalbankensystems in Deutschland über viele Jahrzehnte dürfte weniger an der Überlegenheit des Universalbankenmodells als vielmehr an dem engen regulatorischen Rahmen und den impliziten Spielregeln des korporatistischen „Modells Deutschland“ gelegen haben.

Hier wird deshalb vorgeschlagen, sich auf das Trennbankensystem nach dem Glass-Steagall Act aus dem Jahr 1933 zu besinnen, das auf einer sehr einfachen Idee basierte: „The logic was that since commercial banks would hold the deposits of ordinary Americans they could not be allowed to put their capital in jeopardy by underwriting securities and operating in the risky environment of Wall Street“[92]. Der Geschäftsbankenbereich könnte dezentralen quasi-öffentlichen Einrichtungen wie den Genossenschaftsbanken, den Sparkassen oder Alternativbanken (GLS, Triodos, Ethikbank u. a.) überlassen werden, für die es nach Einführung des Vollgeldes auch keiner Einlagensicherung im Bereich der Girokonten bedarf und die eventuell nicht mehr dem Renditedruck der Kapitalmärkte unterworfen werden dürften, da sonst der Widerspruch zwischen Rendite und Sicherheit unvermeidlich ist. Sie nehmen wie erwähnt die Depositen auf, managen das Zahlungssystem, vergeben Standardkredite und führen eventuell den An- und Verkauf von Wertpapieren durch. Sie sollten z. B. nicht im eigentlichen Derivatehandel tätig sein, auf keinen Fall für Kunden im OTC-Bereich[93].

Natürlich können Menschen ihr Geld auch im Investmentbanking-Bereich anlegen. Hier soll aber die strikte gesetzlich festzuhaltende Regel gelten: Es gibt für Investmentbanken keine Einlagensicherung und keine anderen Bailouts, ohne Wenn und Aber. „Zur Einlagensicherung und zum staatlichen Sicherheitsnetz dürften ausschließlich Geschäftsbanken Zugang haben. Alle anderen Institute – Investmentbanken, Hedge-Fonds, Versicherungen und Kapitalbeteiligungsgesellschaften – wären auf sich gestellt“[94]. Dieses Prinzip ist unter dem wirtschaftsethischen Gesichtspunkt der Haftung unabdingbar.

---

92 *Weiner* (2005), S. 7.

93 Vgl. *Wilmarth* (2010).

94 *Roubini / Mihm* (2010), S. 310.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In diesem Zusammenhang wurde weiter oben über die Trennung und Abschirmung der Geldkreisläufe (ring fencing) zwischen den Geschäfts- und Investmentbanken nachgedacht; in diesem Sinne ist folgende Forderung zu übernehmen: „Um jegliche Verquickung zwischen diesen beiden Gattungen zu vermeiden, dürften Investmentbanken bei versicherten Geschäftsbanken keine Übernachtkredite mehr aufnehmen“[95]. Die Autoren weisen völlig zu Recht auf die in der Diskussion nicht unbedingt angemessen gewürdigte Krisenursache der Aufnahme kurzfristiger liquider und günstiger Mittel hin, die in langfristige illiquide Anlagen wandern, was dann bei einer auch nur kurzfristigen Unterbrechung beim Zwang zu ständiger, revolvierender Neuaufnahme der kurzfristigen Mittel schnell – wie in der Finanzkrise gesehen – zu Illiquidität führt. Hieraus folgt, „dass Investmentbanken von jeder kurzfristigen Kreditaufnahme ausgeschlossen werden sollten. Wenn sie sich langfristig in nicht liquiden Anlagen engagieren wollen, müssen sie sich das Geld dafür durch die Ausgabe von Aktien oder langfristigen Anleihen beschaffen. Diese Reform würde das Finanzsystem entflechten und die Gefahr der systemübergreifenden Dominoeffekte verringern“[96].

Die Investmentbanken als wesentliche Mitverursacher der Finanzkrise verdienen vor allem durch OTC-Derivate, IPOs und „Anlageberatung“ gutes Geld, u. a. dank hoher oligopolistischer Margen und impliziter Kollusion. Sie attrahieren Gewinne, die in letzter Instanz der Kleininvestor zahlt. Die Institute legen allergrößten Wert auf die Nichtstandardisierung und auf geringe Transparenz der „Produkte“, um Gewinnerosion zu vermeiden. In vielen Bereichen kann man sich fragen, ob sich ihre teuren Dienste wirklich lohnen. So lassen sich selbst große Börsengänge (z. B. von Google) über eine einfache Auktion bewerkstelligen. Hier wird gefordert, eine funktionale Aufspaltung vorzunehmen, um Interessenkollisionen, leistungsfreie Oligopolgewinne und die Bailout-Problematik zu vermeiden.

Für funktionale Entflechtung spricht neben kleineren Einheiten auch die zunehmende Unübersichtlichkeit, die mit zum wiederholten Austrocknen des Interbankenmarktes führte. „Given the complex gambles that the banks had undertaken, their failure to adequately appraise risks (including counterparty risk), they knew that they didn’t know accurately their own balance sheet; they were exposed to enormous uncertainties. So they knew that they couldn’t know that of other banks to whom they might lend. Complexity of assets and derivatives made it nearly impossible to measure and credibly convey solvency to counterparties. No one can prove they are solvent“[97]. Die wirtschaftsethische Ungerechtigkeit besteht darin, dass bisher immer der Steuerzahler unter Ausschaltung des Haftungsprinzips bei Großakteuren die Insolvenzvermeidungskosten zahlen durfte.

Durch funktionale Trennungen wird auch eine funktionierende Finanzregulation angesichts der mehrdimensionalen Komplexität (Produktvielzahl usw.) realistischer.

---

95 Ebenda, S. 307.

96 Vgl. ebenda; *Hankel*/*Isaak* (2011), S. 31–32.

97 *Stiglitz* (2009), S. 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Regulation of the financial sector is a vastly more complex problem than regulating electric or gas utilities. There a dozens of products deeply interconnected in several different ways in a geographically global system [… For example:] Firm complexity challenges regulation because it requires regulatory agencies with enormous resources to understand the linkages between extremely different financial product markets. To regulate a firm engaged in insurance, banking, investment banking, trading, and other products, a single regulatory agency will have to possess an unbelievable broad range of skills, tools, and resources“[98].

Aus dem Prinzip der Interessenkonfliktfreiheit folgt, dass als nächster Schritt Beratung und Eigenhandel bei den Investmentbanken zu trennen sind. Der Hinweis auf die Bedeutung der Market Maker-Funktion ist an sich richtig, sie sollte aber von ausschließlich hierfür zuständigen Institutionen ausgeübt werden, um Interessenkonflikte auszuschließen. Ferner sollen Investmentbanken Erstemissionen vornehmen und Fremdkapital platzieren, nicht aber gleichzeitig den Verkauf der neuen Aktien oder von Anleihen übernehmen dürfen, da hiermit ungerechtfertigte Gewinnmitnahmen verbunden sind. Unabhängige Broker sollten als Verkäufer auftreten. Ihnen und den Investmentbanken ist der Eigenhandel nicht erlaubt. So „sollte den Investmentbanken jede Art des riskanten Eigenhandels untersagt werden, und sie sollten sich nicht mehr als Hedge-Fonds und Kapitalbeteiligungsgesellschaften beteiligen dürfen. Stattdessen sollten sie sich auf ihr früheres Kerngeschäft beschränken, also auf die Kapitalbeschaffung und die Platzierung von Wertpapieren. Eigenhandel und Hedge-Fonds-Geschäfte, wie sie derzeit von vielen Investmentbanken betrieben werden, sollten stattdessen auf Hedge-Fonds beschränkt werden“[99]. Mit diesen Maßnahmen würden die wenig leistungsgerechten exorbitanten Gewinne der Investmentbanken auf ein moderates Niveau sinken, der Tanz auf dem Vulkan von Arroganz, Selbstüberschätzung und die Ausbeutung einer privilegierten Marktstellung gehörten dann wohl der Vergangenheit an.

Konsequent zu Ende gedacht müssten alle Akteure auf den Kapitalmärkten bestimmten „Kategorien“ zentraler Organisations- und Tätigkeitsfelder zugeordnet werden und sie müssten sich auf diese Tätigkeitsfelder beschränken. Für die Geschäfts- und Investmentbanken erfolgte bereits eine Beschreibung ihres zulässigen Aktionsradius. „Weitere Kategorien wären Versicherungen und Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Keinem dieser Unternehmen sollte es gestattet sein, sich auf Aktivitäten jenseits ihres Kerngeschäfts auszudehnen. Versicherungen dürften keinen Eigenhandel betreiben, Geschäftsbanken, Investmentbanken oder Hedge-Fonds keine Versicherungsgeschäfte. Kapitalbeteiligung beschränkt sich auf Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Ein Unternehmen, das einer Kategorie angehört, darf sich nicht in Sparten betätigen, die in eine andere Unternehmenskategorie fallen“[100]. Hinzuzufügen sind Fonds, die heute oft mit Banken verbunden sind (wie

98 *Fox-Penner* (2010).

99 *Roubini / Mihm* (2010), S. 309 – 310.

100 Ebenda, S. 310.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der DWS der Deutschen Bank), was zu vielfältigen wirtschaftsethisch bedenklichen Interessenkonflikten führen kann. Auch Fonds stellen eine eigenständige Funktion dar und sind auf ihr Kerngeschäft zu beschränken und institutionell von (Schatten)Banken zu trennen. Allen Akteuren der genannten Kategorien ist es untersagt, Geschäftsbeziehungen zum grauen Sektor der Finanzmärkte mit nicht registrierten und nicht regulierten (oft in Steueroasen ansässigen) Akteuren und Institutionen zu unterhalten.

Die vorgeschlagenen Trennungen von Geschäfts- und Investmentbankentätigkeiten und innerhalb der Investmentbanken von Eigenhandel und Beratung und der Emission und des Verkaufs von Anleihen oder Aktien und die Fokussierung der Aktivitäten auch anderer Akteure (Versicherungen usw.) auf ihr Kerngeschäft kann, wie bereits angedeutet, durch ein ganzes Bündel von wirtschaftsethischen Argumenten begründet werden: Sie dienen der Vermeidung von Gefährdungen des Finanzsystems (interconnectedness) und vielfältiger Interessenkonflikte sowie zur Unterbindung der Erpressbarkeit der Politik durch unabsehbare Ansteckungsgefahren und Dominoeffekte, was das Ideal des unparteiischen Staates unterminiert. Es käme zu Gewinnerosionen durch mehr Wettbewerb und zur realistischeren Umsetzung des Haftungsprinzips, da die marktdisziplinierende Drohung des Bankrotts bei kleineren und von den Geschäftsfeldern her gesehen weniger integrierten Instituten glaubwürdig wäre.

In der Diskussion um die Lehren aus der Finanzkrise spielt der Hinweis auf verschärfte Eigenkapitalregeln in allen Beiträgen eine hervorragende Rolle[101]. Bei einer Eigenkapitalbasis von 3% ist ein Unternehmen bei einer Wertminderung von 4% seiner Vermögensbestände bereits illiquide. 2011 wies die Deutsche Bank eine Bilanzsumme von 1850 Milliarden Euro aus, das harte Kerneigenkapital betrug 33 Milliarden Euro, also weniger als 2%[102], gemäß den Gewichtungsregeln verfügt sie aber über eine Eigenkapitalquote von über 10%. Dies liegt zum einen an den Gewichtungsvorschriften: Für die meisten Staatsanleihen von EU-Ländern müssen Banken nach wie vor überhaupt kein Eigenkapital vorhalten. Für Kredite an Banken in Ländern mit hoher Bonität lautet die Gewichtung 0,2, für sehr gut bewertete Unternehmen liegt die Gewichtung zwischen 0,2 und 0,5. Auf der anderen Seite der Bilanz konnte man sich gesundrechnen, da die Mark-to-market-Regel galt und noch nicht realisierte Gewinne qua Aufblähung der Assetwerte die Eigenkapitalquote in die Höhe schnellen ließ. Geht man von einer prinzipiellen Instabilität des Finanzsektors und der Nichtvorhersehbarkeit des nächsten Fat-Tail-Engpasses aus, so ist eine deutliche Verstärkung der Stoßdämpfer unbedingt erforderlich, sofern man das auch wirtschaftsethisch gebotene Haftungsprinzip zur Geltung bringen möchte.

---

101 Vgl. *King* (2010); siehe auch die übersichtliche Darstellung bei *Sinn* (2009), S. 155–163; zur Befürchtung der in die Höhe schießenden Kreditkosten bei schärferen Eigenkapitalvorschriften siehe die Entwarnung aus dem Mainstream von *Hanson* et al. (2010).

102 Süddeutsche Zeitung, 28. 9. 2011, S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auf die komplizierten Bestimmungen von Basel II (und III) auf mehr als 300 Seiten sollte vollständig verzichtet werden[103], d. h. die dort in der Säule 1 festgehaltenen Mindestkapitalanforderungen sollen nur den einfachen standardisierten Ansatz übernehmen und auf risikosensitivere und bankinterne Risikobewertungsverfahren völlig verzichten. Auch Martin Hellwig[104] tritt mittlerweile für eine ähnlich hohe und auf Risikogewichtungen verzichtende Eigenkapitalquote von 20–30% ein. Wer solche Eigenkapitalanforderungen für utopisch hält, sei daran erinnert, dass sie auch nach 1945 über viele Jahrzehnte ohne größere Probleme der Standard waren. Es ist sehr wahrscheinlich, dass wenn die Risikoprämie sinkt, die geforderten Eigenkapitalrenditen ohne Privilegierung des Fremdkapitals durch Steuer- oder Bailout-Subventionen auch niedriger sein werden[105]. An der Höhe des erforderlichen Eigenkapitals scheiden sich natürlich die Geister, wenige stimmen mit der hier vorgeschlagenen hohen Sicherheitsmarge von bis zu 30% ungewichtetem Eigenkapital überein, aber neben Hellwig gibt es auch angelsächsische Befürworter[106].

Um prozyklische künstliche Aufblähungen der Assetwerte zu vermeiden, sollte man des Weiteren zum konservativen Niederstwertprinzip zurückkehren (das im Vergleich zu Mark-to-market weniger Nachteile aufweist, so auch Sinn[107]), nach dem nichtrealisierte Werte in der Bilanz zum Anschaffungspreis oder zu einem niedrigeren aktuellen Marktwert zu bilanzieren sind. Als weitere Regel empfiehlt sich, bei Schieflage (zu geringes Eigenkapital) nicht den zerstörerischen Prozess des Deleveraging zuzulassen, sondern den Finanzinstituten bei drohender systemischer Gefahr eine obligatorische Nachschusspflicht für Eigenkapital abzuverlangen (ähnlich den Nachschusspflichten bei Wertschwankungen von Optionen und Futures), wenn der Wert des Investmentportfolios unter die Summe ihrer Zahlungsverpflichtungen fällt.

Sollte dies nicht gewünscht werden oder sehen sich die Besitzer nicht in der Lage dazu, so steigt der Staat nach englischem Vorbild mit stimmberechtigten (Aktien) Anteilen ein (im Unterschied zur deutschen Variante der Freiwilligkeit, der stillen Einlagen und der Bürgschaftslösungen), um erforderlichen Eigenkapitalquoten nicht durch Notverkäufe zu entsprechen (fire sales) und um durch eventuelle spätere Kurssteigerungen beim Verkauf der Aktien Gewinne für die öffentliche Hand zu realisieren. Zur Vermeidung von Kreditklemmen wäre die Beeinflussung der Kreditvergabe durch Stimmrechte nach Zwangsrekapitalisierungen und staatlicher Teilhaberschaft (erzwungene Kapitalerhöhungen[108]) als Kontrollprämie möglich[109]. Au-

---

103 Zu einer konsequenten Simplify-Philosophie der Finanzmärkte siehe *Bookstaber* (2008/2007).

104 Vgl. *Hellwig* (2010).

105 *Hellwig* (2010), S. 5; der detaillierte Beleg wird von ihm mit *Admati* et al. (2010) erbracht.

106 *Johnson/Kwak* (2010).

107 *Sinn* (2009), S. 309.

108 *Sinn* (2009), S. 297–299.

109 Am Beispiel der USA siehe die Diskussion bei *Ritholtz/Task* (2009), Kapitel 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ßerdem müssen natürlich die hier formulierten Anforderungen auf den Bereich des Schattenbankensystems ausgeweitet werden, um überhaupt positive Effekte zu zeitigen[110]. Zum Beispiel „Hedgefonds, die keinen Banken gehören, sind ebenfalls als selbstständige Einrichtungen zu regulieren und zur Eigenkapitalunterlegung ihres Geschäfts zu zwingen"[111].

Die Art der hier vorgeschlagenen Zwangsrekapitalisierung hängt aufs engste mit dem Haftungsprinzip und elementarem menschlichem Gerechtigkeitsempfinden im Sinne des Verursacherprinzips zusammen. Wenn Finanzinstitute in Schieflage geraten sind, so rechnet man das ihrem Verhalten zu. Sollten sie gerettet werden, so müssen zunächst die Besitzer und Shareholder die Kastanien aus dem Feuer holen. Sind sie dazu nicht willens, so sollte der Staat nur unter der Bedingung einspringen, dass er hierfür fair kompensiert wird. Im Fall der Commerzbank kann hiervon kaum die Rede sein, da das Institut über mehrere Jahre nach deutschen Bilanzierungsregeln keine Gewinne ausweist und daher eine durch den Steuerzahler gedeckte Rekapitalisierung fast zum Nulltarif erhält, da die nicht geleisteten Zinszahlungen auch in besseren Jahren nicht zurückzuzahlen sind. Die Bankenabgabe fällt so niedrig aus, dass es bei einem ähnlichen Einzahlungstempo wie im letzten Jahr 140 Jahre dauert, bis die sowieso zu niedrige Summe von 70 Milliarden Euro angesammelt sein wird[112]. Daher wurde kurzerhand der SoFFin mit einem neuen Garantie- und Kapitalisierungsrahmen von über 450 Milliarden Euro wieder eröffnet. Entgegen dem Haftungsprinzip wird hier stets der Bürger als Generalbürge in Anspruch genommen. Dies entspricht den Erwartungen von Public Choice, wodurch der Weg des geringsten Widerstandes gegangen wird, aber er führt zu einer schleichenden, aber mittlerweile messbaren Entfremdung zwischen Politik und Bürger[113].

Der Einbezug der Schattenbanken ist, wie mehrfach betont, unbedingt erforderlich, da ansonsten die Abwanderung in den Schattensektor voranschreitet. Bereits heute zeichnet sich eine Zwei-Klassen-Gesellschaft an der Wall Street ab: Zwar verdienen hier Mitarbeiter durchschnittlich immer noch das über 5fache wie jemand im Rest der Privatwirtschaft, aber die Boni bei den (wenn auch nur mäßig) überwachten Geldhäusern sinkt, bei den wenig regulierten Hedgefonds sind noch Spitzenverdienste möglich[114], denen Gesamtverluste aller Hedgefonds von 5 % im letzten Jahr gegenüberstanden[115]. Dies verwundert nicht: Die einen setzen z. B. auf einen steigenden Eurokurs, die anderen auf einen sinkenden, es gibt keine dauerhafte Son-

---

110 Vgl. *Date/Konczal* (2010).

111 *Sinn* (2009), S. 310.

112 Über die eigenartige Art und Weise der Organisation und Notfinanzierung in Deutschland siehe die Website der Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung www.fmsa.de/de/fmsa/.

113 Vgl. *Jahnke* (2012).

114 R. Dalio von Bridgewater ergatterte 2010 ein persönliches Einkommen von drei Milliarden Euro.

115 Süddeutsche Zeitung, 2. 3. 2012, S. 29.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen- ohne eine Schattenseite. Die meisten Akteure des Schattenbankensektors haben aber die Gemeinsamkeit, mit hohem Leverage zu operieren. Wenn sich der nächste schwarze Schwan über Zusammenbrüche von Hedgefonds abspielen sollte, dürfte letztlich wieder der Steuerzahler die Sache ausbügeln, was den hier aufgestellten marktwirtschaftlichen ethischen Prinzipien absolut widerspricht. Im Mismatch besteht das Bedenkliche: Den Aufwärtsgewinnen steht keine realistische Verlustübernahme gegenüber. Die Formel der Privatisierung der Gewinne und der Sozialisierung der Verluste bei völliger Missachtung des Haftungsprinzips ist marktwirtschaftlich nicht akzeptabel.

Zur Eindämmung der Spekulation und des Handelsvolumens ist in diesem komplementären Sinne die ursprünglich von Keynes und Tobin vorgeschlagene Finanzmarkttransaktionssteuer (FTS) angezeigt[116], die man mit Pigou auch als Internalisierung negativer externer Bankeffekte ansehen kann. Es sei hier daran erinnert, dass z. B. 1995 der Wert aller Zinsderivate 18 Billionen Dollar betrug, vor der Finanzkrise stieg dieser Wert auf 400 Billionen Dollar, in dieser Zeitspanne verdoppelte sich das Welt-BIP, das Volumen der Zinsspekulation stieg um das 20fache.

Die FTS soll im minimalen Bereich von 0,01 % (nach dem Vorschlag der EU-Kommission soll dies der Satz für Derivate sein) bis 0,1 % pro Transaktion (z. B. für Aktien) liegen. Eine FTS schmerzt die Händler unter Umständen sehr, da die Kosten deutlich schwerer auf die Durchschnittskunden abgewälzt werden können und sie eine tatsächliche Lenkungssteuer ist. Dies hängt mit der selektiven, ordnungspolitisch erwünschten Wirkung einer FTS ab: Sie macht sich wegen ihres sehr niedrigen Steuersatzes kaum bei realen Spotkäufen und Hedging bemerkbar, richtig teuer und ärgerlich wird die FTS nur in zwei Fällen: Erstens bei Transaktionen zwecks Ausnutzung geringer Preisdifferenzen im Basispunktebereich (wie beim Hochfrequenzhandel) und zweitens bei Derivaten, da hier die Steuer auf den Kontraktwert (notional value) erhoben werden kann und nicht auf die tatsächlich eingezahlte Margin. Insbesondere die Geschäfte mit Hebeln (Leverage, um minimale Preisdifferenzen zu nutzen) würden so deutlich unattraktiver. Wenn Staatspapiere im Wert von 100.000 Euro über eine Option oder einen Future mit einer geforderten Einzahlung von 1500 Euro (Margin call) als Sicherheit abgegolten wird, so würde die Steuer auf den Kontraktwert von 100.000 Euro anfallen. Da die Gewinne in diesem Bereich oft im niedrigen Basispunktebereich liegen, würden tendenziell nur solche Derivate ge- und verkauft, die dem Hedging dienen und so die spekulativ bedingten Schwankungen reduziert.

Das österreichische WIFO schätzt, dass sich die Handelssumme bei Derivaten durch Einführung der Steuer bei zeitlich sehr kurzfristigen Transaktionen um bis zu 90 % reduzieren könnte. Insgesamt würde das Handelsvolumen der mit der Steuer belegten Bereiche bei einer Steuer von 0,01 % wohl um etwa 30 % abnehmen und trotzdem weltweit ein Steueraufkommen von 300 Mrd. Dollar pro Jahr generie-

116 *Yates* (2009).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ren[117]. Die große Frage lautet natürlich, auf welcher Ebene man die FTS mindestens einführen müsste, um Ausweichverhalten zu vermeiden. Aller Wahrscheinlichkeit nach dürfte als Minimum Europa ausreichen, d. h. die Handelsplätze Frankfurt und London (und Zürich). Das orthodoxe ökonomische Standardargument gegen eine FTS lautet natürlich, dass kleinere Transaktionsvolumina zu höherer Volatilität führen. Von den Annahmen der Effizienzmarkthypothese ausgehend stimmt dies. Man kann aber auch fragen, warum die immensen Handelsvolumina immer noch solch hohe Volatilitäten erzeugen. Hält man Spekulation und Noise Trader[118] usw. für gegeben, kann dementsprechend eine FTS zu einer höheren Effizienz führen.

Weiter oben wurde argumentiert, dass eine Schrumpfung des Finanzsektors vor dem Hintergrund der Spekulationshypothese und der wirtschaftsethischen Leitvorstellung der Sozialen Marktwirtschaft und ihres Primärziels der materiellen Bedürfnisbefriedigung sinnvoll sein dürfte. Angesichts des Börsenabsturzes in den USA im Mai 2010 kann kaum Zweifel daran bestehen, dass die automatischen Programme des Hochfrequenzhandels systemdestabilisierend wirken können. Es gibt keinen Beleg dafür, dass die sekundenschnelle Ausnutzung von vermeintlichen Ungleichgewichten im niedrigen Basispunktebereich zur besseren Preisfindung beiträgt. Sie widerspricht nachweisbar dem Prinzip fairen Wettbewerbs, da Hochfrequenthändler Preise zu Lasten anderer Händler beeinflussen können. Ob hier Circuit Braker ausreichen, ist die Frage. Ab einer bestimmten Geschwindigkeit helfen auch bei Zügen keine automatischen Bremssysteme mehr. Entscheidend ist aber auch hier die Frage, wer die Kosten im Falle der Systemdestabilisierung trägt. Von einer wirtschaftsethisch angemessenen, verursachergemäßen Kostenbelastung kann sicher keine Rede sein, da die Hedgefonds und (Schatten)Banken im Falle eines Kollapses überhaupt nicht die Mittel zum Ausbügeln zur Verfügung haben und einfach dichtmachen. Insofern dient die FTS auch der Durchsetzung des Haftungsprinzips.

Wie soll jenseits der FTS mit Derivaten verfahren werden[119]? Selten wird bei den verhaltenen Vorschlägen zu mehr Transparenz eine makroökonomisch bedenkliche Nebenwirkung von Derivaten thematisiert: ihre Verstärkung der Konjunkturzyklen und besondere Probleme für die Zielerreichung der Notenbanken „by introducing more leverage into the system and thus expand credit availability, especially for marginal borrowers. During an upswing in the business cycle, this additional borrowing capacity allows the private sector to withstand monetary restraint for a long time. As a result, the central bank eventually will need to engineer considerably higher interest rates – with corresponding lower asset values – that are normally expected in order to cool down the economy […] And, conversely, after a business recession, interest rates will have to drop more than is generally anticipated in order to revive economic activity“[120]. Zur Verringerung der Volatilitäten und zur Stärkung der Rolle der

117 Zu Ausgestaltung, Details und Berechnungen siehe *Schulmeister* et al. (2008).

118 Vgl. *De Long* et al. (1990).

119 Siehe den kompetenten Überblick über Funktionsweise, Gefahren und Volumen bei *Anson* et al. (2004).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Politik über die Zentralbank (Lenkungsfunktion des Zinssatzes ohne allzu drastische Ausschläge) spricht vieles für eine Eindämmung der Derivate.

An der Frankfurter Börse werden einige hunderttausend Zertifikate und Optionen angeboten. Ihr schieres weltweites Volumen von 600 Billionen Dollar (2007), dem damaligen 11fachen Wert des Welt-BIPs, beantwortet die Frage nicht, ob von Derivaten netto positive Effekte auf die Realökonomie ausgehen. Wenn eine Fehlbepreisung der den Derivaten unterliegenden Assets (aus welchen Gründen auch immer) stattfindet, so schlägt dies zumindest überproportional stark auch auf die auf sie bezogenen Derivate durch[121].

Der hier angedachte Vorschlag hinsichtlich nicht an Börsen oder auf Plattformen gehandelter Derivate folgt der historischen und sachlogischen Argumentation Lynn Stouts[122], die darauf hinwies, dass OTC-Derivate über viele Jahrzehnte in den USA rechtlich nicht einklagbar (legally unenforceable) waren. Durch die Wiedereinführung der Nicht-Einklagbarkeit dürfte sich ein guter Prozentsatz dieser Geschäfte von selbst erledigen. Ähnlich argumentiert Jakob von Uexküll: „Spielschulden sind Ehrenschulden, die nicht einklagbar sind. So bald dies auch für Finanzwetten gilt, schrumpft der Markt schnell auf ein Minimum des heutigen Volumens. Da bedarf es dann keines Verbots bestimmter Spekulationsgeschäfte mehr, wie es die US-Regierung in Erwägung zieht“[123]. Die Nichteinklagbarkeit wäre eine einfache Alternative zu einem generellen Verbot aller OTC-Geschäfte oder der nach wie vor unklaren, halbherzigen Kontrolle durch die EU (Stichwort: EMIR). Anders sollten OTC-Geschäfte mit Reallieferung des Underlying gehandhabt werden: Bei Nachweis eines Realtransfers sollte Rechtssicherheit bestehen. Diese gilt auch generell für den Handel von Derivaten über offizielle Börsen oder Plattformen.

Zur Vermeidung hoher spekulativer Hebel müssten zusätzlich höhere Einschusszahlungen vorgesehen werden, man könnte hier an bis zu 30% denken (zurzeit gibt es wie bereits bemerkt Derivate, die nur mit 5% der Kontraktsumme abzusichern sind). Um Shareholder und Aufsichtsbehörden vor unerfreulichen Überraschungen zu bewahren, müssen in den Bilanzen und Quartalsberichten auch alle offenen Positionen vermerkt werden. Schließlich sollte man über ein Verbot der meisten Derivate an Kleinanleger nachdenken, da leider wieder in größerem Stil sinnlose (heute: „Garantie“)Zertifikate mit besten Provisionen aggressiv vermarktet werden (Anlagen in Zertifikate überstiegen in Deutschland 2010 wieder die Grenze von 100 Mrd. Euro).

Der letztgenannte Punkt leitet sich aus den Grundprinzipien der Sozialen Marktwirtschaft ab, der es nicht um die maximale Handlungsfreiheit der Wirtschaftssub-

120 *Kaufman* (2000), S. 81.

121 *Woolley* (2010), S. 127, der die Schrumpfung des heute völlig dysfunktionalen Finanzsektors auf ein Drittel befürwortet.

122 Vgl. *Stout* (1995, 2003).

123 *Uexküll* (2010), S. 25.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jekte geht, sondern die auch den Schutz des Bürgers bei Vorliegen einer asymmetrischen Informationslage vorsieht. Es ist einem Kleinanleger kaum zuzutrauen, die in Garantiezertifikaten versteckten Kosten zu erkennen. Das schiere Volumen der ausstehenden Derivate deutet an, dass hier nur ein sehr geringer Teil mit realwirtschaftlichen Vorgängen in Verbindung steht. Da das marktwirtschaftliche Leistungsprinzip, d. h. die Erstellung von Gütern und (nichtmonetären) Dienstleistungen Vorrang haben soll, spricht nichts gegen eine Einschränkung des Derivatemarktes. Die Spekulation ist in diesem Bereich nur wegen des geringen Einsatzes bei den Wetten lukrativ. Wer 30 % des Nominalwertes einzahlen müsste, der wird sich vorsehen.

Man gewinnt den Eindruck, dass eine positive Korrelation zwischen der Zunahme der Derivate (Futures, Swaps und Optionen) und den oft sprunghaften Volatilitäten der entsprechenden Märkte stattfand, also genau entgegen ihrer vermeintlichen Funktion. Aus wirtschaftsethischer Sicht kann man sich daher für ihre Eingrenzung aussprechen, da eine Schrumpfung des spekulativen Teils des Finanzsektors durchaus der Funktion der materiellen Bedürfnisbefriedigung dienlich sein kann. Wegen des oft geringen Wetteinsatzes könnte auch die systemdestabilisierende Wirkung durch höhere Marginanforderungen und die FTS reduziert werden, da man mit wenig Mitteln großen Druck auf die Preise ausüben kann. Da die Akteure häufig mit hohem Fremdkapitalanteil agieren, wäre auch das Haftungsproblem bei Fehlschlägen entschärft.

VI. Resümee und ein kurzer Blick auf Euroland

In diesem Beitrag wurden die Leitwerte der Sozialen Marktwirtschaft[124] und der repräsentativen Demokratie zugrunde gelegt. Sie beinhalten, zur Erinnerung, den fairen Leistungswettbewerb, nicht marktbeherrschende Unternehmen, Wahlfreiheit, Opportunismus resistente Regeln, Gewinnerosion, den Abbau oder die Verringerung asymmetrischer Informationskonstellationen, Transparenz, das Haftungsprinzip, Sanktionen bei Regelverletzungen, die Vermeidung von Systemrisiken und eine Ausgewogenheit zwischen Markt und Demokratie, was die Nichterpressbarkeit der Politik durch die Drohung des Zusammenbruchs des Zahlungsverkehrs einschließt. Es wurde auf die vielfältigen Schwierigkeiten einer wirtschaftsethisch angelegten Regulierungsdebatte hingewiesen.

Ein Problem besteht darin, dass es keine eindeutigen Antworten in den Wirtschaftswissenschaften zur Wünschbarkeit genauer bestimmter institutioneller Arrangements und Instrumente der Finanzmärkte gibt. Hieraus könnte man einen entscheidungstheoretischen wirtschaftsethischen Freiheitsgrad ableiten: Wenn wir nicht genau wissen, welches die richtigen Instrumente und institutionellen Arrangements sind, dann können wir in einer gewissen Bandbreite, ohne gegen eine „ökonomische Logik“ zu verstoßen, demokratisch entscheiden, welcher Weg auf der Grundlage all-

[124] Zur näheren Bestimmung siehe auch *Peukert* (1992).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gemeiner normativer Ausrichtungen eingeschlagen werden soll. So wird z. B. im Zuge der Debatte um eine Postwachstumsgesellschaft[125] eine gesamtgesellschaftliche Entschleunigung und Dematerialisierung angestrebt, was im Einklang mit einer Einschränkung des Hochfrequenzhandels, der Beschneidung der Derivate usw. stünde.

Aus den Erfahrungen der letzten Jahre wurde die Orientierung an einer Spekulationshypothese der Finanzmärkte als Worst Case vorgeschlagen und aus ihr in Kombination mit den zwei Leitplanken (Marktwirtschaft und Demokratie) zunächst eine neue Geldordnung (Vollgeld) und die regelgeleitete Staatsfinanzierung über die Zentralbank abgeleitet. Sie soll die Erpressbarkeit der Politik (z. B. die Gefahr von Bank Runs) reduzieren und durch das Ende der Giralgeldschöpfung Systemgefährdungen eingrenzen und den Staat von der Finanzierungsseite her von der zur Komplizenschaft führenden Abhängigkeit von der Finanzindustrie befreien, um den Primat der Politik zu erneuern. Aus marktwirtschaftlicher Sicht und unter Berücksichtigung des Entmachtungs- und Haftungsgedankens folgt die Entflechtung der Großbanken, die im gegenwärtigen System die Politik unter Druck setzen können und nicht leistungsbedingte Sondergewinne (v. a. im OTC- und IPO-Bereich) einfahren. Potentielle Schieflagen sind systemgefährdend, sie schränken die Wahlfreiheit der Nachfrager ein und verlangsamen den Prozess der Gewinnerosion. Es überrascht, dass sich marktliberale Kräfte dieses Ziel nicht auf die Fahnen schreiben[126].

Aus ähnlichen Motiven wurde für eine Trennung der Geschäfts- und Investmentbanken (im weitesten Sinne) plädiert, innerhalb derer zur Vermeidung der wirtschaftsethisch erforderlichen Interessenkonfliktfreiheit ferner eine Trennung von Eigenhandel und Beratung und der Emissionstätigkeit und der Platzierung von frischen Aktien oder Anleihen erfolgen sollte. Deutlich angezogene Eigenkapitalanforderungen und höhere Hinterlegungsmargen bei Derivaten sollen das Haftungsprinzip unterstreichen, und mit der Finanztransaktionssteuer sollen Systemgefährdungen abgebaut werden, deren abfedernde Folgekosten stets aufs Neue in wirtschaftsethisch nicht akzeptabler Form auf die Allgemeinheit abgewälzt werden.

Man kann sich im Sinne hilfreicher Vereinfachungen fragen, was die wichtigste wirtschaftspolitische und wirtschaftsethische Einzelforderung ist, die sich aus der Sozialen Marktwirtschaft ableitet. Dem Autor dieser Zeilen wurde mehr und mehr deutlich, dass es sich hier um das Haftungsprinzip als Kompass handelt. Vor allem die neue Vollgeldordnung, die Entflechtungen, die Abtrennung der Geschäftsbankentätigkeiten, die höhere Einschusspflicht bei Derivaten und das Erfordernis deutlich höheren Eigenkapitals lassen sich v. a. aus dem Haftungsprinzip ableiten. Natürlich ist hiermit nicht alles konkretisiert, denn die Umsetzung kann unter Berufung auf das Prinzip unterschiedlich ausfallen. So kann man fordern, dass Invest-

---

125 Vgl. *Seidl/Zahrndt* (2010).

126 Vgl. G. Westerwelle: „Zu den Kleinen kommt der Pleitegeier, zu den Großen kommt der Bundesadler."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mentbanken den hier skizzierten höheren Eigenkapitalanforderungen entsprechen sollten, oder man verlangt, dass sie als Partnerschaften mit voller Haftung wie bis in die 1980er Jahre geführt werden.

Wenn man sich in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur umschaut und fragt, welches der in der gegenwärtigen Situation brisanteste Text mit wirtschaftsethischen Implikationen ist, so schlägt der Verfasser dieses Beitrages W. Euckens „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“[127] vor[128]. Ein auch bewusst ungeschützter wirtschaftsethischer Diskurs kann mit zur Überwindung des von Eucken kritisierten „positivistischen Vorurteils“ vermeintlicher Werturteilsfreiheit beitragen. Eucken sticht schon deshalb hervor, weil er ganz unabhängig von seiner Marktformentheorie dem Haftungsprinzip einen ganz entscheidenden Stellenwert einräumte.[129] Auch unterstellt er realistischer Weise einen „tiefen Trieb zur Beseitigung der Konkurrenz“ und nicht nur in der Wirtschaft generell einen „Trieb zur Macht“[130].

Er ist aber noch in anderer Hinsicht besonders hervorzuheben. Wurde bisher mit den Reformvorschlägen vornehmlich auf Aspekte des Marktversagens rekurriert, so hält Eucken den Spiegel bezüglich des leider komplementären Staatsversagens vor Augen, ohne in die gelegentlichen marktapologetischen Einseitigkeiten der Neuen Politischen Ökonomie zu verfallen. Er moniert, dass es neben der die Sachzusammenhänge kaum durchschauenden Masse der Mehrzahl der Bevölkerung keine staatspolitisch verantwortungsvolle Führungsschicht gebe, sondern an ihre Stelle vornehmlich Beamte, Funktionäre und Parteiemporkömmlinge treten, die den selektiven Gruppeninteressen nicht Paroli bieten. Dies führe zu einer Wirtschaftspolitik der improvisierenden Experimente zu Lasten der Allgemeinheit. An Stelle ordnungspolitisch klarer marktwirtschaftlicher Vorgaben trete eine nicht konstante, punktualistisch-fragmentarische Wirtschaftspolitik, was sich besonders an der Instabilität der Geld- und Kreditpolitik ablesen lasse. Hinsichtlich der Geldpolitik stellt er fest: „Starke Faktoren wirken dahin, daß sie [die Verantwortlichen für die Geldpolitik] die Grenzen überschreiten. So haben z. B. die Staaten selbst oft ein erhebliches Interesse daran, den Zins zu drücken, um die Verzinsung der Staatsschulden niedrig bzw. den Kurs der Staatspapiere hoch zu halten […] Darüber hinaus drängen auch die Interessen privater Kreditnehmer in Richtung auf Kreditexpansion“[131]. Der verantwortlichen Leitung der Kreditpolitik werde innerhalb einer nichtautomatischen Währungsverfassung zu viel Standing zugetraut, weshalb Eucken sogar über eine von ihm diskutierte Vollgeldreform noch hinausgehen möchte.

Der Gegenwartsbezug der Bemerkungen Euckens zur Staatsschuldenkrise (nicht nur) des Euroraums ist trotz einer heute formal unabhängigen EZB offenkundig. Im

---

127 *Eucken* (1968/1952).

128 Siehe z. B. auch seine Renaissance bei *Wagenknecht* (2011) und *Steinbach/Steinberg* (2010).

129 Vgl. *Eucken* (1968/1952), S. 279 ff.

130 *Eucken* (1968/1952), S. 149.

131 *Eucken* (1968/1952), S. 259–260.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Folgenden wird aus Raumgründen auf Literaturbelege verzichtet, die bei Abfassung dieses Beitrages wegen der Aktualität der Bezüge zumeist nur auf Zeitungsartikel und schnell überholte Verlautbarungen von EU-Institutionen, dem Bundesfinanzministerium usw. verweisen könnten.[132] Es soll in aller Kürze gefragt werden, welche Reaktionen wirtschaftsethisch geboten und mit den genannten Prinzipien der Marktwirtschaft (Haftung usw.) in Einklang stehen. Zunächst gehört zur Marktwirtschaft, dass man sich an Verträge hält. Es ist noch einmal daran zu erinnern, dass in Paragraph 125 des EU-Vertrages eindeutig das Bailout-Verbot steht. Auch Zweckgesellschaften zur weiteren Ermöglichung der Schuldentilgung einzelner Länder müssten demnach unterbleiben. Griechenland hätte eine Staatsinsolvenz anmelden und über den Pariser Club oder nach § 9 der Amerikanischen Insolvenzverordnung[133] eine Umschuldung vornehmen müssen. Dies wäre auch aus rechtsstaatlichen Gründen geboten, da z. B. in Griechenland mit der Troika aus EU-Kommission, IWF und EZB interessierte Parteien die Umschuldungsbedingungen und das Austeritätsprogramm bestimmen.

Alternativ könnten die kriselnden Länder auch versuchen, über eine einmalige Vermögensabgabe oder die Eintreibung offenstehender Steuern zumindest partiell einen Ausgleich zu schaffen. Gegen das Prinzip der Haftung verstoßen die Rettungsschirme, da sie dazu dienen, im Zweifelsfall zu Lasten der europäischen Steuerzahler Ausfallverluste zu vermeiden. Gegen das Prinzip der Sozialen Marktwirtschaft verstoßen die Härte und Einseitigkeit der Sparprogramme, die im Falle Griechenlands zur Verarmung breiter Bevölkerungsschichten führen. Frühzeitige Maßnahmen zur Kontrolle der Kapitalexporte der reichen Oberschicht Griechenlands wurden bis vor kurzem nicht unternommen; die Zeit verstrich, während auf unzähligen Eurogipfeln mögliche entsprechende Maßnahmen keine Rolle spielten.

Aus wirtschaftsethischer Sicht ist auch problematisch, dass man den Gläubigern erst versprach, auf keinen Fall einen Haircut vorzunehmen, um dann wortbrüchig zu werden. Französische Banken, die ihre Anteile nicht verkauften, zahlen den Preis. Anstatt im Falle Griechenlands frühzeitig einen unvermeidbaren Schuldenschnitt durchzuführen, schichtete man die Gesamtschuld Griechenlands von rund 350 Mrd. Euro zu einem guten Teil auf den EFSM, den EFSF, den IWF und die EZB in Höhe von etwa 150 Mrd. Euro um, so dass ein Großteil der gefährdeten Anleihen letztlich beim Steuerzahler landen. Dies entspricht Euckens Vermutungen zum Verhalten von Bürokraten und den Annahmen von Public Choice, da die Politik, anstatt notwendige Maßnahmen (z. B. Restrukturierungen und Rekapitalisierungen des Bankensektors nach einer echten Umschuldung) anzugehen, punktualistisch den Weg des aktuell geringsten Widerstands ging und auch vor Rechtsbeugung des EU-Vertrages nicht zurückschreckte.

Ein Verhalten, das mit den hier aufgestellten, auch ethischen Prinzipien der Marktwirtschaft nicht in Einklang zu bringen ist. Das schwankende und unehrliche

---

132 Nähere Quellenverweise finden sich in der 4. Auflage von *Peukert* (2011).

133 Vgl. *Raffer* (2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verhalten der EZB, der EU-Kommission, der Euroländer u. a. überrascht nicht, da es meist die gleichen Akteure waren, die im Vorfeld die Schuldenberge, die Aufweichung des Stabilitätspaktes und Immobilienblasen sich haben auftürmen lassen, ohne einzuschreiten. Das Verhalten der politischen Instanzen ist insofern unehrlich und nicht aufrichtig und wirtschaftsethisch fragwürdig, als z. B. die EZB zum Lender of last resort mutierte, sie aber behauptet, nach wie vor nur Geld- und Liquiditätspolitik mit Blick auf die Geldwertstabilität als Primärziel zu betreiben und alle möglichen Verrenkungen unternommen werden, um diese Tatsache oberflächlich zu kaschieren. Nach Meinung des Verfassers müsste sie zur Zeit eine beherzte Lender und Owner of last resort-Politik (auch die Rekapitalisierung der Banken über temporäre EZB-Anteilsfinanzierung und nicht zu Lasten der Staatshaushalte) betreiben; hier geht es nur darum, dass keine ehrliche Readjustierungsdebatte geführt wird. Gleiches gilt neben einer erheblichen Ausweitung der Funktionen der (eigentlich primär exekutiv gedachten) EU-Kommission für die Verstetigung, Hebelungen und Funktionserweiterungen von der EFSF zum ESM, wo durch permanente kleine Erweiterungsmaßnahmen die Debatte um die damit verbundenen tatsächlichen qualitativen Veränderungen vermieden wird.

Dem Prinzip der Konstanz der Wirtschaftspolitik wurde nicht genüge getan, da z. B. die deutsche Bundesregierung mehrfach im Wochenwechsel die Meinung änderte und völlig unberechenbar wurde. So kam es zu Gipfeln, auf denen Merkel plötzlich zukünftige Haircuts ablehnte und Sarkozy gegen Eurobonds argumentierte. Als Konstante durch alle Beschlüsse der Akteure zog sich der Schutz des Finanzsektors, wobei auch der EZB eine herausragende und ihrem offiziellen Ziel, wie angesprochen, nicht entsprechende Rolle zukommt. Einerseits wurden die zulässigen Käufe von Staatsanleihen auf dem Sekundärmarkt (die durch Termineinlagen vollständig sterilisiert wurden) kritisiert, andererseits aber die ungehemmte Überflutung der Banken zu negativem Realzinssatz mit Vollzuteilung von insgesamt einer Billion Euro als Liquiditätshilfen begrüßt. Hiermit sollten die Banken angeregt werden, Staatsanleihen der Krisenländer zu kaufen, nachdem sie in Schwierigkeiten gerieten, da sie genau solche Staatsanleihen bereits mehr als genug in ihren Portefeuilles hielten. Bei einem Zinssatz von 1 % und einem Zinssatz z. B. italienischer Staatsanleihen von 4,5 % entspricht der risikolose Gewinn der Banken 350 % (bei derzeitigen 0,15 % entsprechend höher). Ein solches Aufpäppeln und Subventionieren ist das Gegenteil freier Marktwirtschaft und des Haftungsprinzips. Dem künstlich niedrigen Zinssatz korrespondiert eine implizite Sondersteuer für alle nicht in risikoreichen Assets investierten (Klein)Sparer, Lebensversicherungen usw., deren Rendite negativ ist, wenn man Inflation und (Abgeltungs)Steuer berücksichtigt, eine unter marktwirtschaftsethischen Gesichtspunkten unhaltbare Situation.

Permanenter Wortbruch (kein Euro mehr wird in die Rettungsschirme fließen) und die Außerkraftsetzung des Haushaltsprivilegs durch die autokratische Konstruktion des ESM unterminiert den demokratischen Rechtsstaat (die vorgesehenen Entscheidungsmechanismen des ESM sind u. E. unvereinbar mit dem Urteil des deutschen Bundesverfassungsgerichts). Ethisch fragwürdig ist auch die Halbinfor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

miertheit der Politik hinsichtlich CDS, die angeführt wurden, um die unbedingte „Rettung Griechenlands“ herbei zu reden. Kaum war das zweite Hilfspaket beschlossen, tauchten genauere Daten über die anscheinend sehr begrenzte Summe auf. Auch erfährt man plötzlich, wer CDS ge- und verkauft hat. Vom wirtschaftsethischen Prinzip der Interessenkonfliktfreiheit her gesehen sehr fragwürdig ist auch die Tatsache, dass eine privatwirtschaftliche Vereinigung (ISDA) darüber befindet, ob es sich beim freiwilligen Haircut nun um einen Kreditausfall handelt oder nicht, da dieses Gremium sich aus Vertretern von 14 Finanzinstitutionen zusammensetzt, die den CDS-Markt bestimmen.

Unter wirtschaftsethischem Blickwinkel ist auch kritisch zu vermerken, dass bisher praktisch keine angemessenen Reaktionen auf das Debakel in Euroland stattgefunden haben. Zur zukünftigen Schuldenvermeidung wird nicht auf der Einnahmenseite über Mindeststeuern und die Problematik der Steueroasen diskutiert, Handelsbilanzungleichgewichte werden bei den Überschussländern auch nach dem neuen Scoreboard keine Korrekturen nach sich ziehen. Der Fiskalpakt wird angesichts des Ausschlusses einer Klage vor dem Europäischen Gerichtshof ein stumpfes Schwert bleiben, und über eine Demokratisierung der EU in Richtung Politische Union mit einer völlig neuen Rolle des Parlaments als Voraussetzung für eine Fiskalunion ist ebenso wenig zu hören wie über ein geordnetes Staatsinsolvenzverfahren oder eine offene Neujustierung der EZB als bereits heute de facto Lender of last resort. Stattdessen wird eine Kollektivierung der Risiken durch permanente Rettungsschirme u. a. vorangetrieben. Wirtschaftsethisch ist die Mischung aus opportunistischer Liebedienerei zugunsten der Finanzindustrie, Halbwahrheiten, theorielosen Meinungswechseln, Rechtsbeugungen, Zielaushöhlungen (EZB), Enteignungen der (Klein)Sparer, Bankensubventionen und vielem mehr eine aus wirtschaftsethischer Sicht als katastrophal zu beurteilende Situation. Wirtschaftsethik fordert das Handeln nach als richtig erkannten Prinzipien, auch wenn diese zunächst mit kurzfristig vermeidbaren Folgen (Rekapitalisierungsbedarf usw.) verbunden sein sollten.

Aus wirtschaftsethischer Sicht kann man abschließend einige Fragezeichen hinter die Personalentscheidungen in Deutschland und der EU setzen, da Menschen über Zustände auch anhand von Personen urteilen. Der Europachef von Goldman Sachs zu Zeiten der Schuldenverschleierung Griechenlands steht heute an der Spitze der EZB, der ehemalige griechische EZB-Vize, in dessen Ägide sich die Staatsverschuldung seines Landes richtig aufbaute, ist der vielgepriesene Technokrat, der das Land am besten ohne Neuwahlen aus der Misere führen soll. Ähnlich sieht die Personalpolitik in Deutschland aus, wo die der Bundesregierung am nächsten stehenden politischen Beamten als EZB-Vize und als deutscher Bundesbankpräsident die von deutscher Seite immer ganz besonders betonte Unabhängigkeit der Zentralbanken untermauern sollten, nachdem sich der aussichtsreichste Kandidat für das Amt des EZB-Präsidenten fast ohne Cooling-off-Auszeit in die Privatwirtschaft verabschiedete und die ihm dank eines öffentlichen Amtes zugänglichen Informationen seinen neuen Arbeitgebern eine Welcome-Prämie in Millionenhöhe wert war.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein solcher personalpolitischer Hinweis ist in einem wirtschaftsethischen Beitrag angezeigt, da die entsprechenden Besetzungen die Loyalität und das Vertrauen in die Politik auch in der breiten Öffentlichkeit unterminieren. Es entsteht wie im Falle des ehemaligen Schweizer Notenbankpräsidenten oder des verflossenen deutschen Bundespräsidenten der Eindruck, dass hier neben den am Eigeninteresse orientierten Akteuren in der Privatwirtschaft (Stichwort: Boni auch für Versager) eine Art Insiderhandel bei den Politikdarstellern und eine hedonistische Möchtegern-Symbiose mit den Reichen der Republik stattfindet, was zu einer aufzehrenden Bilanzverkürzung in Sachen Vertrauen in die gesellschaftliche Rahmenordnung führt.

Dies liegt daran, dass die Menschen Wirtschaft und Politik tatsächlich u. a. an (wirtschafts)ethischen Maßstäben messen. Wenn scheinbar überall prinzipienloses, kurzfristiges Eigeninteresse, die Verkündung von Halbwahrheiten und hilflose Kungeleien wie bei der Verschleppung von Lösungen der europäischen Staatsschuldenkrise als vorherrschend wahrgenommen wurden, warum soll sich dann der Normalbürger an die auch wirtschaftsethischen Prinzipien von Marktwirtschaft und Politik halten und nicht ein wenig bei der Steuererklärung schummeln, am Wahltag zu Hause bleiben usw.? Die Risiken und Nebenwirkungen einer prinzipienlosen Politik zeigen sich am Moralverzehr und am Abbau von Sozialkapital und in einer Schwächung der Fundamente der Sozialen Marktwirtschaft und der repräsentativen Demokratie.

Was heute in der Politik fehlt, sind Staatsdiener mit innerem Kompass und Loyalität, mit Sinn für das Allgemeinwohl, deren höchste Ziele nicht im baldigen einkommensmaximierenden Absprung in die Privatwirtschaft bestehen sollten. Max Otte fordert eine wirtschaftsethisch abgeklärte, starke Ministerialbürokratie, da sich die Grenzen einer zu marktoptimistischen Wirtschaftsphilosophie, die z. B. auch von Alan Greenspan[134] verfochten wurde, offenbaren. „Die Marktreligiösen hingegen – Leute wie Friedrich August von Hayek, Karl Popper und Milton Friedman – waren davon überzeugt, dass der Markt von sich aus Fairness und Gerechtigkeit schafft. Das tut er aber nicht. Der Markt fördert ein System, das dem Schnellen und dem Starken nützt“[135]. Demgegenüber bedürfte es Civil Servants mit Elite- und Qualitätsbewusstsein, einem Blick aufs Ganze und einem eigenständigen Ethos[136]. „Der Staat ist nur noch ein schwacher Schiedsrichter im Kampf der Partialinteressen […] Wir bräuchten dringend eine kompetente Ministerialbürokratie, die über Fachwissen und Expertise im eigenen Haus verfügt. Im Finanzministerium sitzen, soweit ich weiß, ungefähr 2000 Juristen. Und die bringen es nicht fertig, ein Finanzmarktstabilisierungsgesetz zu schreiben, sondern müssen damit eine Anwaltskanzlei beauftragen? [… Dies ist] gefährlich für die Demokratie“[137]. Otte kritisiert auch die heutigen Wirtschaftswissenschaften als modernes Schriftgelehrtentum bzw. als

134 Vgl. *Greenspan* (2007).

135 *Otte* (2010), S. 31.

136 *Otte* (2010), S. 162.

137 Ebenda, S. 121–122.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Priesterkaste, die mechanistisch-positivistischen Vorbildern folgt und keinen wirtschaftsethischen Stachel ins Innere der Gesellschaft treibt.

Im Unterschied zum heutigen Mainstream forderte auch Eucken eine normativ angeleitete, nicht opportunistische Positionierung. „In dem Streben, selbst nicht wirtschaftspolitisch zu bewerten, akzeptierte die Wissenschaft Ziele, die der Staat und politische Machtgruppen setzten. Sie vermied das ordnungspolitische Problem; aber sie vermied nicht die Abhängigkeit von politischen Bestrebungen des Tages“[138]. Eucken bezog sich auf die Zeit vor 1933, und wir wissen, wie es endete. Ausufernde Finanzmärkte und eine ungelöste Staatsschuldenkrise kratzen angesichts einer orientierungslosen Politik auch heute an der Demokratie, dem Rechtsstaat und einer regelfundierten Marktwirtschaft. Wirtschaftsethische Reflexion kann in einem dringend erforderlichen Erneuerungsprozess eine orientierende Rolle spielen.

Literatur

Admati, R. et al. (2010): Fallacies, irrelevant facts, and myths in the discussion of capital regulation: Why bank equity is *not* expensive. 30. 9. 2010. (http://ssrn.com/abstract=1669704).

Anderson, G. (2009): Cityboy, London.

Anne T. (2009): Die Gier war grenzenlos, Berlin.

Anson, M. J. P. et al. (2004): Credit derivatives, New York.

Ariely, D. (2008): Predictably irrational, New York.

Augar, P. (2005): The greed merchants, London.

Baker, D. / *McArthur*, T. (2009): The value of the „Too big to fail“ big bank subsidy, Sept. 2009 (http://www.cepr.net/documents/publications/too-big-to-fail-2009-09.pdf).

Bookstaber, R. (2008 / 2007): Teufelskreis der Finanzmärkte, Kulmbach.

Bundesfinanzministerium (2012): Basel III: Strengere Kapitalvorschriften für Banken, (http://www.bundesfinanzministerium.de/DE/Wirtschaft__und__Verwaltung/Geld__und__Kredit/Kapitalmarktpolitik/20100917-Basel3.html). Abgerufen am 4. 3. 2012.

Chalmers, A. F. (2007): Wege der Wissenschaft, 6., verb. Aufl, Berlin.

Dale, R. (1992): International banking deregulation, Oxford.

Daly, H. (1996): Beyond growth, Boston.

Date, J. / *Konczal*, M. (2010): Out of the shadows: Creating 21st century Glass-Steagall, in: Roosevelt Institute (Hrsg.), Make markets, be markets. S. 61 – 70. (http//www.rooseveltinstitute.org/sites/all/files/Glass%20Steagall.pdf).

Davidson, P. (2009): The Keynes solution, New York.

De Grauwe, P. / *Ji*, Y. (2012): Mispricing of sovereign risk and multiple equilibria in the Eurozone, CEPES Working document, Nr. 361, Januar 2012 (http://www.ceps.eu).

138 *Eucken* (1968 / 1952), S. 342.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

De Long, B. et al. (1990): Positive feedback investment strategies and destabilizing rational speculation, in: Journal of Finance, 45 (1990), S. 379 – 395.

Deutsche Bundesbank (2010): Geld und Geldpolitik, Frankfurt.

Durkheim, E. (1998 / 1893): De la division du travail social, 5. Aufl., Paris.

Eucken, W. (1968 / 1952): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 4. Aufl., Tübingen.

EU-Kommission (2012): Alert mechanism report, Brüssel, 14. 2. 2012., COM (2012) 68 final.

Fisher, I. (2007 / 1935): 100 %-Geld, Kiel.

Fox-Penner, P. (2010): Too big to regulate? (http://baselinescenario.com/2010/01/16/too-big-to-regulate/).

Galbraith, J. K. (1990): A short history of financial euphoria, Knoxville.

– (2009 / 1954): Der große Crash 1929, München.

Goldschmidt, N. / *Homann*, K. (2011a): Mehr Verantwortung für die Unternehmen?, in: Süddeutsche Zeitung vom 23. 12. 2011, S. 18.

– (2011b): Die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen, München.

Graeber, D. (2011): Debt, New York.

Greenspan, A. (2007): Mein Leben für die Wirtschaft, Frankfurt.

Haldane, A. G. (2010): The $100 billion question (http://bis.org/review/r100406d.pdf).

Hankel, W. / *Isaak*, R. (2011): Geldherrschaft, Weinheim.

Hanson, S. et al. (2010): A macroprudential approach to financial regulation (http:www.asso economiepolitique.org/spip.php?article205&lang=fr).

Hart, O. / *Moore*, J. (1990): Property rights and the nature of the firm, in: Journal of Political Economy, 98, S. 1119 – 1158.

Hauser, M. D. (2009): Moral minds, London.

Heinemann, S. (2011): Financial derivatives and responsibility: How to deal ethically with financial risk, in: Finance et Bien Commun (Ethics in Finance: Nominated essays for the Robin Cosgrove prize), 39, S. 45 – 56.

Hellwig, M. (2010): Finanzmarktregulierung: Gutachten E, in: Verhandlungen des 68. Deutschen Juristentages, E9–E57, München.

Holtfrerich, C.-L. (2011): Vergleichende Aspekte der Großen Krisen nach 1929 und 2007, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 1, S. 115 – 138.

Huber, J. (2009): Geldordnung II: Reform der Geldschöpfung (http://www.monetativede/wp-content/uploads/geldordnung-ii-reform-der-geldschoefung-durch-vollgeld-m-homepage.pdf).

– (2010): Monetäre Modernisierung. Marburg.

Jahnke, J. (2012): Das gestörte Verhältnis der Deutschen zur Politik, Global News vom 1. 3. (http://www.jjahnke.net-wb102).

Johnson, S. / *Kwak*, J. (2010): 13 bankers and the Wall Street takeover, New York.

Kapoor, S. (2011): Die Finanzkrise: Ursachen und Lösungen, Düsseldorf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Karwat, K. (2011): Exkurs, in: Peukert, H., Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise, 3., erg. und akt. Aufl., Marburg, S. 383 – 389.

Kaufman, H. (2000): On money and markets, New York.

Kennedy, M. (2011): Occupy Money, Bielefeld.

Keynes, J. M. (1973 / 1936): The general theory of interest, employment and money, Collected Writings of John Maynard Keynes, VII, London.

Kindleberger, C. (2010 / 1973): Die Weltwirtschaftskrise 1929 – 1939, München.

King, M. (2010): Banking: From Bagehot to Basel, and back again, New York, 25. 10. 2010 (http://www.bankofengland.co.uk.publications/speeches/2010/speech455.pdf).

Kirzner, I. M. (1978 / 1973): Wettbewerb und Unternehmertum, Tübingen.

Kohlberg, L. (1974): Zur kognitiven Entwicklung des Kindes, Frankfurt.

Koslowski, P. (2010): Ethik der Banken, München.

Lakatos, I. (1978): Philosophical papers 1: The methodology of scientific research programs, Cambridge, MA.

Mandelbrot, B. / *Hudson*, R. L. (2004): The (mis)behavior of markets, New York.

Minsky, H. (1986): Stabilizing an unstable economy, New Haven.

Mises, L. von (1928): Geldwertstabilität und Konjunkturpolitik, Jena.

Noll, B. (2002): Wirtschafts- und Unternehmensethik in der Marktwirtschaft, Stuttgart.

– (2010): Grundriss der Wirtschaftsethik, Stuttgart.

Otte, M. (2010): Die Krise hält sich nicht an Regeln, Berlin.

Peukert, H. (1992): Das sozialökonomische Werk Wilhelm Röpkes, 2 Bde., Frankfurt.

– (2011): Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise, 3., erg. und akt. Aufl. Marburg.

Pierenkemper, T. (2011): Von der Tulpenkrise zum Finanzmarktkollaps: Das Allgemeine im Besonderen, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte, 1, S. 139 ff.

Plumpe, W. (2010): Wirtschaftskrisen, München.

Prins, N. (2009): It takes a pillage, Hoboken.

Raffer, K. (2010): Debt management for development, Cheltenham.

Reinhart, C. M. / *Rogoff*, K. S. (2010): Dieses Mal ist alles anders, 3. Aufl., München.

Ritholtz, B. / *Task*, A. (2009): Bailout nation, Hoboken.

Röpke, W. (1958): Jenseits von Angebot und Nachfrage, Erlenbach-Zürich.

Rothbard, M. (1983): The mystery of banking, New York.

Roubini, N. / *Mihm*, S. (2010): Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft, Frankfurt.

Sachverständigenrat (2011): Chancen für einen stabilen Aufschwung. Jahresgutachten 2010 / 11 (http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/?id=199).

Schulmeister, S. (2009): Asset price fluctuations, financial crisis and the stabilizing effects of a general transaction tax (http://www.wifo.ac.at/wwa/jsp/index.jsp?typeid=8&display_mode=2&fid=23923&id=36441).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schulmeister, S. et al. (2008): A general financial transaction tax: Motives, revenues, feasibility and effects, WIFO, April (http://www.greens-efa.org/cms/default/dokbin/230/230150.pdf).

Schumpeter, J. A. (1964 / 1911): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 6. Aufl., Berlin.

Seidl, I. / *Zahrndt*, A. (Hrsg.) (2010): Postwachstumsgesellschaft, Marburg.

Shiller, R. (2000): Irrational exuberance, Princeton.

– (2008): Die Subprime Lösung, Kulmbach.

Sinn, H.-W. (2009): Kasino-Kapitalismus, 2., überarb. Aufl., Berlin.

Soros, G. (2008): The new paradigm for financial markets, New York.

Steinbach, A. / *Steinberg*, P. (2010): Nach der Krise ist vor der Krise, Marburg.

Stiglitz, J. (2009): Testimony before the congressional oversight panel: Regulatory reform hearing, 14.1. (http://cop.senate.gov/documents/testimony-011409-stiglitz.pdf).

– (2010): Im freien Fall, München.

Stout, L. (1995): Are stock markets costly casinos?, in: Virginia Law Review, 81, S. 611 – 712.

– (2003): The mechanisms of market inefficiency: An introduction to the new finance (http://ssrn.com/abstract=523747).

Taleb, N. N. (2008 / 2007): Der schwarze Schwan, München.

Tobin, J. (1984): On the efficiency of financial markets, in: Lloyds Bank Review, Juli, S. 1 – 14.

Uexküll, J. von (2010): Die Finanzwelt muss der Wirtschaft dienen, nicht umgekehrt, in: Süddeutsche Zeitung, 9. 2., S. 25.

Ulrich, P. (2008): Integrative Wirtschaftsethik, 4. vollst. neu bearb. Aufl., Bern.

Veblen, T. B. (1994 / 1899): The theory of the leisure class, London.

Wagenknecht, S. (2011): Freiheit statt Kapitalismus, Frankfurt.

Weiner, E. J. (2005): What goes up, New York.

Wilmarth, A. E. (2010): Reforming financial regulation to address the too-big-to-fail problem, 28. 2. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1645921).

Woolley, P. (2010): Why are financial markets so inefficient and exploitable – and a suggested remedy, in: LSE (Hrsg.): The future of finance, S. 121 – 143 (www.futureoffinance.org.uk).

Yates, N. A. (2009): Revisiting the Tobin tax, in the context of development and the financial crisis, in: Law and Development Review, 2, S. 256 – 282.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ethische Dimensionen von Marketingtheorien: Das Beispiel von Transaktionen und Beziehungen

Von *Michaela Haase*, Berlin

I. Einleitung

Der Gegenstand der Unternehmens- und Wirtschaftsethik entsteht nicht nur aus der Praxis des Wirtschaftens, so die These des Beitrags, sondern auch aus der theoretischen Reflexion dieser Praxis bzw. aus der damit verbundenen Veränderung der theoretischen Zugänge. Diese These wird am Beispiel von Marketingtheorien erläutert. Der Beitrag skizziert die Entwicklungslinie bestimmter Marketingansätze und stellt dar, welche ethischen Probleme und Fragestellungen mit diesen verbunden werden können. Mit dem Entstehen der so genannten Wissens- oder Dienstleistungsökonomie sind veränderte Formen der Leistungsbeziehungen in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt. Vor diesem Hintergrund haben sich aus dem traditionellen Marketingsansatz das Relationship Marketing und das Services Marketing entwickelt, die zum einen die Beziehungen zwischen den wirtschaftlichen Akteuren und zum anderen besondere Leistungsformen in den Blick nehmen. Der Beitrag thematisiert, dass sich mit der Veränderung von Marketingtheorie und -praxis auch die ethischen Probleme verändert haben bzw. ethische Probleme anderen Typs zu den bestehenden Problemen hinzugekommen sind – ein Umstand, der von der Unternehmens- und Wirtschaftsethik bisher nicht angemessen reflektiert wird.

Der in den letzten Jahrzehnten erfolgte Wandel der theoretischen Perspektiven in der Marketingtheorie ist nicht „theory-driven", sondern „practice-driven". Er ist verbunden mit Veränderungen der Ökonomie, die als Wandel von der industriellen zur postindustriellen Gesellschaft bzw. zur Dienstleistungs- oder Wissensgesellschaft beschrieben wurden (*Bell* 1973, *Drucker* 1994). Mit der zunehmenden Bedeutung insbesondere von Dienstleistungen und der Zunahme der Leistungsverflechtungen in der globalen Wirtschaft sind die Beziehungen zwischen den ökonomischen Akteuren innerhalb von Marktbeziehungen zum Analysegegenstand geworden. Als Motoren dieser Entwicklung können die industriellen Dienstleistungen angesehen werden, durch die sich die Organisation der Wertschöpfung verändert und der Umfang der weltweiten Leistungsverflechtungen von Unternehmen erhöht hat (*Wirtz/Ehret* 2009). Die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie hat diese Entwicklung mit vorangetrieben und auch dazu beigetragen, dass die Transaktionskosten beherrschbar blieben (*Garicano/Kaplan* 2001; *Haase/Kleinaltenkamp* 2004a). In Folge dieser ökonomischen Veränderungen entwickelten sich Services-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Marketing-Ansätze (SMA) und Relationship-Marketing-Ansätze (RMA) sowie in jüngster Zeit die Service-Dominant-Logic.[1] Letztere steht nicht im Mittelpunkt dieses Beitrags, obwohl auf sie auch Bezug genommen wird (vgl. *Haase* 2011).

Alle genannten Ansätze reflektieren die Veränderungen der Leistungsbeziehungen innerhalb der ökonomischen Systeme. Die Marktbeziehungen, die vom dominierenden Marketingansatz (basierend auf der neoklassischen Markttheorie[2]) als Beziehungen zwischen Personen und Gütern konzeptualisiert wurden, werden aus der Perspektive von RMA und SMA als Beziehungen zwischen Personen oder Akteuren aufgefasst oder um diese Dimension ergänzt. Darüber hinaus waren (und sind) die SMA mit der Analyse der dem – alltagssprachlichen – Dienstleistungsbegriff (vgl. *Haase* 2005) zugeordneten Phänomene befasst. Aber erst auf der Basis der Beziehungen der Akteure – und aus der sozialen Verankerung der Beziehungen in eine umfassendere sozial-institutionelle Matrix – lassen sich die Gegenstände der Leistungsbeziehungen erfassen (Güter wie Dienstleistungen). Aus der Perspektive der Service-Dominant-Logic „verschwinden" so die Dienstleistungen – services – zugunsten von „service".[3] Die Leistungsgegenstände entstehen in Abhängigkeit von den Zielsystemen und Handlungsmöglichkeiten der jeweiligen Akteure (spezifiziert durch Property Rights) im Rahmen der privat wie auch staatlich verantworteten Ordnungen. Dadurch ergeben sich sowohl für die Marketingtheorie und -praxis als auch für die Marketingethik neue Fragestellungen und Probleme.

Die mit dem Wandel der theoretischen Zugänge einhergehende Veränderung – oder die Erweiterung oder Verlagerung – der mit dem Marketing verbundenen oder verbindbaren ethischen Probleme wird in diesem Beitrag am Beispiel der dichotomischen Auffassung von Transaktionen und Beziehungen, wie sie für die RMA typisch ist, thematisiert. Es wird erläutert, dass die mit dem traditionellen Marketingansatz verbindbaren ethischen Fragestellungen vor dem Hintergrund der weiterentwickelten Ansätze nicht überflüssig werden, aber doch zu relativieren und zu erweitern sind. Dabei beschränkt sich der Beitrag auf diejenigen ethischen Probleme, die in Verbindung mit dem marktlichen Leistungsaustausch und deren Governance Structures, den Transaktionsarrangements, identifiziert werden können und zudem unmittelbar an ökonomische Fragestellungen anschließen. Dabei geht es in erster Linie um Selbstinteresse, Handlungsmöglichkeiten und Verantwortung.

Im zweiten Abschnitt wird der traditionelle Marketingansatz kurz dargestellt und erläutert, welche Ansatzpunkte für ethische Fragestellungen mit ihm verbunden sind. Darauf beruht nach wie vor die dominante Perspektive der Unternehmens- und

---

[1] Die Service-Dominant-Logic wird nicht zu den SMA gezählt. Zu ihren Wurzeln zählen aber sowohl die RMA als auch die SMA. Für ausführliche Informationen zur Service-Dominant-Logic vgl. http://www.sdlogic.net/.

[2] Vgl. dazu *Grönroos* (1997).

[3] „Service" (Singular) steht für die Anwendung von Kompetenzen und Wissen zum Vorteil der anderen Marktseite und zum eigenen Vorteil; „services" (Plural) für eine Güterkategorie neben den physikalischen Assets.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsethik auf das Marketing. Der dritte Abschnitt skizziert die, anhand der Kritikpunkte am traditionellen Marketingansatz entwickelten, RMA und SMA. Bei der Gegenüberstellung von RMA und SMA liegen die Schwerpunkte auf der mutmaßlichen Dichotomie zwischen Transaktionen und Beziehungen sowie auf den ethischen Fragestellungen, die sich speziell aus der Beziehungsperspektive ergeben. Wie im vierten Abschnitt deutlich wird, ist eine dichotomische Betrachtungsweise von Transaktionen und Beziehungen vor institutionenökonomischem Hintergrund verfehlt. Die Property-Rights-Theorie und auch der frühe Transaktionenbegriff von Commons sind ein maßgebliches Fundament für die Analyse und auch Gestaltung von Leistungsbeziehungen. Nicht nur die Kritikpunkte am traditionellen Marketingansatz werden so aufgenommen, sondern auch ethische Fragestellungen lassen sich sinnvoll anschließen, wie am Beispiel der Unterscheidung von „ownership transactions" und „non-ownership transactions" dargestellt wird (*Lovelock/Gummesson* 2004; *Haase/Kleinaltenkamp* 2011; *Ehret/Haase* 2012).

II. Der traditionelle Marketingansatz – das Selling und Marketing Concept

Dieser Beitrag kann und soll keine Geschichte von Marketingansätzen ersetzen (vgl. z. B. *Jones/Monieson* 1990; *Hansen/Bode* 1999), da sein Fokus weitaus enger ist. Die Darstellung folgt zwei Gesichtspunkten: Erstens werden die Ansätze so weit vorgestellt, wie es zum Verständnis der mutmaßlich dichotomischen Natur von Transaktionen und Beziehungen erforderlich ist. Zweitens sollen Anknüpfungspunkte für ethische Fragestellungen und Probleme deutlich werden. Die Darstellung des traditionellen Marketingansatzes sowie der RMA und SMA erfolgt dabei einerseits aus der Perspektive einer Theorie der Unternehmung, die im Investitionsgütermarketing oder Business-to-Business (BtB)-Marketing wurzelt (*Kleinaltenkamp* 1997), und andererseits vor dem Hintergrund der Service-Dominant-Logic (*Vargo/Lusch* 2004)[4], die konstitutive Merkmale von RMA und SMA in ihren „foundational principles" vereint und weiter entwickelt. Beide Ansätze werden aber nicht explizit dargestellt, sondern dienen nur als Referenzrahmen.

1. Marketing für Massenmärkte

Der Ursprung des traditionellen Marketingansatzes kann in der Entstehung von industriellen Austauschbeziehungen[5] gesehen werden (vgl. *Hansen/Bode* 1999,

---

[4] Hier wird nur der Initialartikel genannt. Für weitere Quellen vgl. http://www.sdlogic.net/.

[5] Nach *Jones/Shaw* (2002, S. 41) hat „Marketing" im Sinn von „Verkaufen und Kaufen" seinen Ursprung im 7. Jahrhundert vor unserer Zeitrechnung in Kleinasien (der heutigen Türkei). „Marketing" wird dabei von den Autoren mit dem Tausch von Ware gegen Geld gleichgesetzt und insofern von „barter" unterschieden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

S. 23 ff.; *Wengler* 2006, S. 14 ff.). Die institutionelle Wirtschaftstheorie hat die Entwicklung der Austauschbeziehungen und der sie stützenden Institutionen beschrieben (z. B. *North* 1990, S. 140 ff.). Der für vorindustrielle Gesellschaften maßgebliche institutionelle Kontext mit der hohen Bedeutung von Face-to-Face-Beziehungen erwies sich als problematisch[6] für die Stützung von Austauschbeziehungen auf anonymen Massenmärkten. Dazu war die Etablierung einer institutionellen Rahmenordnung durch den Staat erforderlich. Ein akkommodierender Aufbau von privaten Ordnungen – Transaktionsarrangements zur Organisation des Austauschs – erfolgte auf BtB-Märkten[7], aber nicht auf den Massenmärken des privaten Konsums. Tabelle 1 stellt die wichtigsten Merkmale vorindustrieller und industrieller Austauschbeziehungen gegenüber:

Tabelle 1

Vergleich vorindustrieller und industrieller Austauschbeziehungen

Vorindustrielle Austauschbeziehungen	*Industrielle Austauschbeziehungen*
Austauschbeziehungen zwischen Klans	Marketingpraktiken zielen auf Mass Consumption und Verkäufermärkte
Hohe Bedeutung von sozialen Beziehungen und Vertrauen	Erfolg wird in Verkaufszahlen gemessen

Erste Verwendungen des Begriffes „Marketing“ finden sich in den USA zu Beginn des 20. Jahrhunderts, in Deutschland erst in den 60er Jahren.[8] Dabei kann die Entwicklung von Marketingtheorien als „phenomena-driven“ bezeichnet werden.[9] Dies kann sowohl für den Ursprung der Marketingtheorie als auch für die Entwicklung der verschiedenen Ansätze innerhalb der Marketingtheorie gesagt werden. Die Anfänge der Marketingtheorie sind auch durch das Fehlen betriebswirtschaftlicher Theorie gekennzeichnet, da sich die Betriebswirtschaftslehre erst Anfang des 20. Jahrhunderts zu formieren begann.[10]

---

6 Der Grund dafür sind die zunehmenden Transaktionskosten, „weil das dichte soziale Netz durch Spieler ersetzt wird, die weniger häufig als Tauschpartner auftreten; daher müssen mehr Mittel auf die Messung und Durchsetzung von Verträgen verwendet werden“ (*North* 1990, S. 143).

7 Ausdruck dafür ist die Literatur zu Geschäftsbeziehungen oder dem Geschäftsbeziehungsmanagement. Vgl. z. B. *Kleinaltenkamp/Plinke* (1997).

8 *Hansen/Bode* (1999, S. 54, Fußnote 31) weisen darauf hin, dass „die ersten amerikanischen Marketingwissenschaftler auch in Deutschland studiert haben und von der deutschen historischen Schule stark beeinflusst wurden“.

9 Wie *Hansen/Bode* (1999, S. 54) festhalten, wurde in den USA bis 1910 der Phänomenbereich festgesteckt, bis etwa 1920 folgten Begriffsentwicklung und Aussagen einer Marketingtheorie. In den 1920ern begann „der Versuch, die einzelnen Begriffe und Aussagen in einen geordneten Zusammenhang zu bringen“.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit der Entwicklung der industriellen Austauschbeziehungen verbunden ist die Entstehung von korporativen Akteuren und die Ausdifferenzierung intra- und interorganisationaler Aufgabenzusammenhänge bzw. Arbeitsteilung. Dadurch entstanden die so genannten Funktionsbereiche der Unternehmung oder spezialisierte Aufgabenzusammenhänge, wie z. B. Beschaffung, Produktion, Marketing, Logistik, und auch die entsprechenden Spezialdisziplinen in der BWL. Diese Entwicklung erfolgte vor dem Hintergrund einer fehlenden ökonomischen Organisationstheorie[11] in der Wirtschaftswissenschaft, die das „Ganze" und die Zusammenhänge zwischen den betrieblichen Funktionsbereichen hätte in den Blick nehmen können.[12]

Im Vordergrund von Marketingtheorie und -praxis standen bis etwa 1980 das „selling concept" und das aus der Kritik am „selling concept" entwickelte „marketing concept" (*Kotler* et al. 2003). Beide Auffassungen werden in diesem Beitrag als „traditionelle Marketingansätze" bezeichnet, wobei das „marketing concept" über das „selling concept" hinausweist. Letzteres wird von *Wengler* (2006, S. 14) wie folgt charakterisiert: „The selling concept (…): limited production capacities and the people's backlog made it sufficient for most entrepreneurs and companies to build a plant, focus on production, market the products and earn profits by volume (…). In this context, marketing was merely seen as a tool to increase sales volume and to manipulate their continuously changing customers" (*Wengler* 2006, S. 14). Bis etwa zu Beginn der 1960er Jahre erwiesen sich die Voraussetzungen des „selling concepts" – die Behebung von Angebotsdefiziten durch den Verkauf von industriell gefertigten Produkten auf so genannten Verkäufermärkten – als erfolgreiche Basis für das Marketing. Dabei ist das „selling concept" mit einer so genannten „Inside-Out"-Perspektive verbunden (*Greyser* 1997), d. h. einem Fokus auf die unternehmensinternen Prozesse. Die Basis des Unternehmenserfolgs ist nicht die Zufriedenheit der Kunden, sondern sind Economies of Scale oder Fixkostendegression (vgl. Abb. 1).

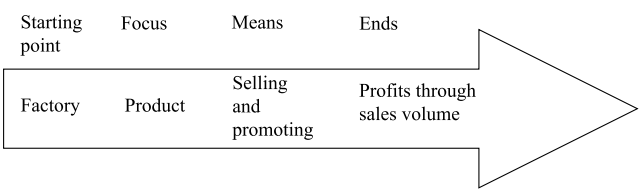


Abbildung 1: Das „selling concept" (*Kotler* et al. 2003, S. 52)

[10] Als wichtiges Datum wird dabei die Gründung der ersten Handelshochschule 1898 in Leipzig gesehen (*Hansen/Bode* 1999, S. 65; *Brockhoff* 1999).

[11] Hier ist die Organisation als sozialtheoretische Kategorie, als soziales System gemeint.

[12] In der Institutionenökonomik hat insbesondere Williamson, aufbauend u. a. auf den Arbeiten von *Coase* (1937) und *Commons* (1931), die Organisation zum Gegenstand der Analyse gemacht (vgl. *Williamson* 1986). In der Betriebswirtschaftslehre kann man auf die frühe Theorie der Unternehmung von *Gutenberg* (1929) verweisen, die allerdings gerade die Organisation (nicht als System, aber als Aufgabenzusammenhang) ausblendete (*Kleinaltenkamp/Haase* 1999). Organisationstheorie ist die Theorie von Gutenberg nur insofern, als ihr Gegenstand eine disziplinspezifische Organisation – die Unternehmung – ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit der beginnenden Saturierung der Märkte in den 1960er Jahren begann sich das „selling concept“ als unangemessen zu erweisen. Verkäufermärkte hatten sich zu Käufermärkten entwickelt und die Nachfrager (Konsumenten) gewannen an Einfluss, der sich in Bezug auf das Marketing zu einer „Outside-In“-Perspektive verdichtete: „(I)nstead of focusing on the development of products, companies started to target specific markets, trying to identify the customer's needs in this target market and applying an integrated marketing mix in order to sell their products“ (*Wengler* 2006, S. 15). Abb. 2 gibt die wichtigsten Merkmale des „marketing concept“ wieder:

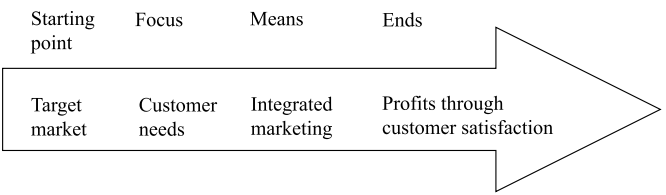


Abbildung 2: Das „marketing concept“ (*Kotler* et al. 2003, S. 52)

Im Vergleich mit dem „selling concept“ bzw. der Verkaufsorientierung (*Kotler* et al. 2003, S. 51) wird das „marketing concept“ als „die eigentliche Marketingorientierung“ (ebd.) dargestellt: „Bei der Marketingorientierung produzieren die Unternehmen das, was die Kunden wünschen und brauchen. Gewinne entstehen, weil die Kunden zufrieden sind und immer wieder kaufen“ (ebd. S. 52).

Die Verkaufsorientierung im Marketing geht davon aus, „dass die Verbraucher nicht viel von den Produkten kaufen, es sei denn, dass ein riesiger Werbeaufwand und Verkaufssonderaktionen betrieben werden. Eine derartige Einstellung findet sich häufig bei nicht wirklich benötigten Gütern …“ (*Kotler* et al. 2003, S. 51). Diese Feststellung führt unmittelbar zu den ethischen Dimensionen des „marketing concepts“, auf denen auch seine unternehmens- und wirtschaftsethische Kritik beruht.

2. Ansatzpunkte für ethische Fragestellungen

Crane/Matten (2007, S. 317) beziehen sich in ihrer Darstellung des Marketing auf die Unterscheidung dreier Gegenstandsbereiche des Marketing in Theorie und Praxis (vgl. auch *Brassington/Pettitt* 2006): Marketing Management, Marketing Strategy und Marketing Research. Dem Marketing Management sind die so genannten 4 **P**s zugeordnet:

– **P**roduct policy
– **P**ricing
– **P**romotion (marketing communications)
– **P**lace (distribution).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

An den 4 **P**s orientiert sich die Identifikation ethischer Probleme in diesem Bereich (vgl. *Crane/Matten* 2007, S. 317; *Hansen* 1988):

– Product policy: safety, fitness for purpose
– Pricing: excessive pricing, price fixing, deceptive pricing, predatory pricing
– Marketing communications: deception, misleading claims, intrusiveness, promotion of materialism, creation of artificial wants, perceptual dissatisfaction, reinforcing stereotypes
– Distribution: buyer-seller relationships, gifts and bribes, slotting fees

Zuerst geht es um Eigenschaften des Produktes. Nach *Crane/Matten* (2007) stehen Sicherheit und Verwendbarkeit im Vordergrund. In beiden Fällen muss man von einem standardisierten Produkt ausgehen; entsprechende Vorkehrungen von Seiten des Anbieters lassen sich nur in Bezug auf einen „repräsentativen" Verbraucher treffen. Für die Marketingkommunikation bedeutet dies, dass richtige und verständliche Angaben über die Produkteigenschaften gemacht werden. Darüber hinaus sollen Anbieter ihre Werbemaßnahmen so gestalten, dass bestimmte, negativ bewertete Inhalte vermieden werden. Dazu gehören insbesondere die Promotion bestimmter Leitbilder oder Vorbilder, die unter Nachhaltigkeitsaspekten (Materialismus, Wiederkauf statt Reparatur) oder auch im Hinblick auf ein gestörtes psychisches Wohlbefinden (Zufriedenheit mit dem eigenen Körper) negativ bewertet werden können. Bei der Preispolitik geht es um den Verzicht auf kriminelle Handlungen (Bestechung, Preisabsprachen) oder um Handlungen, die mit einer einseitigen Vorteilsnahme verbunden sind.[13] Beziehungsprobleme werden nur in Bezug auf den Handel bzw. die Distributionspolitik thematisiert.

Letztlich jedoch folgen Marketing Management und Marketing Research (vgl. auch *Tull/Hawkins* 1985) der Marketingstrategie, und die kann nicht von den Zielen der gesamten Organisation abgelöst werden.[14] Welche Produkte eine Organisation erstellt und wie sie diese im Markt kommuniziert, ist vom Selbstverständnis bzw. der „Identität" der Organisation nicht unabhängig, denn die Grundlagen der Marketingpraxis werden nicht in der Marketingabteilung konzipiert.[15]

---

[13] Vgl. *Kehoe* (1985) für eine Übersicht der Literatur zum Thema „ethics of pricing".

[14] Dies ist vielleicht ein Grund dafür, dass weniger Marketingspezialisten den Weg in die Vorstandsetagen von Unternehmen finden (*Grönroos/Strandvik* 1997, S. 341).

[15] Vertreter der RMA haben auch darauf hingewiesen, dass Marketing nicht allein in den Marketingabteilungen praktiziert wird. Vielmehr sind alle Mitarbeiter einer Unternehmung „part-time marketers" (*Grönroos* 2000, S. 112).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Ausgewählte Kritikpunkte am traditionellen Marketingansatz

Aus der Marketingtheorie heraus entstand Kritik am traditionellen Marketingansatz. Diese bezieht sich auf verschiedene Aspekte, von denen hier drei betont werden sollen, die für die Gegenüberstellung von Transaktionen und Beziehungen relevant sind:

a) Die 4 Ps oder die Ausrichtung der Kommunikation am Produkt

Kotler et al. (2003, S. 41) setzen das Marketing-Management mit der „Durchführung des Marketing" gleich. Sie nennen Produktions-, Produkt- und Verkaufsorientierung als maßgebliche Marketingaktivitäten[16] und fragen dann: „Von welchen Grundsätzen sollten diese Tätigkeiten geleitet werden? Welches Gewicht sollte den Interessen der Organisation, der Kunden und der Gesellschaft beigemessen werden?"

Mit der Entscheidung für die oben genannten Orientierungen ist die mangelnde Beachtung anderer Themen verbunden, die für den Kunden relevant sein könnten. *Grönroos* (2000) verweist darauf, dass sich nur eine Größe – ein P – auf den Kunden richtet (product) und auch diese so ausgerichtet ist, dass es nur darum geht, den Kunden zum Kaufen zu bewegen. Dies bringt Gummesson, einen führenden Vertreter der „Nordic School" der RMA, zu einer „zynischen Definition" des Marketingbegriffs:

> „Marketing is a set of tricks to squeeze maximum short-term profits out of consumers, citizens, other companies and the government to the benefit of the management and the benefit of the supplier" (*Gummesson* 2008, S. 24).

Für die Marketingtheorie ist an den Kritiken nicht nur der Verweis auf fragwürdige Zielsetzungen (kurzfristige Profitmaximierung) interessant, sondern auch Hinweise auf Bereiche, die theoretisch „under-researched" sind bzw. Hinweise für die Theorieentwicklung: Dies sind die Vernachlässigung von Nutzungsprozessen und der Fokus auf „spot transactions" bzw. „single transactions" in den traditionellen Marketingansätzen. Diese Bereiche werden nachfolgend kurz angesprochen.

b) Die Vernachlässigung von Nutzungsprozessen

Die Kritik konstatiert eine Einengung des potenziellen Analysegegenstandes der Marketingtheorie auf physikalische Assets oder Güter, die vom Unternehmen „ready-to-market" erstellt und dann abgesetzt werden müssen, um die Kosten am Markt zu realisieren. Zwar befasst sich die Marktforschung mit der Frage, welche Güter die Kunden präferieren, und versucht zu ermitteln, ob sie mit bestimmten Leistungen zufrieden sind. Letztlich bleiben die Kunden aber, wie Gummesson oben be-

[16] Auch bei *Brassington/Pettitt* (2006) bilden die 4 Ps vier von sieben Kapitelüberschriften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

merkte, weitestgehend „außen vor“. Die Marketingkommunikation der Marketingabteilung befasst sich damit, wie man dem Kunden die – in anderen Abteilungen der Organisation – erdachten, entwickelten und hergestellten Güter „andrehen“ kann. Soweit rechtliche Bestimmungen dies verlangen, bezieht die Marketingbetrachtung noch die Produktsicherheit mit ein. Weitestgehend unbeachtet aber bleiben die Nutzungsprozesse und damit der subjektive Wert, den die Güter bzw. alle Formen von Leistungen für den Endnachfrager auch nach dem „point of sale“ generieren können: „Value is not what goes into goods and services, it is what customers get out of them“ (*Grönroos* 2000). Die Leistung wird somit nicht nur am „point of sale“ bewertet, sondern auch im Verlauf des Nutzungsprozesses. Wenn z. B. ein Autohersteller einen Reputationsverfall aufgrund realer (oder auch nur wahrgenommener) Sicherheitsprobleme seiner Autos erleidet, so kann der subjektive Imagegewinn, den ein Nachfrager mit seinem Auto erzielen kann, sinken. Auch nach dem „point of sale“ beeinflussen Unternehmen[17] den Wert, den Nachfrager aus der erworbenen Leistung ziehen können – ein Umstand, der bisher im „Standardmarketing“ kaum Berücksichtigung findet. Dies wurde von *Grönroos* (2000) moniert: „(I)nstead of making the consumption process a marketing arena, it is treated as a black box“.

Während die Nutzungsprozesse der Kunden, wenn auch auf recht abstrakter Ebene[18], im BtB-Marketing thematisiert werden, ist das für das BtC-Marketing bisher kaum der Fall. Dazu hat das Verständnis von „consumption“ als „Zerstörung“ des Produktes (durch Verbrauch) möglicherweise beigetragen. Es stellt sich die Frage, inwieweit die Nutzungsprozesse als Haushaltsproduktion aufgefasst werden können. Möglich wäre es z. B., an bestehende Ansätze der Theorie der Haushaltsproduktion anzuknüpfen und Konsumentscheidungen als Entscheidungen über Investitionen in die Haushaltsproduktion aufzufassen.[19]

c) „Spot transactions“ und „discrete transactions“

Der Fokus des traditionellen Marketingansatzes liegt auf standardisierten Leistungen und dem typischen Konsumenten oder Durchschnittskonsumenten. Jeder Kontakt zu diesem Kunden wird unter technischem Aspekt gesehen und – im Rahmen der Distributionspolitik – zumeist intermediären Akteuren, wie dem Handel, zugeordnet. Es besteht zwar Interesse an einer Bindung des Endnachfragers an das Unternehmen oder an eine Marke, aber kein Interesse an dem Aufbau und dem Erhalt einer Beziehung zum Kunden. Transaktionen sind insofern „spot transactions“ oder auch „discrete transactions“.[20] Bei der „spot transaction“ stehen die techni-

---

[17] Das ist auch umgekehrt der Fall, z. B. wenn Nutzer durch ihr Verhalten – man denke z. B. an die Fans von Fußballclubs – den Wert einer Marke beschädigen.

[18] Ein Beispiel dafür ist die spiegelbildliche Darstellung von Anbieter und Nachfragerprozessen in den Blueprints von Kundenintegrationsprozessen (*Fließ* 2001, S. 48).

[19] Zur Idee, den Haushalt als produzierende Einheit aufzufassen, vgl. *Cairncross* (1958), *Becker* (1965), *Lancaster* (1966), *Stigler/Becker* (1977).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Daten der Transaktion im Vordergrund. Von der Betrachtung von Beziehungen wird abstrahiert. Jeder Wiederkauf ist nichts anderes als eine „discrete transaction“, die einer vorangehenden „discrete transaction“ folgt.

d) Die „goods-dominant view“

Vertreter der Service-Dominant-Logic haben darauf hingewiesen, dass die „goods-dominant view“ in der Marketingtheorie (*Vargo/Lusch* 2004) eine der Ursachen für die Probleme des Verständnisses von Dienstleistungen ist. Diese werden aus der Perspektive von Gütern betrachtet und daher im Wesentlichen über Merkmale identifiziert, die aus der Negation von Beschreibungen von Gütereigenschaften stammen. Dies konkretisierte sich im Services Marketing im sogenannten IHIP paradigm. „IHIP“ steht dabei für folgende Merkmale von Dienstleistungen: Intangibility, Heterogeneity (non-standardization), Inseparability (of production and consumption) und Perishability (vgl. *Zeithaml* et al. 1985, *Fisk* et al. 1993).

Das IHIP „paradigm“ steht aus der Sicht der Service-Dominant-Logic für den verfehlten Ansatzpunkt der SMA, Dienstleistungen als „non-goods“ aufzufassen bzw. den Dienstleistungsbegriff aus der „goods“-dominierten Perspektive zu definieren.[21] Dienstleistungen bzw. die empirischen Phänomene, die dem alltagssprachlichen Dienstleistungsbegriff bisher zugeordnet wurden, sind aber nicht zu erfassen ohne sozial- und institutionentheoretische Bezüge, u. a. Property Rights, Transaktionsarrangements und relationale Kontrakte. Dadurch entstehen für das Marketing eine andere Art von Problemen und andere Aufgabenzusammenhänge als für den traditionellen Marketingansatz.

III. Neue Ansätze in Marketingtheorie und -praxis

1. Industrielle Dienstleistungen als Treiber ökonomischen Wandels

Die Marketingpraxis und Marketingtheorie haben auf die stetig wachsenden Absatzmärkte in den Industrienationen des letzten Jahrhunderts reagiert. Sie haben auch auf die zunehmende Bedeutung von Dienstleistungen und die Wandlung der Märkte von Verkäufer zu Käufermärkten reagiert. Industrielle Dienstleistungen entwickelten sich zum Treiber für den Wandel der Ökonomie zur Wissens- oder Dienstleistungsgesellschaft. Diese Entwicklung scheint sich fortzusetzen (vgl. DIW 2013).

Der Transfer von Gütern verlangt oftmals nicht viel mehr als technische Schnittstellen und eine institutionelle Rahmenordnung, die absichert (oder absichern soll),

---

20 Wie *Williamson* (1985, S. 69) hervorhebt, ist „discreteness“ (neben „presentation“) eines der Hauptmerkmale der „‚ideal‘ market transaction in economics.“ Williamson bezieht sich an dieser Stelle auf das „classical contract law“ und die darauf beruhende „discrete transaction“.

21 Für eine Kritik des IHIP-Ansatzes und einen alternativen Vorschlag, vgl. auch *Lovelock/Gummesson* (2004).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dass die Akteure auch tatsächlich tauschen und nicht stehlen oder betrügen. Die Aufnahme oder Pflege sozialer Beziehungen ist vor diesem Hintergrund *ökonomisch* nicht erforderlich. Anders ist das, wenn ein Leistungsaustausch auch die Einrichtung von privaten Ordnungen erfordert bzw. wenn die Leistung und ihre Qualität in besonderem Maße von der Kooperation der Beteiligten abhängen.

Dies ist in zweierlei Konstellationen typischerweise der Fall: bei der Erstellung von Dienstleistungen und bei Leistungen, die speziell für konkrete Nachfrager erstellt werden. Beide Formen kommen häufig in verbundener Form vor. Dienstleistungen, personen- wie unternehmensbezogene, sind ohne Mitwirkung des Nachfragers nicht zu erstellen. Die damit verbundene mehr oder weniger intensive Zusammenarbeit zwischen Anbieter und Nachfrager wird in der deutschsprachigen Theorie der Unternehmung als „Koproduktion" zwischen beiden Marktseiten konzeptionalisiert. Dazu müssen Produktionsfaktoren von Anbieter (interne Faktoren) und Nachfrager (externe Faktoren) integriert und eine Co-Governance der Arrangements zur Integration der gegenseitigen Leistungsbeiträge realisiert werden (*Kleinaltenkamp/Haase* 1999). Im Fall der Koproduktion müssen auch Schnittstellen für den Transfer von physikalischen Assets und Geld geschaffen werden; gleichermaßen relevant für den Erfolg der Zusammenarbeit ist aber die Kommunikation (*Ballantyne* 2004, *Haase* 2004), die sich insgesamt auf die „terms of coordination and cooperation" bezieht. Geschäftsbeziehungen in BtB-Märkten oder die Erstellung hoch individualisierter Leistungen bringen selbst im Fall von Einzeltransaktionen einen hohen Abstimmungs oder Koordinationsbedarf mit sich (*Jacob* 1995). Sie sind daher ausgesprochen „interaktionsintensiv" und können auch zu „asset specificity" (*Williamson* 1985)[22] führen.

Neue Ansätze in der Marketingtheorie entwickelten sich vor verändertem ökonomischen Hintergrund in Europa und Nordamerika, wie in Tabelle 2 zusammengefasst:

Tabelle 2

Neue Ansätze in der Marketingtheorie

Nordamerika/Nordic School: Relationship und Services Marketing	**Frankreich: Servuction**	**Deutschland: Dienstleistungsmarketing**
Shostack (1977), *Berry* (1983), *Gummesson* (2004), *Grönroos* (1997)	*Eiglier/Langeard* (1975)	*Maleri* (1973), *Engelhardt/Schwab* (1982), *Ernenputsch* (1986)

22 Beides ist nicht ganz deckungsgleich, denn nicht alle individualisierten Leistungen gehen mit „asset specificity" einher. Humankapitalspezifität kann sich z. B. in eine Beziehung „einschleichen". Dies ist etwa dann der Fall, wenn die Mitarbeiter des anbietenden Unternehmens mit der Zeit besondere Kompetenzen bezüglich der Erstellung einer Leistung für einen bestimmten Nachfrager entwickeln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist nicht immer einfach, zwischen RMA und SMA zu trennen, da beide keine klar abgrenzbaren Entitäten[23] sind, sondern eher Familien verschiedener Ansätze, die sich den veränderten ökonomischen Phänomenen aus unterschiedlichen Richtungen nähern. Der gemeinsame Ausgangspunkt ist in beiden Fällen die Unzulänglichkeit des traditionellen Marketingansatzes im Hinblick auf die zunehmende Relevanz von Dienstleistungen und das Management der darauf beruhenden Beziehungen und Strukturen. In Tabelle 3 wird ein ökonomischer Ansatz zum Dienstleistungsmarketing, die Leistungslehre, mit einigen Kernaussagen von RMA verglichen:[24]

Tabelle 3

Vergleich von Kernaussagen des Services Marketing (Leistungslehre) mit dem Relationship Marketing

	Leistungslehre als Beispiel für das Services Marketing	**Relationship Marketing**
Aufgaben des Marketing	Transaktionsarrangements für Anbieter-Nachfrager-Interaktionen gestalten (*Ehret/Haase* 2012, *Haase/Kleinaltenkamp* 2011)	Beziehungen entwickeln
Interaktion und Ressourcen-integration	Ressourcen von Anbieter und Nachfrager werden benötigt – Koproduktion von Leistungsbündeln bestehend aus Sach- und Dienstleistungs-komponenten (*Engelhardt* et al. 1993) – Co-Governance des Leistungserstellungsprozesses (*Kleinaltenkamp/Haase* 1999) – Relevanz von Information, Wissen und Lernen (*Haase* 2004)	Die etablierten Rollen zwischen Anbieter und Nachfrager beginnen sich zu verwischen „and there was a third activity: interaction“ (*Gummesson* 2004, S. 21) „interactions take place in order to make it possible for (…) customers to manage their own processes in a value-creating manner“ (*Grönroos* 2000) „marketing scholarship must increasingly contend with value not frozen in objects but flowing in events“ (*Deighton/Narayandas* 2004, S. 19)

[23] „The term *relationship marketing* has become widely used. What exactly is meant by this term is not yet very clear“ (*Grönroos/Strandvik* 1997, S. 341).

[24] Es ist darauf hinzuweisen, dass die Verbindung der Leistungslehre mit der Institutionenökonomik nicht typisch für die SMA ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Während in der Leistungslehre das Design und Management von Transaktionsarrangements im Vordergrund stehen, was zu Beziehungen Anlass gibt, betonen die RMA die Beziehung zwischen Anbieter und Nachfrager, die dann spezifiziert wird. „Marketing“ ist danach

> „the process of identifying and establishing, maintaining, enhancing, and when necessary terminating relationships with customers and other stakeholders, at a profit, so that the objectives of all parties involved are met, where this is done by a mutual giving and fulfillment of promises“ (Grönroos 2000: 98).

Grönroos (2000) bestimmt die Aufgaben des Marketings in einem Relationship-Kontext wie folgt: (1) to get customers, (2) to keep customers, (3) to grow customers. „To grow customers“ bedeutet zu:

> „cultivate the interactions with these customers so that they give the supplier or service provider a larger share of not only their wallet but also their heart and mind, so that an emotional and attitudinal connection is established“.

Es entsteht „a potential for emotional bonding that transcends economic exchange“, eine Neigung zur Kooperation und ein Wiederaufleben des Direktmarketing zwischen Produzenten und Konsumenten.

2. Transaction Marketing versus Relationship Marketing

Relationship Marketing wird oftmals als Gegenentwurf zum „transaction marketing“ dargestellt, wobei sich hinter „transaction marketing“ „beziehungsfreies“ Marketing verbirgt, also Marketingansätze oder -ziele, die sich nicht auf die Etablierung von Beziehungen richten. Auch bei *Gummesson* (2008, S. 24) wird die in den RMA typische Gegenüberstellung zwischen Transaktionen und Beziehungen deutlich, wenn er betont: „Transactions lack memory and history and they don’t get sentimental“ oder „Transaction marketing has no ambition to climb the loyalty ladder“.

Tabelle 4 stellt die Unterschiede zwischen Transaction Marketing und Relationship Marketing gegenüber. Dabei ist zu beachten, dass die Charakterisierung beider Ansätze aus der Sicht der RMA erfolgt. Dies beruht darauf, dass es keine expliziten Vertreter des „transaction marketing“ gibt. Es handelt sich um eine Zuschreibung, die aus dem Bedürfnis der Abgrenzung zum traditionellen Marketingansatz entstanden ist. Dies kann insbesondere an der Bedeutung festgemacht werden, die dem „physical good“ zugesprochen wird, und an der Verbindung des „relationship focus“ mit der „postindustrial era“. Zudem ist der Begriff der Transaktion kein Begriff der RMA:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Unterschiede zwischen Transaction Marketing und Relationship Marketing (vgl. *Ehret/Haase* 2012)

	Transaction Marketing	**Relationship Marketing**
Focus	Exchange focus in the industrial era	Relationship focus in the post-industrial era
Type of problem solution	A solution for the customer is a product in the form of a physical good (*Grönroos* 2000, S. 103)	In relationship marketing, the solution is the relationship itself (*Grönroos* 2000, S. 103)
Outcome vs. Process	„The product as the outcome of a production process is basically a transaction-oriented construct" (*Grönroos* 2000, S. 99).	– Interaction process at the core dialogue process supporting the development and enhancement of relationships – Value process as the output of relationship marketing
Basis of valuation	Focus on the *value of customers for the firm* or on *customer-perceived value*	– Focus on how the customer perceives the creation and transfer of value over time[25] – Evaluation of the relationship as a whole

3. Ethische Fragestellungen

Die RMA betonen die Beziehungen zwischen Anbieter und Nachfrager nicht aus philanthropischen Gründen. Die Beziehung ist kein Ziel an sich, sondern Mittel zum Zweck. Sie dient dazu, Kunden langfristig an die Unternehmung zu binden, um die Profite der Unternehmung (oder die Erreichung anderer Zielgrößen) zu sichern. Insofern bieten die RMA Anknüpfungspunkte für ethische Betrachtungen; sie verlangen nämlich, die Bemühungen des Marketings auf das Erstellen von Win-Win-Situationen auszurichten. Sie fordern, dass Unternehmen in die Beziehungen zu Kunden investieren, um sie von den eigenen Leistungen zu überzeugen. Die Unternehmen gewinnen langfristig durch Kundenbindung, weil sie die Marktunsicherheit in Bezug auf den Absatz reduzieren können; die Kunden gewinnen, weil eine langfristige Kundenbindung nicht auf der Vortäuschung von Leistungsmerkmalen (unabhängig davon, ob sich diese auf Produkte oder Dienstleistungen beziehen), respektloser Behandlung oder Täuschungsabsichten beruhen kann. Vor diesem Hintergrund betont *Grönroos* (2000) richtig:

> „Relationship marketing is not a manipulative approach to marketing".

Wenn Sheth und Parvatiyar betonen, dass zwischen Anbieter und Nachfrager eine emotionale Bindung entstehen soll, die über das Ökonomische hinausgeht, so

[25] In der Beziehung soll etwas entstehen, was für den Nachfrager von Wert ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kann man vermuten, dass sie das Ökonomische als „bindungsfrei“ interpretieren. „Relationship transactions“ werden von „spot transactions“ durch den Verweis auf die Relevanz von sozialen oder psychologischen Einflussfaktoren unterschieden, oder allgemeiner durch den Bezug auf die „embeddedness“ der Transaktionen in die sozial-institutionelle Matrix. Diese Einschätzung ist insofern einzuschränken, als RMA keinen Bezug auf einen Transaktionenbegriff nehmen, ihre Begriffsrahmen diesen auch nicht enthalten und daher „transactions“ (dies sind dann immer „spot transactions“) in allgemeiner Form „relationships“ gegenüber stellen.[26]

Ein weiteres Problem ist sicherlich die mangelnde Verbindung von RMA zu organisationswissenschaftlichen Perspektiven. Im BtB-Marketing finden die Transaktionen zwischen organisationalen Akteuren statt. Auch BtC-Transaktionen lassen sich so interpretieren, wenn man, wie oben bereits erwähnt, im Hinblick auf die Analyse von Nutzungsprozessen auch die Entscheidungen von Konsumenten als Investitionsentscheidungen begreift, die sich auf Haushaltsproduktion beziehen. Emotionale Bindungen können zwischen Individuen entstehen, die für die jeweiligen Organisationen tätig werden. Die Gewinnung von Erkenntnissen zu Art und Intensität emotionaler Bindungen kann dann auch Gegenstand des Marketings sein. Der Beziehungsbegriff ist eine Relation, die ökonomisch wie außerökonomisch interpretiert werden kann.

IV. Ökonomische Grundlagen einer nicht dichotomen Betrachtung von Transaktionen und Beziehungen

Die dichotome Betrachtung von Transaktionen und Beziehungen (und damit die Gegenüberstellung von Transaction Marketing und Relationship Marketing) führt theoretisch in die Sackgasse. Wie *Gummesson* (2008, S. 24) feststellt, sind „single transactions“ (von ihm als „one-shot deal“ bezeichnet) keineswegs grundsätzlich „beziehungsfrei“: „But even a one-shot deal can mean deep interactive relationships“. Warum das so ist, kann durch die Property-Rights-Theorie erklärt werden. Wie *Furubotn/Pejovich* (1972, S. 1139) betonen:

> „Property rights do not refer to relations between men and things but, rather, *to the sanctioned behavioral relations among men that arise from the existence of things and pertain to their use*“ (Hervorhebung im Original).

Commons hat bereits in der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts herausgearbeitet, dass Transaktionen zwar mit dem Transfer von Gütern zu tun haben, aber dadurch nicht charakterisiert werden können. Transaktionen sind:

---

[26] Dies wird z. B. in folgender Feststellung deutlich: „(M)arketing as a field of study and practice is undergoing a reconceptualization in its orientation from transactions to relationships“.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„not the ‚transfer of commodities', but the alienation and acquisition, between individuals, of the *rights* of property and liberty created by society, which must therefore be negotiated between the parties concerned before labor can produce, or consumers can consume, or commodities be physically exchanged" (*Commons* 1931, S. 652).

Commons unterscheidet drei Typen von Transaktionen, die als erste Ansätze einer ökonomischen Theorie der Organisation angesehen werden können.

1. Drei Typen von Transaktionen

Commons (1931) hat die Ansatzpunkte für eine umfassende Theorie ökonomischer Organisation geliefert, die verschiedene Arten sozialer Systeme umfasst (die duale „bargaining transaction"; die Organisation als soziales System, das durch eine Vielzahl von „managerial transactions" gekennzeichnet ist; die Ökonomie und ihre institutionelle Rahmenordnung). Transaktionen können als eine grundlegende Einheit der ökonomischen Analyse aufgefasst werden (*Williamson* 1985). Transaktionen sind auch die grundlegenden privaten Organisationsstrukturen, mittels derer die privaten Akteure ihre ökonomischen Ziele realisieren. Commons unterschied zwischen „bargaining transactions", „managerial transactions" und „rationing transactions". Erstere bezeichnen Markttransaktionen, wie sie zwischen formal gleichgestellten Parteien vollzogen werden. Die zweitgenannten „verlängern" die Markttransaktion bis in die Aufgabenzusammenhänge der Unternehmung. Sie umfassen die Vorbereitung des marktlichen Leistungsaustauschs und die Realisierung der vertraglich festgelegten gegenseitigen Versprechen. Der Arbeitsvertrag, der zwischen formal Gleichen abgeschlossen wird, beinhaltet Festlegungen „in terms of property rights" zur Verwendung von Ressourcen, die dem Unternehmen gehören; er führt auch zu Einschränkungen der Freiheit der Mitarbeiter, deren Arbeitskraft zu den organisationalen Ressourcen zu zählen ist. Commons hat intraorganisationale Transaktionen als „managerial transactions" bezeichnet, weil er die Beziehung zwischen einem Übergeordneten (Manager) und einem Untergeordneten (Mitarbeiter) im Blick hatte. Die dritte Form der Transaktion, die Commons thematisiert, sind die „rationing transactions". Diese beziehen sich auf das Verhältnis von Individuen (oder privat erstellten Ordnungen) zur Rahmenordnung (oder staatlich verantworteten Ordnungen).

2. Transaktion und Beziehung

Aus institutionenökonomischer Perspektive begründet die Transaktion eine Beziehung, die durch Konflikt, Ordnung und Gegenseitigkeit geprägt ist. Dabei bildet die Transaktion den Rahmen für die Organisation der Zusammenarbeit. Wie oben bereits erwähnt, erfordert die Erstellung von Dienstleistungen eine Zusammenarbeit von Anbieter und Nachfrager. Der Commons'sche Transaktionenbegriff ist ein theoretisches Instrument für die Analyse dieser Zusammenarbeit. Als Aufgabe des Marketings ergibt sich das Design von Transaktionsarrangements in Folge solcher Analysen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ohne Bezug auf ökonomische Organisationstheorie sieht auch die Relational-Contracts-Theory (RCT) die Transaktion als formalen Rahmen für die Analyse von Beziehungen, die einerseits durch Kontrakte, andererseits durch die institutionelle Matrix bestimmt sind. *Macneil* (2000, S. 881) benennt als erste Kernaussage der RCT „Every transaction is embedded in complex relations" und schließt in einer Fußnote folgende Erläuterung an:

> „A transaction in this sense is any event possessing discreteness sufficient to distinguish it from the flow of contractual relations of which *it is part* but which can be thought of as somehow separate from that flow" (ebd., Fußnote 24, eigene Hervorhebung).

Die Gegenüberstellung von „discrete exchange" and „relationships" auf der Grundlage der RCT hat viel zur dichotomischen Betrachtung von Transaktionen und Beziehungen in der Marketingtheorie beigetragen. Diese können aber nicht als Enden eines Kontinuums betrachtet werden (wobei Transaktionen als „beziehungsfrei" und die Beziehungen – relationships – eben als „beziehungsintensiv" aufgefasst werden).[27] Vielmehr bestimmen Property-Rights-Arrangements oder das kontraktuelle Design Inhalt und Intensität der Beziehungen.

Die Transaktion ist nicht durch den Austausch physikalischer Güter charakterisiert, sondern durch Property-Rights-Kombinationen. Ob die in eine Transaktion involvierten Akteure ihre Ziele erreichen können bzw. welche Erwartungen sie diesbezüglich überhaupt haben können, hängt in starkem Maße von den transaktionsrelevanten Property Rights ab. Diese bestimmen sowohl den Charakter der Transaktion als auch die Handlungsspielräume oder „opportunity sets" (*Furubotn/Richter* 2008, S. 17) der Akteure. Sie legen fest, welche Ziele die Akteure als soziale Akteure, d. h. vor dem Hintergrund einer bestimmten Matrix aus formellen und informellen Institutionen erreichen können.

Nach Commons ist jede Markttransaktion durch teilweise harmonische, teilweise disharmonische Interessen gekennzeichnet, d. h., Transaktionen finden auch statt, wenn keine vollkommene Harmonie gegeben ist. Es ist Gegenstand von Aushandlungsprozessen, wer seine Interessen in welchem Umfang durchsetzen kann. Es ist eine Frage der ökonomischen und der ethischen Reflexion, ob man seine Interessen in maximalem Umfang oder in einer Weise durchsetzt, dass die andere Partei sich ungerecht behandelt oder übervorteilt fühlt. Ökonomisch kann die Erwartung zukünftiger Transaktionen mit demselben Akteur dagegen sprechen. Ethisch können Gerechtigkeitsüberlegungen einen Akteur davon abhalten, seine Interessen auf Kosten der anderen Partei in vollem Umfang durchzusetzen, auch wenn das möglich ist.

---

[27] Macneil hat aus diesem Grund versucht, die Enden eines Spektrums von Austauschbeziehungen nicht mehr mit „discrete" und „relational" zu bezeichnen, sondern mit „discrete" und „intertwined". Dieser Vorschlag hat sich nicht durchgesetzt, so dass *Macneil* (2000, S. 895) nun anstelle des Ausdrucks „discrete transactions" den der „as-if-discrete transactions" benutzt. Er erläutert: „In fact, what we think of as discrete transactions are something quite different: they are the deliberate or habitual treatment within complex relations of certain events *as if* they were discrete transactions" (Hervorhebung im Original).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Selbst Win-Win-Situationen sind keineswegs immer auch gerecht (*Ehret* et al. 2007).

Rechte sind soziale Entitäten, die teils durch die Rahmenordnung festgelegt sind (und insofern jenseits der Verhandlungsmöglichkeiten der Akteure sind), teils aber Gegenstand der „made orders" (*Furubotn/Richter* 2008) und somit gerade Gegenstand von Verhandlungen sind. „Made orders" beruhen auf den Interaktionen oder Aushandlungsprozessen der Akteure; Transaktionsarrangements, die dadurch gekennzeichnet sind, können daher ohne Beziehungen der Akteure nicht entstehen. Insofern ist nicht nur jede „bargaining transaction" durch die Beziehungen der Akteure charakterisiert, sondern Property Rights geben diesen Beziehungen Gegenstand, Inhalt und Relevanz. Diese Merkmale der Transaktion sind unabhängig davon, ob es sich um eine Einzeltransaktion („single transaction") handelt oder nicht.

Die Property-Rights-Theorie kann sowohl Beiträge zum Verständnis von Dienstleistungen als auch zur Analyse von Handlungsoptionen leisten. Danach – und hier entsprechen die Aussagen der Property-Rights-Theorie denen der Service-Dominant-Logic – sind Güter im Sinn von tangiblen Assets nicht der für die Zielerreichung der Individuen wichtigste Gegenstand ökonomischen Interesses. Selbst wenn diese Güter in der Transaktion vorkommen bzw. selbst dann, wenn sie im Verlauf der Transaktion transferiert werden, stehen sie nicht im Mittelpunkt von „non-ownership transactions". Die aus dem Services Marketing stammende Unterscheidung zwischen Ownership und Non-Ownership-Transaktionen (*Lovelock/Gummesson* 2004) hat erst durch die Verbindung mit der Property-Rights-Theorie eine sinnvolle Interpretation aufgrund von spezifischen Property-Rights-Designs erfahren (*Ehret/Haase* 2012; *Haase/Kleinaltenkamp* 2011; *Ehret* 2008; *Haase* et al. 2008).

Transaktionen und Beziehungen müssen nicht zwangsläufig unterschiedlichen „Paradigmen" zugeschrieben werden; auch ist das eine nicht automatisch als ökonomisch oder ethisch „besser" als das andere zu bewerten. Ebenso wie z. B. „spot transactions" können sich auch „relationships" auf ethisch fragwürdige Dinge beziehen, von fragwürdigen Personen vorgenommen werden oder in fragwürdigem Kontext stattfinden.

Empirische Arbeiten weisen darauf hin, dass in der Marketingpraxis sowohl „spot transactions" als auch „relationships" vorkommen, und das bei ein und demselben Unternehmen (*Coviello* et al. 2002). Eine institutionenökonomische Perspektive trägt dazu bei, beide Transaktionsformen auch theoretisch zu integrieren. Sie ist auch hilfreich bei der Identifikation von relevanten Beziehungen und Beziehungsinhalten und kann insofern eine „offene Flanke" der RMA, aber auch der RCT schließen: Auch die RCT hat kein theorieinhärentes Kriterium, welche Art von Beziehungen relevant sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Ethische Fragestellungen

Die ethischen Fragestellungen verändern sich mit der Marketingtheorie. Ohne eine Verbindung zur Property-Rights-Theorie herzustellen, haben bereits *Lovelock/Gummesson* (2004) darauf hingewiesen, dass „non-ownership transactions" ein Potenzial für die Förderung schonender Ressourcennutzung und damit auch für die Lösung von Nachhaltigkeitsproblemen besitzen. In vielen Fällen von Transaktionen ist die Nutzung einer Ressource das Ziel, aber nicht das Eigentum an ihr. Diese Formen von Transaktionen zielen auf den Transfer von Rechten, die den Gebrauch der Ressource erlauben (ius usus), oder erlauben, bestimmte mit der Ressource verbundene (durch ihre Verwendung generierte) Erträge einzubehalten (ius fructus), aber kein Eigentum an der Ressource begründen. Wenn eine tangible Ressource zusammen mit ius usus und ius fructus vom Eigentümer transferiert wird, wird kein Eigentum an ihr begründet. Car-Sharing ist ein bekanntes Beispiel für eine solche „non-ownership transaction".[28]

Die in Verbindung mit dem traditionellen Marketingansatz diskutierten ethischen Probleme werden aus der Perspektive einer institutionenökonomisch basierten Marketingtheorie nicht überflüssig, aber relativiert und ergänzt. Relativiert werden sie, weil die Ressourcenmerkmale (im Fall des Car-Sharings, die des Autos) durchaus für die erwartete Nutzung eine Rolle spielen. Der Benzinverbrauch oder der Ausstoß an Treibhausgasen sind Beispiele für Produktmerkmale, die für den Nachfrager von Bedeutung sein können. Andere Merkmale, wie die Gebrauchsdauer oder Reparaturanfälligkeit, spielen dagegen keine so große Rolle mehr, wenn man kein Eigentum an einem Auto erwirbt, sondern nur Nutzungsrechte.[29]

Ergänzt wird die Perspektive der traditionellen Marketingtheorie in Bezug auf ethische Probleme in Verbindung mit dem Leistungsaustausch von dem Erfordernis der Transparenz. Transparenz ist sowohl im Hinblick auf die mit den staatlich gewährten Property Rights („legal property rights") als auch bei den privat ausgehandelten Property Rights („economic property rights") bzw. bezüglich der damit verbundenen aktuellen und erwarteten Handlungsmöglichkeiten erforderlich. Ein Auto, das z. B. in Berlin oder Hannover nicht mehr in die Umweltzone einfahren darf, kann von seinem Besitzer nur noch begrenzt eingesetzt werden. Während die „legal property rights" in der kurzen Frist ein Datum sind, können die in die „made orders" eingehenden „economic property rights" von beiden Transaktionspartnern beeinflusst werden. Dennoch werden sie meist überwiegend vom Eigentümer der Ressource bestimmt. So legt in der Regel der Eigentümer einer Mietwagenflotte fest, welche Nutzungsmöglichkeiten der Nachfrager hat (oftmals dürfen z. B. bestimmte Ländergrenzen nicht überschritten werden).

---

[28] Dabei liegt „non-ownership" nur in Bezug auf die tangible Ressource vor; in Bezug auf ius usus besteht dagegen „ownership". Es ist daher sinnvoll, zwischen dem Eigentum an Rechten und dem Eigentum an Ressourcen zu unterscheiden, wobei letzteres auf ersterem beruht.

[29] Dies hängt aber von der genauen Ausgestaltung der Verträge ab.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Gestaltung von Transaktionsarrangements verlangt daher vom Nachfrager eines Bündels aus Rechten und Ressourcen, sich nicht nur über die Merkmale von Ressourcen zu informieren, sondern auch über die mit den jeweiligen Property Rights („economic“ wie „legal“) verbundenen Handlungsmöglichkeiten. Dies verlangt auch eine Auseinandersetzung mit den erwünschten potenziellen Nutzungsprozessen. Aus der Marketingperspektive ist aber nicht nur der Nachfrager einer Leistung gefordert, sich mit den Nutzungsprozessen zu befassen, sondern auch der Anbieter. Denn dieser muss ja die Leistungsbündel (*Engelhardt* et al. 1993) so konzipieren, dass sie auf eine mögliche Nachfrage treffen. Die Relevanz der Kommunikation – und damit eine weitere inhaltliche Dimension der Beziehung zwischen den Akteuren – wird dadurch noch einmal betont.

Was die ethischen Dimensionen dieser Prozesse angeht, sind beide Parteien gefordert. Mit den Handlungsoptionen stehen die individuellen Ziele im Vordergrund. Eine Aufgabe der Marketingethik ist es, die Auswirkungen individuellen Handelns – über Transaktionsarrangements bzw. „made orders“ – auf der Makroebene zu thematisieren und deutlich zu machen, dass und wie die Erreichung individueller Ziele auch die Gesellschaft, aktuelle wie zukünftige Generationen, die Umwelt, das Klima usw. beeinflusst. Die Anbieter von Leistungen sind gefordert, ihr Angebot im Hinblick auf alle diese Aspekte zu gestalten. Die Nachfrager sind aufgefordert, ihre Informationssuche entsprechend auszurichten.

Die RMA und SMA betonen die Beziehungen zwischen beiden Marktseiten. In Bezug auf die ethischen Aspekte kommen damit auch beide Marktseiten ins Spiel. Insofern Anbieter und Nachfrager bei der Erstellung der Leistung zusammenwirken, sind beide – im Rahmen ihrer Handlungsmöglichkeiten – auch für die Leistung, ihre Nutzung und die Auswirkungen der Herstellung wie auch Nutzung der Leistung im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Ethik verantwortlich (vgl. *Haase* 2014).

V. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Der Beitrag arbeitet am Beispiel der Entwicklung von Marketingansätzen heraus, dass unternehmens- und wirtschaftsethische Fragestellungen sich mit den Theorien ändern oder erweitern können. Er kann daher als Plädoyer für eine enge Verbindung von Unternehmens- und Wirtschaftsethik mit ökonomischen Ansätzen aufgefasst werden. Diese Verbindung kann von einer Klasse ökonomisch-ethischer Probleme ausgehen, die aus der Perspektive des jeweils jüngsten Ansatzes[30] in einem Gebiet der Ökonomik gewählt werden. Der Beitrag stellt dar, welche Fragestellungen die Weiterentwicklungen in der Marketingwissenschaft aufwerfen und welche Anknüp-

[30] Entsprechende Kriterien wären zu diskutieren. Bei den Beispielen, die diesem Beitrag zugrunde liegen, kann man sagen, dass sie Entwicklung oder Veränderung in der Marketingwissenschaft dokumentieren, aber nicht geprüft ist, ob sie auch ein Fortschritt im Sinn eines metatheoretisch explizierten Fortschrittbegriffs sind (vgl. z. B. *Laudan* 1977).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fungspunkte zu ethischen Fragestellungen sich daraus ergeben. In Bezug auf die in diesem Beitrag gewählten Beispiele wird deutlich, dass der traditionelle Marketingansatz nur begrenzte Ansatzpunkte für ethische Fragestellungen bietet. Unternehmens- und wirtschaftsethische Ansätze beziehen sich daher zumeist auf die u. a. von *Crane/Matten* (2007) formulierten Anknüpfungspunkte. Alles Weitere muss von „außen" kommen, also durch andere Ansätze im Marketing, der Wirtschaftswissenschaft oder der Unternehmens- und Wirtschaftsethik. Die Unternehmens- und Wirtschaftsethik bringt z. B. weitere Stakeholder ins Spiel. Aus der Sicht des Stakeholderansatzes[31] löst sich die Unternehmenskommunikation von dem engen Fokus auf Produkt und Nachfrager. Sie bezieht (vom Anspruch her) diejenigen mit ein, die von den Aktivitäten der Unternehmung betroffen sind[32]; sie beinhaltet eine Stellungnahme der Unternehmung u. a. zu ihren Aktivitäten im Hinblick auf soziale Fragen, Umweltprobleme oder Menschenrechte.

Die Alternativen zum traditionellen Marketingansatz, die SMA und RMA, bereiten nicht nur einer Erweiterung der unternehmens- und wirtschaftsethisch relevanten Aspekte den Boden. Sie führen zu einem neuen Typus von Problemen, zu Beziehungsproblemen. Der Beitrag betont, dass die dichotomische Betrachtung von Transaktionen und Beziehungen verfehlt ist. Wie die Property-Rights-Theorie und RCT darlegen, sind alle Transaktionen durch Beziehungen geprägt. Welche Formen von Beziehungen zwischen den Marktteilnehmern entstehen, welcher Informationsbedarf besteht und welcher Umfang an Zusammenarbeit erforderlich ist, ist von dem angestrebten Leistungsbündel abhängig.

Der Beziehungsbegriff der RMA bleibt unterspezifiziert, wenn er nicht mit den konzeptionellen Rahmen ökonomischer (oder auch anderer) Theorien verbunden wird. Aussagen zu den ökonomischen wie ethischen Dimensionen von RMA lassen sich nur vor dem Hintergrund eines entsprechend spezifizierten Beziehungsbegriffs machen. Aus der historischen Perspektive (auch wenn die Trennung zwischen RMA und SMA teilweise etwas künstlich ist) haben die SMA dazu beigetragen, die Beziehungen inhaltlich zu bestimmen. Auch aus ihrer Sicht lässt sich feststellen, dass „discrete transactions" und Beziehungen nicht im Widerspruch stehen. Beziehungen, die in Verbindung mit „spot transactions" oder „discrete transactions" entstehen, sind auch nicht per se ökonomisch wie ethisch „schlechter" als diejenigen, die langfristigen Beziehungen, z. B. Geschäftsbeziehungen, zugrunde liegen.[33] Eine maßgebliche Grundlage für die Analyse von Beziehungsproblemen ist die Institutionenökonomik, die Beziehungen „in terms of conflict and cooperation" analysiert

---

31 Auch *Gummesson* (2008) hat diese dyadische Perspektive bereits überwunden. Der Untertitel seines Lehrbuches lautet: „Marketing strategy moving from the 4Ps – product, price, promotion, place – of traditional marketing management to the 30Rs – the 30 relationships – of a new marketing paradigm."

32 Die Stakeholderidentifikation ist ein Kritikpunkt an der Stakeholdertheorie. Vgl. *Phillips* (2003) für einen Vorschlag auf der Basis des Fairnessprinzips.

33 Die RMA haben sich lange Zeit eher schwer damit getan, Beziehungen zu thematisieren, die unerwünscht sind oder beendet werden sollen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(*Homann/Suchanek* 2000, *Schmid* 2004). Es ist aber möglich, dass Dimensionen von Beziehungen angesprochen werden, die auf andere Disziplinen verweisen, wie z. B. auf die Psychologie oder Soziologie (*Haase/Kleinaltenkamp* 2004b).

Die Unternehmens- und Wirtschaftsethik hat den Wandel der theoretischen Zugänge zu Marketingproblemen noch nicht nachvollzogen. Sie fokussiert nach wie vor überwiegend den traditionellen Marketingansatz, der auch in den meisten Lehrbüchern noch dominiert. Dort stehen das Produkt und seine Qualitäten im Vordergrund. Die Aufgaben des Marketings werden entsprechend eng gefasst. Der traditionelle Marketingansatz liefert aus sich heraus (relativ zu den RMA und SMA) begrenzte Anknüpfungspunkte zu ethischen Fragestellungen. Die Marketingkommunikation bezieht sich z. B. nicht auf die Rechtekombinationen, die relevante Handlungsmöglichkeiten generieren. Die Identität des Nachfragers, seine Ziele, Nutzungsprozesse spielen kaum eine Rolle. Es wird daher Zeit, dass sich die Marketingethik mit den aktuellen Entwicklungen in der Marketingtheorie befasst.

Literatur

AQR (2010): The Association for Qualitative Research. http://www.aqr.org.uk/glossary/index.shtml?term=consumerculture (Abfrage 2/2/2010).

ARD (2010): Accurate and Reliable Dictionary. http://ardictionary.com/Consume/11158 (Abfrage 2/2/2010).

Ballantyne, D. (2004): Dialogue and its Role in the Development of Relationship Specific Knowledge, in: Journal of Business and Industrial Marketing, Bd. 19, Nr. 2, S. 114–123.

Becker, G. S. (1965): A Theory of the Allocation of Time, in: Economic Journal, Bd. 75, Nr. 299, S. 493–517.

Bell, D. (1973): Die nachindustrielle Gesellschaft, Hamburg: Rowohlt.

Berry, L. L. (1983): Relationship Marketing, in: Berry, L. L./Shostack, L. G./Upah, G. D. (Hrsg.), Emerging Perspectives on Services Marketing, Chicago, American Marketing, S. 25–28.

Brassington, F./*Pettitt*, S. (2006): Principles of Marketing, Harlow (UK) et al.

Brockhoff, K. (1999): Leistungen der Betriebswirtschaftslehre für Wirtschaft und Gesellschaft, in: Egger, A. (Hrsg.), Managementinstrumente und -konzepte. Entstehung, Bedeutung und Verbreitung der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart, S. 27–61.

Cairncross, A. K. (1958): Economic Schizophrenia, in: Scottish Journal of Political Economy, Bd. 5, Nr. 1, S. 15–21.

Coase, R. A. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica, N.S., Bd. 4, S. 386–405.

Commons, J. R. (1931): Institutional Economics, in: American Economic Review, Bd. 21, S. 648–657.

Coviello, N. E./*Brodie*, R. J./*Danaher*, P. J./*Johnston*, W. J. (2002): How Firms Relate to Their Markets: An Empirical Examination of Contemporary Marketing Practices, in: Journal of Marketing, Bd. 66, S. 33–47.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Crane, A. / *Matten*, D. (2007): Business Ethics, Oxford.

Deighton, J. / *Narayandas*, D. (2004): Stories and Theories, in: Journal of Marketing (Invited Commentaries on „Evolving to a New Dominant Logic for Marketing"), Bd. 68, Nr. 1, S. 19 – 20.

DIW (2013): DIW-Wochenbericht 34 / 2013. www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw_01.c.426250.de (Abfrage 21. 07. 2014).

Drucker, P. F. (1994): Post-Capitalist Society, New York (NY).

Ehret, M. (2008): To Own or Not to Own! A Property Rights Perspective on Services in Technology Licensing, in: Benkenstein, M. (Hrsg.), Neue Herausforderungen an das Dienstleistungsmarketing, Wiesbaden, S. 161 – 177.

Ehret, M. / *Haase*, M. (2012): The Common Ground of Relationships and Transactions: Toward a Contractual Foundation of Marketing, in: Journal of Business and Industrial Marketing, Special Issue: 9th American Marketing Association Relationship Marketing Conference, August.

Ehret, M. / *Haase*, M. / *Kaluza*, M. (2007): Conceptions of Globalisation: The Institutional Prerequisites for the Integration of World Markets, in: Homann, K. / Koslowski, P. / Luetge, Ch. (Hrsg.), Globalisation and Business Ethics, Aldershot / London, S. 11 – 27.

Eiglier, P. / *Langeard*, E. (1975): Une approche nouvelle pour le marketing de services, in: Revue Française de Gestion, Bd. 2, S. 97 – 114.

Engelhardt, W. H. / *Kleinaltenkamp*, M. / *Reckenfelderbäumer*, M. (1993): Leistungsbündel als Absatzobjekte, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Bd. 45, S. 395 – 426.

Engelhardt, W. H. / *Schwab*, W. (1982): Die Beschaffung von investiven Dienstleistungen, in: Die Betriebswirtschaft, Bd. 42, S. 505 – 513.

Ernenputsch, M. A. (1986): Theoretische und empirische Untersuchungen zum Beschaffungsprozess von investiven Dienstleistungen, Bochum.

Fisk, R. P. / *Brown*, S. W. / *Bitner*, M. J. (1993): Tracking the Evolution of Services Marketing Theory, in: Journal of Retailing, Bd. 69, Nr. 1, S. 61 – 103.

Fließ, S. (2001): Die Steuerung von Kundenintegrationsprozessen: Effizienz in Dienstleistungsunternehmen, Wiesbaden.

Furubotn, E. G. / *Pejovich*, S. (1972): Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, in: Journal of Economic Literature, Bd. 10, S. 1137 – 1162.

Furubotn, E. G. / *Richter*, R. (2008): The New Institutional Economics – A Different Approach to Economic Analysis, in: Economic Affairs, Bd. 28, Nr. 3, S. 15 – 23.

Garicano, L. / *Kaplan*, S. N. (2001): The Effects of Business-to-Business E-Commerce on Transaction Costs, in: The Journal of Industrial Economics, Bd. 49, Nr. 4, S. 463 – 485.

Greyser, S. A. (1997): Janus and Marketing: The Past, Present and the Perspective Future of Marketing, in: Lehmann, D. / Josz, K. (Hrsg.), Reflections on the Nature of Marketing, Cambridge (MA), S. 3 – 14.

Grönroos, Ch. (1997): From Marketing Mix to Relationship Marketing – Towards a Paradigm Shift in Marketing, in: Management Decision, Bd. 35, Nr. 4, S. 322 – 339.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (2000): Relationship Marketing: The Nordic Perspective, in: Sheth, J. N. / Parvatiyar, A. (Hrsg.), Handbook of Relationship Marketing, Thousand Oaks et al., S. 95 – 117.

Grönroos, Ch. / *Strandvik*, T. (1997): Editorial, in: Journal of Marketing Management, Bd. 13, S. 341.

Gummesson, E. (2004): Service Provision Calls for Partners Instead of Parties, in: Journal of Marketing (Invited Commentaries on „Evolving to a New Dominant Logic for Marketing"), Bd. 68, Nr. 1, S. 20 – 21.

– (2008): Total Relationship Marketing, Amsterdam et al.

Gutenberg, E. (1929): Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, Berlin u. a.

Haase, M. (2004): Information und Interpretation: Wissensfragmentierung, Wissensrepräsentation und Wissensintegration in der Unternehmung, in: Wyssusek, B. (Hrsg. unter Mitarbeit von Martin Schwartz und Oliver Schliebs), Wissensmanagement komplex: Perspektiven und soziale Praxis, Berlin, S. 55 – 83.

– (2005): Dienstleistungsökonomik: Theorie der Dienstleistungsökonomie ohne Dienstleistung?, in: Corsten, H. / Gössinger, R. (Hrsg.), Dienstleistungsökonomie: Beiträge zu einer theoretischen Fundierung. Berlin, S. 9 – 53.

– (2011): Service-Dominant Logic for Marketing – Konsequenzen des Sichtweisenwechsels in der Marketingtheorie für die Marketingethik, in: Marketing ZFP, Bd. 33, Nr. 2, S. 98 – 111.

– (2014): Jenseits von normativer Rat- und Grenzenlosigkeit: Zum Zusammenspiel von ökonomischer und ethischer Verantwortung, in: Schrader, U. / Muster, V. (Hrsg.): Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen – Wege zu mehr Glaubwürdigkeit und Sichtbarkeit. Marburg: Metropolis, S. 61 – 98.

Haase, M. / *Chatrath*, S. / *Saab*, S. (2008): German and Anglo-Saxon Approaches to Services and Services Marketing: Taking Stock – Looking ahead, in: Berliner Reihe zum Marketing, Berlin. Verfügbar unter www.wiwiss.fu-berlin/bwl/marketing/Forschung/arbeitspapiere/index.html.

Haase, M. / *Kleinaltenkamp*, M. (2004a): From the Old Economy towards the New Economy: Managing the Transformation from the Marketing Point of View, in: Fandel, G. / Backes-Gellner, U. / Schlüter, M. / Staufenbiel, J. E. (Hrsg.), Modern Concepts of the Theory of the Firm: Managing Enterprises of the New Economy, Berlin u. a., S. 85 – 109.

– (2004b): Verhaltenswissenschaftliche und institutionenökonomische Grundlagen im Marketing: Unterschiede und Gemeinsamkeiten, in: Wiedemann, K.-P. (Hrsg.), Fundierung des Marketing: Verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse als Grundlage einer angewandten Marketingforschung, Wiesbaden, S. 31 – 41.

– (2011): Property Rights Design and Market Process: Implications for Market and Marketing Theory, in: Journal of Macromarketing, Bd. 31, Nr. 2, S. 148 – 159.

Hansen, U. (1988): Marketing und soziale Verantwortung, in: Die Betriebswirtschaft, Bd. 48, Nr. 6, S. 711 – 721.

Hansen, U. / *Bode*, M. (1999): Marketing & Konsum: Theorie und Praxis von der Industrialisierung bis ins 21. Jahrhundert, München.

Homann, K. / *Suchanek*, A. (2000): Ökonomik: Eine Einführung, Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jacob, F. (1995): Produktindividualisierung: Ein Ansatz zur innovativen Leistungsgestaltung im Business-to-Business-Bereich, Wiesbaden.

Jones, D. G. B. / *Monieson*, D. D. (1990): Early Development of the Philosophy of Marketing Thought, in: Journal of Marketing, Bd. 51, Nr. 1, S. 102 – 113.

Jones, D. G. B. / *Shaw*, E. H. (2002): A History of Marketing Thought, in: Weitz, B. / Wensley, R. (Hrsg.), Handbook of Marketing, London et al., S. 39 – 65.

Kehoe, W. (1985): Ethics, Price Fixing, and the Management of Price Strategy, in: Laczniak, G. R. / Murphy, P. E. (Hrsg.), Marketing Ethics: Guidelines for Managers, Lexington / Toronto, S. 71 – 83.

Kleinaltenkamp, M. (1997): Integrativität als Kern einer umfassenden Leistungslehre, in: Backhaus, K. / Günter, B. / Kleinaltenkamp, M. / Plinke, W. / Raffée, H. (Hrsg.), Marktleistung und Wettbewerb: Strategische und operative Perspektiven der marktorientierten Leistungsgestaltung. Festschrift für Werner H. Engelhardt zum 65. Geburtstag, Wiesbaden, S. 83 – 114.

Kleinaltenkamp, M. / *Haase*, M. (1999): Externe Faktoren in der Theorie der Unternehmung, in: Albach, H. / Eymann, E. / Luhmer, A. / Stevens, M. (Hrsg.), Die Theorie der Unternehmung in Forschung und Praxis, Berlin, S. 167 – 194.

Kleinaltenkamp, M. / *Jacob*, F. (2002): German Approaches to Business-to-Business Marketing Theory: Origins and Structure, in: Journal of Business Research, Bd. 55, S. 149 – 155.

Kleinaltenkamp, M. / *Plinke*, W. (1997): Geschäftsbeziehungsmanagement, Berlin et al.

Kotler, Ph. / *Armstrong*, G. / *Saunders*, J. / *Wong*, V. (2003): Grundlagen des Marketing, München et al.

Lancaster, K. J. (1966): A New Approach to Consumer Theory, in: Journal of Political Economy, Bd. 74, S. 132 – 156.

Laudan, L. (1977): Progress and its Problems: Toward a Theory of Scientific Growth, Berkeley / Los Angeles / London.

Lovelock, C. H. / *Gummesson*, E. (2004): Whither services marketing? In search of a new paradigm and fresh perspectives, in: Journal of Service Research, Bd. 7, Nr. 1, S. 20 – 41.

Macneil, I. R. (2000): Relational Contract Theory: Challenges and Queries, in: Northwestern University Law Review, Bd. 94, Nr. 3, S. 877 – 907.

Maleri, R. (1973): Grundzüge der Dienstleistungsproduktion, Berlin.

Möller, S. (2008): Gültigkeit der Charakteristika von Dienstleistungen – eine Frage des Bezugsobjektes, in: Benkenstein, M. (Hrsg.), Neue Herausforderungen an das Dienstleistungsmarketing, Wiesbaden, S. 197 – 215.

North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge u. a.

Phillips, R. (2003): Stakeholder Theory and Organizational Ethics, San Francisco.

Rust, R. T. (2004): If Everything is Service, Why Is This Happening Now, and What Difference Does It Make?, in: Journal of Marketing (Invited Commentaries on „Evolving to a New Dominant Logic for Marketing“), Bd. 68, Nr. 1, S. 23 – 24.

Schmid, A. A. (2004): Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics, Malden (MA) et al.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Shostak, L. G. (1977): Breaking Free from Product Marketing, in: Journal of Marketing, Bd. 41, S. 73 – 80.

Stigler, G. F. / *Becker*, G. S. (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: The American Economic Review, Bd. 67, Nr. 2, S. 76 – 90.

Tull, D. S. / *Hawkins*, D. I. (1985): Ethical Issues in Marketing Research, in: Laczniak, G. R. / Murphy, P. E. (Hrsg.), Marketing Ethics: Guidelines for Managers, Lexington / Toronto, S. 55 – 70.

Vargo, S. L. (2009): Conundrums of the Market and Marketing: The Service-Dominant Logic Perspective, verfügbar unter http://www.sdlogic.net / Conundrums_Finland_2009.pdf.

Vargo, S. L. / *Lusch*, R. F. (2004): Evolving to a New Dominant Logic for Marketing, in: Journal of Marketing, Bd. 68, Nr. 1, S. 1 – 17.

– (2006): Service-Dominant Logic as a Foundation for a General Theory of Marketing, in: Lusch, R. F. / Vargo, S. L. (Hrsg.), The Service-Dominant Logic of Marketing: Dialog, Debate, and Directions, Armonk (NY), S. 406 – 420.

Wengler, S. (2006): Key Account Management in Business-to-Business Markets, Wiesbaden.

Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York (NY).

– (1986): Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control, New York et al.

Wirtz, J. / *Ehret*, M. (2009): Creative Destruction: How Business Services Drive Economic Evolution, in: European Business Review, Bd. 21, Nr. 4, S. 380 – 394.

Zeithaml, V. A. / *Parasuraman*, A. / *Berry*, L. L. (1985): Problems and Strategies in Services Marketing, in: Journal of Marketing, Bd. 49, S. 33 – 46.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die geschichtliche Entwicklung der Betriebsratsmitbestimmung

Von *Diana Grosse*, Freiberg

I. Einleitung

Das Verhältnis zwischen den Eignern des Produktionsfaktors Kapital und den Eignern des Produktionsfaktors Arbeit ist neben dem Verhältnis zwischen den Anbietern einer Ware und ihren Nachfragern der zentrale Forschungsgegenstand in der Ökonomie. Unter Zugrundelegung eines arbeitsteiligen marktwirtschaftlichen Systems kann man die Problemstellung auch weniger abstrakt formulieren: Wie sollten die Beziehungen zwischen der Unternehmensführung und den Mitarbeitern gestaltet werden? In diesem Aufsatz wird die Beziehung der Verteilung der Entscheidungskompetenzen zwischen dem Unternehmenseigner und den Mitarbeitern behandelt, d. h. die Einräumung von Mitbestimmungsrechten. In der Wissenschaft und in der Praxis wurden zahlreiche Konzepte über den Umfang der einzuräumenden Mitbestimmungsrechte entwickelt. Insbesondere die von der Praxis entwickelten und umgesetzten Konzepte wurden stark durch die historische Situation geprägt, in der sie entstanden sind. Insofern bietet die Geschichte der Mitbestimmungsregelungen einen geeigneten Untersuchungsgegenstand, um die Bedeutung des historischen Kontextes von Institutionen aufzuzeigen. Unter der Überschrift „history matters" haben diesen Versuch bereits viele Wissenschaftler unternommen.[1] Was diesen Aufsatz von anderen unterscheidet, ist der Versuch, den Einfluss historischer Rahmenbedingungen durch konsequente Anwendung der Methode der Neuen Institutionenökonomik zu erklären. Dieser Aufsatz konzentriert sich auf das Problem der Mitbestimmung bei betrieblichen, sozialen und personellen Angelegenheiten. Fragen der Mitbestimmung bei der strategischen Unternehmensführung werden behandelt, soweit sie für die entsprechenden Betriebsverfassungsgesetze von Belang sind.

II. Vorgehensweise

Zur Untersuchung des Problems der Übertragung von Mitbestimmungsrechten auf Mitarbeiter wird eine theoriegeleitete Forschungsstrategie verfolgt. Die Theorie,

[1] *North* (1990); *Schreyögg/Sydow/Koch* (2003); *David* (1994); *Haase/Roedenbeck/Söllner* (2009).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die dabei zur Ableitung von Hypothesen angewandt wird, ist die Neue Institutionenökonomik. Die empirische Prüfung dieser Hypothesen erfolgt durch eine Beschreibung und Beurteilung der Mitbestimmungsgesetze in Deutschland im vergangenen Jahrhundert. Die Anfänge der Mitbestimmungsregelungen werden nur behandelt, soweit sie zur Untermauerung der Hypothesen von Interesse sind. Erst das Betriebsräte- und das Betriebsverfassungsgesetz als die branchenweiten Gesetze einmal in der Weimarer Republik und zum anderen in der Bundesrepublik Deutschland werden näher behandelt. Obwohl die Ereignisse Jahrzehnte zurück liegen, handelt es sich um Einzelfälle, d. h. zur empirischen Prüfung wird die Fallstudienmethode angewandt. Diese Vorgehensweise kann man nach Hempel wie folgt rechtfertigen. Hempel[2] vertritt die Auffassung, dass auch eine wissenschaftliche Erklärung historischer Ereignisse durch die Anwendung allgemeiner Gesetze erfolgen kann. Man sollte also so vorgehen wie bei der Erklärung gegenwärtiger Ereignisse. Widersprechen diese gegenwärtigen Ereignisse den allgemeinen Gesetzen, dann gelten diese als falsifiziert. Dasselbe gilt auch für empirische Ereignisse, die schon länger zurückliegen, so dass man historische „Fälle“ ebenfalls zur Falsifikation von Theorien heranziehen kann. Die empirische Prüfung mittels Fallstudien profitiert zwar einerseits von dem Vorteil der Fallstudienmethode, „ein besseres Abbild der sozialen Wirklichkeit zu vermitteln“[3] als quantitative Verfahren. Andererseits leidet die Allgemeingültigkeit der Ergebnisse unter der Tatsache, dass es sich um Einzelfälle handelt. Dies muss bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden.

III. Theoretische Basis

1. Transaktionskosten als Bewertungsmaßstab für Institutionen

a) Grundlagen

Da das Konzept der Neuen Institutionenökonomik bereits vielfach dargelegt und erläutert wurde, soll es hier nur kurz beschrieben werden. Es handelt sich um „die Erklärung und Gestaltung der Bedingungen und Folgen von Interaktionen auf der Basis von individuellen Vorteils-Nachteils-Kalkulationen“[4], wobei wesentliche Annahmen der Neoklassik aufgehoben werden. Stattdessen werden als Umweltannahmen unterstellt:[5]

– Umweltunsicherheit,

– begrenzte Ressourcen,

---

2 *Hempel* (1965).

3 *Borchardt / Göthlich* (2009), S. 36.

4 *Homann / Suchanek* (2000), S. 395.

5 *Grosse* (2008), S. 832 – 836.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– es besteht eine bestimmte Rechtsordnung,
– es gibt eine bestimmte Technologie,
– die Zahl der Tauschpartner ist groß, es herrscht aber keine vollkommene Konkurrenz,

und als Verhaltensannahmen:

– die Wirtschaftssubjekte handeln begrenzt rational, manche sogar opportunistisch. Begrenzt rationales Handeln bedeutet, dass die Wirtschaftssubjekte ihren Nutzen maximieren, unter Berücksichtigung materieller und kognitiver Restriktionen. Ihre kognitive Struktur wirkt insofern als Restriktion, als sie zu einer subjektiven Bewertung von Informationen führt. Diese subjektive Bewertung kann durch eine Reihe von Faktoren ausgelöst werden, wie z. B. Emotionen, Risikoaversion.[6] In dieser Arbeit wird der Einfluss des Vorwissens, der Bezugsgruppe im Arbeitsleben und der Zukunftserwartungen berücksichtigt;
– das Reziprozitätsprinzip prägt die Interaktionen zwischen den Wirtschaftssubjekten.

Dann gibt es fünf Mechanismen, die eine Kooperation zwischen den Partnern *A* und *B* begünstigen:

1. *A* und *B* einigen sich auf Regeln, Institutionen, wobei unter einer Institution die sanktionierbaren Erwartungen verstanden werden, die sich jeder über das Verhalten des Partners bildet.[7] In der Institution werden die Beiträge, die jeder zu leisten hat, und sein Anteil am Kooperationsertrag festgelegt.
2. *A* wird umso eher erwarten, dass *B* ein bestimmtes Verhalten zeigt, wenn *B* mit Sanktionen rechnen muss, wenn er dieses Verhalten nicht zeigt. Es sollten also Sanktionen vereinbart werden.
3. Erwartungen in das Verhalten des Partners werden stabilisiert, bzw. Regeln werden eingehalten, wenn eine geeignete Institution existiert, die die Sanktionen auch durchsetzt.[8]
4. *A* und *B* müssen häufig zusammenarbeiten, ohne dass ein Ende in Sicht ist.
5. *A* und *B* haben eine Reputation zu verlieren.

Überträgt man diese Theorien auf die Kooperation zwischen Arbeitgeber und -nehmern eines Unternehmens in einem marktwirtschaftlichen System, dann gilt:

– Der Arbeitsvertrag ist die grundlegende Institution.
– Er wird konkretisiert durch die Regeln der innerbetrieblichen Organisation, die vom Arbeitgeber als Letztentscheider festgelegt werden.

---

6 Zu einer Zusammenstellung von kognitiven Variablen, die menschliches Verhalten bei Innovationsprozessen beeinflussen, siehe *Frey/Frank* (2001).

7 *Picot/Dietl/Franck* (1999), S. 11.

8 *North* (1990), Kap. 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Die Sanktionen der jeweiligen Unternehmensverfassung und der Arbeitsgesetze verstärken die Einhaltung der Organisationsmaßnahmen.
– Die Kooperation innerhalb eines längerfristigen Arbeitsverhältnisses wird auch durch die „Institutionen" der häufigen Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber und -nehmern und der Angst vor einem Rufverlust innerhalb des Unternehmens zusammengehalten.

b) Auswahl einer geeigneten Institution

Nutzenmaximierende Wirtschaftssubjekte werden die Regeln einer Institution nur einhalten, wenn sie ihnen Vorteile bringen. Da über Vorteile keine generellen Aussagen gemacht werden können, wird von einer geeigneten Institution nur gefordert, dass ihre Kosten minimal sind, d. h.

– die Kosten ihrer Errichtung: Such-, Selektions-, Verhandlungs-, und Überzeugungskosten,
– die Kosten, die bei der Durchführung der gemeinsamen Aufgabe anfallen: Informations-, Entscheidungs-, Kontroll- und Motivationskosten.

Allerdings ist es nicht möglich, eine transaktionskostenminimale Institution zu bestimmen, im Wesentlichen wegen der begrenzten Rationalität der Wirtschaftssubjekte.[9] Deswegen wird die Vorgehensweise der komparativen Institutionenanalyse vorgeschlagen: Die „optimale" Institution wird ermittelt, indem zwei Institutionen verglichen werden und die mit den niedrigeren Errichtungs- und Durchführungskosten ausgewählt wird.

Des Weiteren wird folgende Vereinfachung vorgeschlagen. Statt eines Vergleichs von zwei Institutionen an Hand ihrer einzelnen Transaktionskostenarten werden Größen bestimmt, die in der Regel die Transaktionskosten einer Institution in die Höhe treiben, sogenannte Kosteneinflussgrößen. Dann kann man so argumentieren:

Sind bei einer Institution diese Größen in geringem Umfang vorhanden, dann wird diese Institution mit niedrigen Transaktionskosten verbunden sein.

Als wesentliche kostentreibende Einflussgrößen wurden ausgemacht:

Für die Errichtungskosten[10]:

---

9 Zur genaueren Begründung siehe *Richter/Furubotn* (1996), Kap. X, insbesondere S. 504.

10 Siehe *North* (1990), S. 95. North schreibt, dass Barrieren verhindern, dass sich Wirtschaftssubjekte auf neue Regeln einigen: „The interdependent web of an institutional matrix produces massive increasing returns (from the old institution, Anm. d. Verf.)." Auch Haase und Sydow u. a. gebrauchen den Begriff der Barrieren. Hier wird auf die unmittelbare Folge von Barrieren, nämlich die Verursachung hoher Errichtungskosten abgestellt, da diese Bezeichnung in die Systematik der NIÖ passt. Wenn also Barrieren existieren, dann wirkt sich dies dahingehend aus, dass die Kosten der Errichtung der neuen Institution hoch sind. Williamson hat in seinen Theorien bereits Errichtungskosten als Such-, Verhandlungs- und Moti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Die Partner sind in andere Institutionennetzwerke eingebunden. In diesem Aufsatz wird die Wirkung von Gesetzen als Institutionennetzwerke betrachtet.
– Den Einfluss des Vorwissens und der Gruppenzugehörigkeit, d. h. der Einfluss von „mental models".

Für die Durchführungskosten:

– Die Kooperationsaufgabe verlangt von den Partnern die Investition in spezifische Assets.[11]

Während die Auswirkung des Kosteneinflussfaktors Asset Specificity bereits in vielen Studien untersucht wurde[12], beschäftigt man sich erst seit kurzem mit dem Einfluss von Institutionennetzwerken und von mental models. Die Einbindung in ein Institutionennetzwerk kann dazu führen, dass ein Kooperationspartner bei seinen Handlungen solche Restriktionen berücksichtigen muss, die die Vorteile der neuen Institution verringern. Mental models können bewirken, dass der Partner diese Vorteile nicht erkennen kann. Eine Erklärung dafür liefert Festingers Dissonanztheorie.[13] Danach neigen Menschen dazu, Informationen auszublenden, die das Gleichgewicht der kognitiven Struktur des Menschen stören. Die Aufgabe vertrauter Anschauungen kann als eine solche Gleichgewichtsstörung empfunden werden.

Die Wirkungen aller dieser Kosteneinflussfaktoren sollte man bei der Ermittlung der kostengünstigeren von zwei Institutionen berücksichtigen. Welche Institution sollte man aber dieser Analyse unterziehen?

c) Der Einfluss realer Gegebenheiten

Die Antwort, die Homann gibt, lautet: Man sollte von bereits in der Realität vorhandenen Institutionen ausgehen und diese dann verbessern.[14] Sein Argument, das auch von Coase[15] angeführt wird, lautet: Man reduziert so die Suchkosten. Da Institutionen in einer angewandten Sozialwissenschaft entworfen werden, um die realen Gegebenheiten zu verbessern, wäre eine Vorgehensweise, bei der erst theoretische Institutionen erdacht und dann nach dem Kriterium der Praxistauglichkeit entweder gewählt oder verworfen werden, mit höherem Aufwand verbunden als der umge-

---

vationskosten berücksichtigt. Insofern ist der Vorwurf von David nicht gerechtfertigt, Williamson halte Institutionen für beliebig formbar (malleable), so dass jede beliebige Organisation aus jeder Organisation heraus entstehen kann. Er hat nur die Bedeutung von Errichtungskosten nicht besonders betont, sondern sich auf die Untersuchung des Einflusses der Spezifität der Aufgaben konzentriert (*David* (1994) S. 206–207).

11 *Williamson* (1981).

12 *Picot/Dietl/Franck* (1999).

13 Zur Dissonanztheorie von Festinger siehe *Heckhausen* (1989), S. 120 ff.

14 *Homann/Suchanek* (2000), S. 131.

15 *Coase* (1988), S. 154.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

drehte Weg. Ausgehend vom Status quo einer bestehenden Institution werden für diese Verbesserungen empfohlen.

d) Einwände gegen Pfadabhängigkeit

Die Erkenntnis, dass Institutionen von ihren Vorläuferinstitutionen beeinflusst werden, veranlasste Autoren wie Arthur und David[16] zu behaupten, dass Institutionen pfadabhängig seien. Unter Pfadabhängigkeit ist zu verstehen, dass eine Gruppe eine Institution, auf die sie sich geeinigt hat, nicht aufgibt, auch wenn sich die relevante Umwelt geändert hat. Sie stützen diese Behauptung erstens auf Beispiele und zweitens auf die Theorie des Sozialkonstruktivismus. Danach konstruieren sich die Mitglieder einer Gruppe ihre Wirklichkeit selbst, bleiben somit auch in diesen Vorstellungen gefangen, selbst bei geänderten Rahmenbedingungen. Hier wird der Standpunkt vertreten, dass die Pfadabhängigkeit durchbrochen werden kann. Allerdings bedarf es dazu eines „reflexiven" und „kreativen" Akteurs.[17] Es ist nicht möglich, die vielen Institutionen, die geändert wurden, als Beispiele anzuführen. Statt dieser „induktivistischen" Beweisführung sollen Theorien angeführt werden, auf denen die Behauptung, dass alte Regeln durchbrochen und neue Regeln gefunden werden können, aufbauen kann.

1. Fasst man die Aussagen der Kreativitätstheorien zusammen, dann können Menschen, die flüssig und flexibel denken können, auf ihrem Fachgebiet auf neue Ideen kommen, z. B. durch die Bildung von Analogien.[18]
2. Diese neuen Erfindungen können anschließend von einem Akteur, Schumpeter nannte ihn den dynamischen Unternehmer, produziert und am Markt eingeführt werden.
3. Die neuen Produkte werden dann von den Nachfragern angenommen, wenn sie ihre Bedürfnisse besser erfüllen als die alten.
4. Solange ein Produkt so beschaffen ist, dass es die Grundbedürfnisse nach physiologischem Gleichgewicht, Sicherheit, sozialem Anschluss, Wertschätzung und Selbstverwirklichung erfüllt, gibt es keinen Grund anzunehmen, dass es nicht gekauft wird, denn es kann unterstellt werden, dass sich diese Grundbedürfnisse im Zeitverlauf nicht ändern. Die neuen Ideen werden also als Innovationen am Markt eingeführt, wenn die Marktchancen dem dynamischen Unternehmer hoch genug erscheinen.[19]
5. Die Vertreter der Pfadabhängigkeit betonen, dass insbesondere vorhandene soziale Institutionen die Diffusion neuer Produkte behindern, so dass von einem ein-

---

16 Eine zusammenfassende Beschreibung findet sich in *Ackermann* (2001).

17 Diese Auffassung wird auch von *North* (1990), S. 100; *Garud/Karnøe* (2001); *Hölzner* (2009), Kap. IV, 2.4. vertreten.

18 *Grosse* (2009), S. 135.

19 Zur Begründung siehe *Deci/Ryan* (2000), S. 252 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mal eingeschlagenen Pfad nicht abgewichen wird. Institutionen werden wirksam, weil sie mit bestimmten Verhaltenserwartungen der Institutionsmitglieder verbunden sind. Im Grunde handelt es sich dabei um die bereits beschriebenen Mechanismen, die bewirken, dass in einer Gruppe bestimmte Regeln eingehalten werden. Neue Experimente haben aber gezeigt, dass Gruppen ihre Regeln dann ändern können, wenn sie zu Verhaltensweisen führen, mit denen die Umwelt nicht beherrscht werden kann, weil sich die Umwelt zu stark verändert hat.[20] Bei starker Umweltdiskrepanz können deswegen auch die Institutionen geändert werden, m. a. W. Institutionen müssen nicht den Diffusionsprozess eines neuen Produkts verhindern.[21]

Fazit: In einer Gesellschaft bzw. in einer Gruppe können sich neue Technologien und neue Institutionen durchsetzen, die nach Meinung der Betroffenen eine Verbesserung darstellen. Diese These soll am Beispiel der Institution Mitbestimmung gezeigt werden. Im nächsten Kapitel werden zunächst einmal die theoretisch optimalen Mitbestimmungsregeln abgeleitet, bevor dann ihre Umsetzung in Deutschland beschrieben wird.

2. Eine Analyse der Institution Mitbestimmung

Mit Richter und Furubotn soll Mitbestimmung definiert werden als „die Organisationsform, die sicherstellt, dass der Faktor Arbeit von Gesetz wegen Kontrollrechte im Unternehmen hat“[22]. Man kann die Sachlage auch anders beschreiben, nämlich: Mitbestimmung ist eine Organisationsform, in der den Arbeitnehmern Entscheidungskompetenzen in verschiedenen Fragen eingeräumt werden. Da mit dieser Formulierung die Verbindung zwischen Mitbestimmung und der Delegation von Entscheidungen ersichtlich ist, soll sie hier gewählt werden. Das Problem, ob Mitbestimmung gesetzlich eingeführt werden muss, wird im Abschnitt III.2.B behandelt. Im Folgenden sollen die Argumente für und gegen eine freiwillige Mitbestimmung diskutiert werden.

a) Freiwillige Mitbestimmung

Nach Richter und Furubotn investieren nicht nur die Kapitaleigner in ein Unternehmen. Auch die Arbeitnehmer investieren in ihr Humankapital, d. h. sie „liefern“ nicht ausschließlich ihre Ware Arbeit ab, sondern sie eignen sich unternehmensspezifisches Wissen an, das sie dann bei ihrer Tätigkeit einsetzen können. Sie werden, ebenso wie die Kapitaleigner, diese Investition nur tätigen, wenn sie an dem Erfolg, der mit dieser Investition getätigt werden kann, beteiligt werden. Deswegen „sollten

20 *Frey/Frank* (2001), S. 605.

21 *Dosi/Bassanini* (2001), S. 41–68.

22 *Richter/Furubotn* (1996), S. 428.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sie einen nach einem Schlüssel ermittelten Anteil am Netto Cashflow des Unternehmens erhalten".[23]

Eine Beteiligung am Netto-Cashflow bedeutet sowohl eine Teilhabe am Gewinn als auch am Verlust. Durch die Verlustbeteiligung soll verhindert werden, dass die Arbeitnehmer ihre Entscheidungen nur an ihrem persönlichen Nutzen orientieren. Eine Organisationsform, in der diese Form der Entlohnung praktiziert wird, trägt zu einem hohen Output bei, garantiert sie doch im Grunde, dass jeder Faktor zu seinem Grenzprodukt entlohnt wird, was ja zu einer optimalen Allokation der Ressourcen führt.[24]

Allerdings ist eine solche Organisationsform mit hohen Transaktionskosten verbunden:

1. Einen Schlüssel, der den Gewinn auf die beiden Produktionsfaktoren entsprechend ihrem Beitrag aufteilt, kann man nur näherungsweise durch das Zusammentragen von Informationen über die Technologie und den Markt ermitteln. Es entstehen somit hohe Informationskosten. Man müsste z. B. feststellen, wie viel die Arbeit des einzelnen Mitarbeiters, z. B. die Bedienung einer NC-Maschine, erstens zum Produktionsoutput und zweitens zur Kaufentscheidung des Käufers beiträgt.

2. Aus der Umweltunsicherheit erwachsen zwei Arten von Risiken, das technologische und das Marktrisiko. Das technologische Risiko besteht in der Unsicherheit, ob durch die Delegation von Entscheidungskompetenz tatsächlich die Qualität der Entscheidungen verbessert werden kann. Der entscheidende Bestimmungsfaktor für diese Risikoart ist die Produktionstechnologie. Sie muss so beschaffen sein, dass erstens dem Faktor Arbeit eine große Bedeutung zukommt, und dass zweitens der Output durch eine intelligente Verarbeitung von Informationen als dem wesentlichen Vorteil des Arbeiters gegenüber Maschinen gesteigert werden kann.

   Das Marktrisiko besteht in der Unsicherheit über die Kaufbereitschaft der Käufer.

Beide Partner müssen bereit sein, diese Risiken zu tragen, was mit hohen Motivationskosten verbunden ist. Diese Informations- und Motivationskosten bewirken, dass langwierige Verhandlungen notwendig wären, wollte man in einem Diskurs die Nettoanteile jeder Seite ermitteln. Deswegen wird in der Wirtschaftsordnung der Marktwirtschaft der Diskurs durch die Institutionen des Privateigentums ersetzt, dem Prinzip folgend, dass ein Eigentümer eines Guts deswegen sorgfältig damit umgeht, weil er die positiven und die negativen Folgen seines „Umgangs" zu tragen hat.

Entsprechend der Voraussetzung, von realen Institutionen auszugehen, wird deswegen unterstellt, dass alle Handlungen in einem marktwirtschaftlichen System ab-

---

23 *Richter/Furubotn* (1996), S. 431.

24 *Schumann* (1971), Kap. D.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

laufen. Da in diesem System der Unternehmer das Entscheidungsrecht über sein Unternehmen hat, steht es in seinem Ermessen, ob er seinen Arbeitnehmern Mitbestimmungsrechte einräumt. Nach der Delegationswerttheorie von Laux sollte ein Unternehmer einem Mitarbeiter bei den Entscheidungen, bei denen der Mitarbeiter über mehr Informationen verfügt, Entscheidungskompetenzen einräumen. Allerdings muss er durch die Gewährung von Anreizen sicherstellen, dass der Mitarbeiter die Ziele des Unternehmens verfolgt. Die Anreizproblematik wurde in den Abhandlungen der Prinzipal-Agenten-Theorie ausführlich erörtert.

In der Regel sind es die Arbeitsbedingungen, über die die Mitarbeiter besser informiert sind. Berücksichtigt man dieses Wissen und verbessert die Arbeitsbedingungen, dann könnte die Arbeitsproduktivität gesteigert werden, was aber möglicherweise erst langfristig zu einer Umsatzsteigerung führt, wenn sich die Unternehmensprodukte wegen ihrer besseren Qualität bei niedrigen Preisen am Markt durchgesetzt haben. Dagegen fallen die Kosten, die durch die Verbesserung der Arbeitsbedingungen entstehen, sofort an.

Ein Unternehmer wird dann Mitbestimmungsrechte einräumen, wenn die Vorteile größer sind als die Kosten. Dies kann unter folgenden Bedingungen der Fall sein:

– durch eine höhere Arbeitsproduktivität können tatsächlich Umsatzsteigerungen erzielt werden, z. B. bei einer arbeitsintensiven Produktion,
– die Unsicherheit über zukünftige Umsatzsteigerungen ist gering, z. B. weil auf dem Markt keine starke Konkurrenz herrscht,
– Streiks und Kündigungen treten seltener auf, sodass Kostensteigerungen vermieden werden.

Ein Nettoertrag wird sich auch dann ergeben, wenn die Kosten der Verbesserung der Arbeitsbedingungen niedrig sind, z. B. weil die Arbeitnehmer keine überzogenen Forderungen stellen. Für die meisten Unternehmer in Deutschland überwogen aber bis Ende des Ersten Weltkrieges die Nachteile bei weitem die Vorteile von Mitbestimmungsrechten, sodass die Zahl der freiwillig eingerichteten Mitbestimmungsgremien gering blieb. Die Unternehmer änderten erst dann ihre Meinung, als sich die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu ihren Ungunsten verschlechtert hatten. Nach dem verlorenen Ersten Weltkrieg brauchten sie die Arbeitnehmer dringend zum Aufbau ihrer Unternehmen.

b) Gesetzliche Mitbestimmung

Ein weiteres Argument, das für Mitbestimmungsrechte spricht, ist ebenfalls gesellschaftpolitischer Natur. Mitbestimmungsrechte erhöhen die Möglichkeiten der Mitarbeiter, ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Die damit verbundene Erhöhung der Wohlfahrt bringt dem einzelnen Unternehmer aber keinen direkten Vorteil und sollte also deswegen auch nicht von ihm in seinen Entscheidungen berücksichtigt werden.[25]

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist eine Werteentscheidung, ob eine Gesellschaft ihren Mitgliedern die Führung eines selbstbestimmten Lebens ermöglichen will. Sie sollte im Konsens beschlossen und anschließend als Gesetz umgesetzt werden, das dann für alle Unternehmer bindend ist.

Zusammenfassend gilt: Betrachtet man Mitbestimmung als Instrument zur Gewinnsteigerung, dann hängt es von der Situation des Unternehmens ab, ob sie sich als rentabel erweist. Betrachtet man dagegen Mitbestimmung als ein Instrument für eine selbstbestimmte Lebensführung, dann setzt dies einen gesellschaftlichen Konsens voraus, der dann per Gesetz eingeführt werden muss.

3. Das ökonomische Modell der Demokratie von Downs

Die wesentlichen Aussagen des Modells von Downs[26] sind:

1. Die Wähler handeln nutzenmaximierend. Deswegen wählen sie die Partei, von der sie Entscheidungen und Aktionen erwarten, die ihren Zielen entsprechen.
2. In einer Welt der Sicherheit kennt die Regierung die Ziele ihrer Wähler. Da ihr Nutzen in ihrer Wiederwahl besteht, wird sie in ihren Taten auch dem Wunsch der Mehrheit der Wähler entsprechen, denn es gilt das Mehrheitsprinzip.
3. Eine Oppositionspartei kann die Regierung nur stürzen, wenn sie die Meinungen einer Koalition von Minderheiten vertritt, die dadurch zahlenmäßig zur Mehrheit werden. Eine Minderheit bildet sich immer bezüglich eines bestimmten Problems, d. h. die Minderheitenwähler treten für eine andere Lösung dieses Problems als die Mehrheit ein. Allerdings muss jede Minderheitengruppe für ihre Haltung bei diesem Problem eine starke Präferenz haben, in dem Sinn, dass sie diesen ihren Standpunkt nicht aufgeben und sich der Mehrheit anschließen möchte, weil „Aufgabe und Anschluss“ ihren Nutzen insgesamt erhöhen würde. Nur bei derart stark präferierten Minderheitsmeinungen gelingt es der Oppositionspartei, durch eine Unterstützung der Koalition der Minderheiten die Regierungspartei abzulösen.[27]
4. Bei Umweltunsicherheit kann eine Partei den Wählernutzen nicht exakt ermitteln. Gegen die Unsicherheit auf beiden Seiten, die Unsicherheit der Parteien und der Wähler, werden nun Ideologien gebildet. Downs definiert eine Ideologie „als sprachliches Bild einer idealen Gesellschaft und der wichtigsten Mittel, die zum Aufbau einer solchen Gesellschaft nötig sind.“[28] Jede Partei entwirft eine Ideolo-

---

25 Die Auffassung, dass den Arbeitnehmern Mitbestimmungsrechte eingeräumt werden sollten, damit sie selbstständig handeln können, und dass dies die gesellschaftliche Wohlfahrt erhöht, vertritt auch das Bundesverfassungsgericht; siehe Abschnitt VI. 5.

26 Die folgenden Ausführungen basieren auf *Downs* (1968).

27 *Downs* (1968), Kap. III. 3.

28 *Downs* (1968), S. 93.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gie, von der sie glaubt, dass sie von einer Mehrheit der Wähler vertreten wird. Die Wähler wiederum wählen die Partei, mit deren Ideologie sie übereinstimmen. Da eine gewählte Partei daran gemessen wird, ob sie ihre ideologischen Versprechen auch hält, ist sie motiviert, entsprechend ihrer Ideologie zu regieren, denn sie will ja wiedergewählt werden.

5. In einem Mehrparteiensystem kann es vorkommen, dass eine Regierung nur durch eine Koalition der Parteien gebildet werden kann. Das hat zwei Konsequenzen. Einerseits müssen die Koalitionspartner ihre Programme angleichen, um Entscheidungen treffen zu können. Andererseits muss jede Partei versuchen, ihre Ideologie innerhalb der Regierung durchzusetzen, um für ihre Anhänger glaubhaft zu sein.[29]

In diesem Modell verfolgen die Politiker keine eigenen Ziele, sondern nur die Ziele ihrer Wähler, die sie wiederum durch ihre Ideologie erfassen wollen.

Auf Grund dieser Annahme werden im Folgenden bei der empirischen Prüfung der Hypothesen die Gesetzesinitiativen der einzelnen Parteien mittels ihrer Parteiprogramme begründet.

4. Hypothesen

Die theoretischen Überlegungen der vorangegangenen Kapitel lassen sich zu den folgenden Hypothesen zusammenfassen:

1. Wenn die Umwelt dynamisch ist und wenn die Übertragungskosten nicht zu hoch sind, dann kann die Qualität der betrieblichen Entscheidungen dadurch verbessert werden, dass dem Mitarbeiter bei den Entscheidungen, bei denen er über mehr Informationen verfügt, Mitbestimmungsrechte eingeräumt werden. Allerdings sollten den Mitarbeitern Anreize gewährt werden, damit sichergestellt ist, dass sie die Ziele des Unternehmens verfolgen.

2. Da es vor allem die Arbeitsbedingungen sind, über die der Mitarbeiter besser informiert ist, bedeutet eine Einräumung von Mitbestimmungsrechten und daraus folgend eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen meist eine Erhöhung der Produktionskosten. Ein Unternehmer wird diese Kosten nur tragen, wenn die damit verbundenen Vorteile, z. B. Umsatzsteigerung oder eine Vermeidung von Produktionsausfällen, die Kosten übersteigen. Vor 1918 traf dies für die meisten Unternehmer in Deutschland nicht zu.

3. Erst besondere Umstände, die eine Kooperation der Sozialpartner als günstiger als eine Konfrontation erscheinen ließen, ermöglichten, dass die Politiker gesetzliche Regelungen in Form des Betriebsräte- und des Betriebsverfassungsgesetzes verabschieden konnten, weil sie sich der Zustimmung wichtiger Wählergruppen sicher waren.

---

[29] *Downs* (1968), S. 160.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Die Eignung dieser beiden Gesetze wird auf Grund von zwei Kriterien beurteilt.
   a) Erstens wird untersucht, ob sie den Arbeitnehmern Mitbestimmungsrechte bei den Tätigkeiten einräumen, bei denen diese über mehr Wissen verfügen.
   b) Zweitens sollte ein Mitbestimmungsgesetz ein Schlichtungsverfahren beinhalten, denn für die Probleme: Beitrag zum und Anteil am Produktionsertrag gibt es keine optimale Lösung. Demzufolge sind soziale Konflikte generell und über betriebliche Probleme speziell unvermeidlich. Wie Dahrendorf, aber auch Brennan und Buchanan[30] ausführen, sollten sich deswegen beide Parteien auf Regeln einigen, wie diese Konflikte gelöst werden können. Das Schlichtungsverfahren der Mediation-Arbitration (Med-Arb) stellt ein solches Regelsystem dar.[31] Es läuft folgendermaßen ab. Zunächst wird ein Schiedsrichter bestimmt. Dieser erkundet erstens die objektiven Bedingungen des Streitfalls, wobei er den Rat von Experten hinzuzieht. Zweitens versucht er, die Interessen der Konfliktparteien festzustellen, wobei er auch Motive berücksichtigen sollte, die nicht nur mit dem Streitfall zusammenhängen, sondern in der „Tiefenstruktur" der Parteien verankert sind. Außerdem sollte er die Interessen von Dritten berücksichtigen. Die Lösung des Konflikts, die im besten Fall einen Kompromiss darstellt, der von beiden Parteien akzeptiert wird, wird zum Abschluss des Verfahrens vom Schiedsrichter als rechtsverbindlicher Schiedsspruch verkündet.

   Wenn ein dem Med-Arb ähnliches Schlichtungsverfahren in einem Mitbestimmungsgesetz verankert wird, dann erhöht das die Vorteilhaftigkeit einer Mitbestimmungsregelung.
5. Wenn sich auf Grund externer Datenänderungen die relativen Faktorpreise ändern, dann sollten auch die Institutionen, die die Basis für den produktiven Verbund dieser Faktoren bilden, geändert werden.[32] Diese Änderung wird dann durchgeführt werden, wenn die dadurch verbundenen Wohlfahrtsgewinne die Transaktionskosten der Institutionsänderung übersteigen.

Diese Hypothesen werden empirisch geprüft, indem folgendes untersucht wird:

1. Stimmen das Betriebsrätegesetz der Weimarer Republik und das Betriebsverfassungsgesetz der BRD mit den Hypothesen überein?
2. Haben sich beide Gesetze bewährt?
3. Stellt das Betriebsverfassungsgesetz eine Verbesserung des Betriebsrätegesetzes dar?

Falls die Gesetze nicht mit den Hypothesen übereinstimmen, sich aber bewährt haben, gilt das als Hinweis, dass die Hypothesen nicht zutreffen.

---

30 *Dahrendorf* (1965); *Brennan/Buchanan* (1993), Kap.7.

31 *Lionnet* (1987); *Montada/Kals* (2001).

32 *North* (1990), S. 84.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stimmen die Gesetze nicht mit den Hypothesen überein und werden sie als unzureichend empfunden, dann werden die Hypothesen nicht widerlegt. Das trifft auch bei Übereinstimmung und Bewährung zu, d. h. die Hypothesen wurden in beiden Fällen nicht falsifiziert.

Bei unzureichenden Gesetzen lässt sich eine Kritik an den Gesetzen als Vorschlag für eine Verbesserung auffassen.

Wenn Gesetze späterer Zeiträume diese Verbesserungsvorschläge berücksichtigt haben, dann kann man dies als Lernprozess, bzw. Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen auffassen.

IV. Arbeiterausschüsse als erste Mitbestimmungsregelungen

Schon in den vorindustriellen Handwerksbetrieben gab es einen Tatbestand, der gemeinsam vom Meister und seinen Gesellen geregelt wurde, nämlich die Verwaltung von Kassen, mit deren Geldern kranke Gesellen, aber auch deren Witwen und Waisen unterstützt werden konnten. Die Beiträge zu diesen Kassen wurden sowohl vom Meister als auch von den Gesellen aufgebracht. Beitragshöhe und Unterstützungsleistungen wurden von einer Kassenverwaltung, bestehend aus dem Meister und gewählten Mitarbeitern, den sogenannten „Älterleuten“, festgelegt.

Die Unternehmer Mitte des 19. Jahrhunderts, deren Betriebe sich ja meist aus Handwerksbetrieben entwickelt hatten, führten diese Unterstützungskassen fort. Auch die Mitwirkung ihrer Mitarbeiter bei der Verwaltung dieser Kassen behielten sie bei, denn diese wussten meist besser als sie selbst, welche Unterstützungsleistungen möglich und notwendig waren. Teuteberg bezeichnet diese Unterstützungskassen deswegen mit Recht als „Keimzelle einer betrieblichen Selbstverwaltung“[33].

Diese freiwilligen Krankenkassen wurden in Preußen 1849 gesetzlich verpflichtend.

1. Freiwillige Arbeiterausschüsse

Die Novelle der Gewerbeordnung vom Februar 1849 verpflichtete alle Unternehmer in Preußen, für ihre Mitarbeiter eine Krankenkasse einzurichten. Die Krankenkassen wurden in der Regel vom Unternehmer und Vertretern der Arbeiter verwaltet. Obwohl „die Fabrikbesitzer durchschnittlich eine große Geneigtheit zeigten, ihren Arbeitern einen erheblichen Einfluss an der Verwaltung der Kasse einzuräumen – vorbehaltlich dem ihrer eigenen Stellung und ihrer Beitragsleistung gebührenden Einfluss“,[34] blieben die Mitbestimmungsrechte der Arbeiter doch in

[33] *Teuteberg* (1961), S. 115 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den meisten Unternehmen auf die Probleme der Hilfsleistungen beschränkt. Nur in Ausnahmefällen wurden diese auf andere innerbetriebliche Angelegenheiten erweitert. Dies geschah meistens, indem die Statuten für die Verwaltung der Krankenkassen erweitert wurden.

Teuteberg nennt zwei Arten von Motiven, die Unternehmer zu dieser Erweiterung veranlassen konnten:

1. Sozialliberale Motive
   Mit der Größe der Unternehmen war auch die Entfremdung zwischen Unternehmer und Belegschaft gestiegen. Das Bewusstsein des gegenseitig aufeinander Angewiesenseins war zunehmend von der Auffassung von Interessengegensätzen verdrängt worden. Die mit mehr Rechten ausgestatteten Arbeiterausschüsse trugen dazu bei, diese sozialen Spannungen zu verringern. An zwei Beispielen soll diese Aussage verdeutlicht werden.
   In einer Fabrik in Augsburg im Rheinland hatte die Geschäftsleitung beschlossen, den an der Hinterseite befindlichen Fabrikausgang schließen zu lassen, nicht wissend, dass dieser vielen Arbeitern den Heimweg verkürzte. Darüber waren die Arbeiter so aufgebracht, dass sie in Streik treten wollten. Durch die Intervention des Arbeiterausschusses erfuhr die Geschäftsleitung rechtzeitig davon und ließ den Ausgang offen.[35]

   Auch die Schnellpressen- und Druckmaschinenfabrik Koenig & Bauer in Kloster Oberzell bei Würzburg räumte dem Arbeiterausschuss weitgehende Mitwirkungsrechte ein. Einerseits wollte sie dadurch ihre Arbeiter, die größtenteils aus Facharbeitern bestanden, an sich binden. Anderseits besaß das Unternehmen auf seinem Markt fast ein Monopol und konnte deswegen davon ausgehen, dass es eventuell höhere Arbeitskosten auf die Nachfrager überwälzen könnte.[36]

2. Sozialtheoretische Motive
   Ihre religiöse Überzeugung veranlasste einige Unternehmer, einen mit weitgehenden Mitwirkungsrechten ausgestatteten Arbeiterausschuss einzurichten. Sie sahen in dem Arbeiter einen „Bruder in Christo“ und wollten deswegen ihr Unternehmen ähnlich wie einen Familienverbund führen. Da sie daraus auch das Recht ableiteten, die private Lebensführung der Arbeiter zu reglementieren, stießen diese Initiativen nicht immer auf Gegenliebe bei den Arbeitern.

   Aber die Zahl der Unternehmen, die aus ihrem christlichen Glauben diese Verpflichtungen ableiteten, war klein und damit auch die Zahl der religiös motivierten Arbeiterausschüsse.

Zur Beurteilung der Ausbreitung dieser freiwilligen Arbeiterausschüsse kann man die Berichte der Gewerbeinspektoren heranziehen, die vom Staat mit der Kontrolle der Einhaltung der Gesetzesnovelle beauftragt worden waren.[37] Aus ihnen

---

34 *Jacobi* 1857, zitiert nach *Teuteberg* (1961), S. 204.

35 *Teuteberg* (1961), S. 256 ff.

36 *Teuteberg* (1961), S. 278.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lässt sich ablesen, dass die Zahl der Ausschüsse mit erweiterten Mitbestimmungsrechten gering blieb. Die Mehrzahl der Unternehmer lehnte diese Erweiterung ab, weil sie eine unliebsame Störung des Betriebsablaufs befürchteten, insbesondere dann, wenn die wirtschaftliche Lage ihres Unternehmens unsicher war.

Wenn aber ein freiwilliger Ausschuss einmal gebildet worden war, dann „wurde ein äußerst günstiges Wirken berichtet.“[38] Dank der ständigen vertrauensvollen Zusammenarbeit konnte sich also ein Ausschuss bewähren.

Die nächste Aufwertung erfuhren die Arbeiterausschüsse durch die Gewerbeordnungsnovelle zur Arbeitsordnung.

2. Obligatorische Einführung einer Arbeitsordnung

Die im April 1891 erlassene Novelle schrieb vor, dass jeder Unternehmer, der mehr als 20 Arbeitnehmer beschäftigte, in einer Arbeitsordnung festhalten musste, wie lange die tägliche Arbeitszeit dauerte, wie die Lohnauszahlung und die Kündigungsfristen geregelt waren, wie Strafgelder erhoben wurden und evtl. weitere Bestimmungen über das gewünschte Verhalten der Arbeiter im Betrieb. Jedem neu eingestellten Arbeiter musste die Arbeitsordnung bekannt gemacht werden, damit ihm bewusst war, auf was er sich einließ, wenn er seinen Arbeitsvertrag unterschrieb. Die Novelle hatte zunächst einmal das Ziel, die Rechte des einzelnen Arbeiters zu stärken. Sie hätte aber auch die generelle Zusammenarbeit zwischen der Geschäftsführung und der Belegschaft verbessern können, denn in dem entsprechenden Gesetzesparagraphen war ausdrücklich vorgesehen, dass die Arbeitsordnung auch von dem Arbeiterausschuss, so er im Unternehmen existierte, genehmigt werden konnte.[39] Da eine Arbeitsordnung nichts Statisches ist, sondern an den Geschäftsverlauf angepasst werden muss, hätte sich so allmählich eine gegenseitige Abstimmung über betriebliche Probleme ergeben können. Aber diese Chance wurde nach der Beurteilung von Stieda vertan: „Die Unternehmer zeigen Abneigung, die Arbeiter Gleichgültigkeit und Mangel an Vertrauen; die Bemühungen der Aufsichtsbeamten, neue Ausschüsse zustande zu bringen, sind vergeblich.“[40] Die Hauptschuld dafür, dass die „Ausschüsse ein Schattendasein fristen und einer ruhmlosen Vergessenheit verfallen“,[41] tragen nach Stieda die Unternehmer, denen die Vorteile einer Zusammenarbeit mit den Arbeitern noch nicht bewusst waren.

Deswegen konnten die Arbeiterausschüsse einen weiteren Bedeutungszuwachs nur durch staatliches Handeln bekommen.

---

37 *Teuteberg* (1961), S. 275 ff.

38 *Teuteberg* (1961), S. 277.

39 *Teuteberg* (1961), S. 383.

40 *Stieda* (1909), S. 1148.

41 *Stieda* (1909), S. 1148.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Obligatorische Arbeiterausschüsse im Bergbau

Das Motiv für die obligatorische Einführung von Arbeiterausschüssen in Bergwerksbetrieben durch die Preußischen Berggesetznovellen von 1905 bzw. von 1909 war weniger die Ausweitung der Mitbestimmungsrechte, sondern die Verbesserung der Lage der Bergarbeiter. Durch einen großen Streik 1905 hatten diese auf die folgenden Missstände aufmerksam gemacht:

1. Bei ständigem Kohleabbau muss zum Schürfen immer tiefer in den Berg eingedrungen werden. Dadurch verlängert sich der Weg zwischen dem Ort, an dem das Werksgelände betreten wird, und dem Ort des Kohleabbaus. Die Zechenbesitzer wollten den verlängerten Arbeitsweg nicht auf die Arbeitszeit anrechnen, deren Dauer auf diese Weise ständig gestiegen wäre.
2. Nur die Bergleute trugen das Risiko, dass zusammen mit Kohle auch Abfall abgebaut wird, indem nur reine, abfallfreie Waggonladungen auf ihren Akkordlohn angerechnet wurden. Die Nichtberücksichtigung unbrauchbarer Waggons wurde „Wagennullen“ genannt.
3. Die Unfallgefahren nahmen mit steigender Zechengröße zu. So verdoppelte sich die Zahl der jährlichen Unfälle zwischen 1894 und 1904 von 38.241 auf 80.204.[42]

Die folgenden Regelungen der Berggesetznovellen sollten diese Missstände beseitigen:

1. An- und Abfahrt zum Arbeitsort durften insgesamt nur ½ Stunde betragen. Eine längere Dauer musste auf die Arbeitszeit angerechnet werden.
2. Das Wagennullen wurde verboten.
3. Auf Zechen mit mehr als 100 Arbeitern mussten ein Arbeiterausschuss eingerichtet und Bergleute als Sicherheitsmänner ernannt werden. Letztere bekamen das Recht, in regelmäßigen Abständen die Sicherheit der Grube zu inspizieren.[43]

Über die Wirkung der obligatorischen Arbeiterausschüsse im Bergbau gibt die Studie von Kroker Aufschluss.[44] Kroker hat die Protokolle von 246 Sitzungen von Arbeiterausschüssen von 14 Schachtanlagen im Ruhrgebiet, die zwischen 1906 und 1914, also bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges stattfanden, ausgewertet. Sie kommt dabei zu folgenden Ergebnissen:

1. Die Zahl der Sitzungen, für die keine Verhandlungsgegenstände vorlagen, nahm im Zeitverlauf zu und lag zum Schluss bei über 30%. Die Arbeiter wandten sich

---

42 *Teuteberg* (1961), S. 455.

43 Nach §80fb des Allgemeinen Berggesetzes für den Preußischen Staat sind die Kriterien für die Wählbarkeit eines Sicherheitsmannes: mindestens 30 Jahre, ein Jahr Betriebszugehörigkeit, Berufserfahrung, keine Gastwirtschaft betreiben oder mit dem Betreiber einer Gastwirtschaft zusammenleben.

44 *Kroker* (1977/78), S. 204–215.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

also immer seltener mit Beschwerden an den Ausschuss, was zeigt, dass sie ihm immer weniger zutrauten. Insofern wird das Urteil von Stieda bestätigt.

2. Bei den Verhandlungsgegenständen hatten die Arbeitsbedingungen und die sozialen Fürsorgeleistungen absolute Priorität. Dagegen wurde über „Lohnverhältnisse“ (Lohnerhöhung, Lohngestaltung, Arbeitszeit) selten gesprochen.
3. Die Reaktion der Unternehmerseite schwankte. Während sie bei Gegenständen der Arbeitsbedingung entweder eine Verbesserung zusagten oder mindestens prüfen wollten, lehnten sie Lohnforderungen kategorisch ab.

Kroker zieht daraus die Schlussfolgerung, dass die Ausschussmitglieder insofern erfolgreich verhandelten, als sie sich auf die Dinge konzentrierten, die auch im Interesse der Unternehmer waren, nämlich die Arbeitsbedingungen. Dagegen unterließen sie Forderungen nach Lohnerhöhungen, denn ihnen fehlte die Macht, ihre Forderungen durchzusetzen.[45] Erst die Bereitschaft der Unternehmer zu kollektiven Lohnverhandlungen mit den Gewerkschaften im Stinnes-Legien-Abkommen von 1918 brachte den Arbeitern den notwendigen Machtzuwachs.

V. Die Mitbestimmungsgesetze der Weimarer Republik

Als wichtige Vorläufergesetze des Betriebsrätegesetzes, das die Betriebsverfassung in der Weimarer Republik regelte, können das Vaterländische Hilfsdienstgesetz und das Arbeitsgemeinschaftsabkommen von 1918 angesehen werden, denn aus den von diesen Gesetzen verbindlich vorgeschriebenen Arbeiterausschüssen gingen später die Betriebsräte hervor.

1. Das Vaterländische Hilfsdienstgesetz

Um die drohende militärische Niederlage im Ersten Weltkrieg abzuwenden, stellten die Führer der Obersten Heeresleitung, Hindenburg und Ludendorff, das Konzept der totalen Mobilmachung auf, das sogenannte Hindenburgprogramm. Die Rekrutierung möglichst vieler Soldaten machte eine Regelung der Produktionsverhältnisse im Inland erforderlich, die das am 5. 12. 1916 erlassene Gesetz über den vaterländischen Hilfsdienst traf (VHD), indem es alle Männer zwischen 17 und 60 Jahren zum Arbeitsdienst verpflichtete.[46] Da diese Arbeitsverpflichtung eine erhebliche Einschränkung der Rechte der Arbeitnehmer bedeutete, wollte der damalige Reichskanzler Bethmann Hollweg diese Maßnahme nicht diktatorisch verordnen, sondern in Form eines Gesetzes vom Reichstag verabschieden lassen. Die SPD machte ihre Zustimmung aber von der Gewährung von Mitbestimmungsrechten an

45 *Kroker* (1977/78), S. 211.

46 *Wehler* (2003), Kap. IV.1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Arbeitnehmer abhängig. Diesen Forderungen wurde i. w. durch drei Regelungen des VHD entsprochen:

1. Die Entscheidung, welcher Betrieb kriegswichtig ist und wie viele Arbeitnehmer dort beschäftigt werden sollen, muss das Kriegsamt im Einvernehmen mit Ausschüssen, gebildet für regionale Bezirke, treffen. Mitglieder dieser Ausschüsse sind ein Offizier, zwei Staatsbeamte und je zwei Vertreter der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer (§5 VHD).
2. Es sollen Schlichtungsstellen eingerichtet werden, bei denen Beschwerden gegen die Zuweisungsentscheidungen erhoben werden können. Diese Stellen müssen ähnlich wie die Ausschüsse besetzt werden. (§6 VHD)
3. In den kriegswichtigen Betrieben müssen Arbeiterausschüsse gebildet werden, deren Mitglieder strittige Punkte bezüglich Löhnen und „sonstigen Arbeitsverhältnissen" mit den Unternehmern beraten können. (§12 VHD)

Interpretiert man das VHD auf der Basis des in dieser Arbeit zugrunde gelegten theoretischen Konzepts, dann wurden den Arbeitnehmern Rechte eingeräumt, ihre täglichen Arbeitsbedingungen mitzugestalten, um sie dazu zu bewegen, das gesellschaftliche Ziel des militärischen Sieges Deutschlands zu unterstützen. Es ist hinlänglich bekannt, dass Letzteres nicht gelang. Mit der Unterzeichnung der Waffenstillstandsbedingungen am 11. 11. 1918 akzeptierte die deutsche Regierung die Niederlage im Ersten Weltkrieg. Das nächste Mitbestimmungsabkommen wurde geschlossen, um etwas Ordnung in das Nachkriegschaos zu bringen.

2. Das Arbeitsgemeinschaftsabkommen vom November 1918

Die Unternehmen befanden sich Ende 1918 in einer denkbar ungünstigen Ausgangsposition. Die Produktion ihrer Unternehmen musste aus mehreren Gründen neu organisiert werden: Umstellung von Kriegs- auf Friedensproduktion, Verlust von Absatz- und Beschaffungsmärkten und die Wiedereingliederung der heimkehrenden Soldaten. Ihre führenden Männer wussten, dass sie diese Aufgaben nur mit der Unterstützung der Arbeitnehmer bewältigen konnten. Dies war die generelle Motivation, die zu dem im Folgenden kurz beschriebenen Abkommen zwischen den Arbeitgeberverbänden und den Gewerkschaften führte.

Über dieses Abkommen, häufig auch als Stinnes-Legien-Abkommen bezeichnet nach den zwei Verhandlungsführern, dem Unternehmer Hugo Stinnes und dem Gewerkschaftler Carl Legien, ist an anderer Stelle so ausführlich geschrieben worden[47], dass sich hier auf eine Interpretation der Kernpunkte des Abkommens beschränkt wird, die da lauten:[48]

---

47 *Feldmann/Steinisch* (1985); *Tschirbs* (1986), S. 37 ff.; *Winkler* (1985), S. 75 ff.

48 Der Wortlaut des Abkommens ist abgedruckt in *Feldman/Steinisch* (1985), S. 135–137.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Die Arbeitsbedingungen für alle Arbeiter(-innen) werden in Kollektivvereinbarungen, d. h. von den kollektiven Instanzen der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände ausgehandelt. In Umsetzung dieser Vereinbarung wurde bereits am 25. 10. 1918 ein Tarifvertrag für den Ruhrbergbau geschlossen.[49]
2. Die Gewerkschaften werden als Vertreter der Arbeiterschaft anerkannt.
3. In Betrieben mit mehr als 50 Beschäftigten werden Arbeiterausschüsse eingesetzt, die die Umsetzung der Tarifvereinbarungen zu überwachen haben.
4. Es soll eine Zentralarbeitsgemeinschaft (ZAG) eingerichtet werden. Deren Aufgabe ist es, „die gemeinsame Lösung aller die Industrie und das Gewerbe Deutschlands berührenden wirtschafts- und sozialpolitischen Fragen und alle sie betreffenden Gesetzgebungs- und Verwaltungsangelegenheiten“ anzustreben.[50]

Das zentrale Ergebnis dieses Abkommens ist die Bereitschaft der Unternehmer zu kollektiven Lohnverhandlungen mit den Gewerkschaften, nicht die Einräumung von Mitbestimmungsrechten. Das Zugeständnis zu kollektiven Verhandlungen über Arbeitsbedingungen bedeutete für die Unternehmer eine Aufgabe von Machtpositionen, die sie sonst bei Einzelarbeitsverträgen mit den Arbeitnehmern gehabt hätten. Aber die Unterstützung der Gewerkschaften sowohl bei der Wiederherstellung der Arbeitsordnung als auch bei der Vereitelung weitergehender Sozialisierungspläne war ihnen diese Zugeständnisse wert.

Auf das Schicksal der ZAG (Punkt 4 des Abkommens) soll hier nur kurz eingegangen werden, da es ausführlich von Feldman beschrieben wurde.[51] Die ZAG war ein zentraler Zusammenschluss von Branchenarbeitsgemeinschaften. Während einzelne Gewerkschaften relativ früh aus der für ihren Industriezweig zuständigen Arbeitsgemeinschaft austraten[52], blieb der Allgemeine Deutsche Gewerkschaftsbund bis Januar 1924 Mitglied der ZAG. Die Einzelgewerkschaften hielten eine Arbeit in ihren Arbeitsgemeinschaften für überflüssig, seit eine staatliche Verordnung ab Dezember 1918 sowohl das Tarifvertragswesen als auch das Schlichtungsprocedere von „Arbeitsstreitigkeiten“ (§15 d. Verordnung)[53] regelte. Letzteres sollte aber laut Satzung die Hauptaufgabe einer Branchenarbeitsgemeinschaft sein. Die Gründe für die Auflösung der ZAG auf zentraler Ebene, für ihre „Überforderung“, hat Feldman ausführlich dargelegt. Im Grunde sind es die Argumente, die gegen eine Lösung

---

49 *Tschirbs* (1986), S. 79.

50 §1 der Satzung der Zentralarbeitsgemeinschaft der industriellen und gewerblichen Arbeitgeber und Arbeitnehmer Deutschlands vom 12. 12. 1919 in *Feldman/Steinisch* (1985), S. 137–141.

51 *Feldman/Steinisch* (1985).

52 Zwischen 1919 und 1922 treten die Verbände der Metallarbeiter, Bauarbeiter, Schuhmacher, Zimmerer, Maler, Steinmetze, Fleischer und Kürschner aus, *Feldman/Steinisch* (1985), S. 52–53.

53 Verordnung über Tarifverträge, Arbeiter- und Angestelltenausschüsse und Schlichtung von Arbeitsstreitigkeiten vom 23. 12. 1918, RGBL.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Problemen im freiwilligen Diskurs sprechen, nämlich die zu hohen Transaktionskosten. Man wollte Lösungen finden für Fragen wie Bekämpfung der Inflation und Verteilung ihrer Kosten, Aufbringung der Reparationsforderungen der Alliierten und Verteilung der daraus entstehenden Lasten. Es müssen lange Informations- und Überzeugungsgespräche geführt werden, wenn für diese Probleme einvernehmliche Lösungen ohne Rückgriff auf eine staatliche Institution gefunden werden sollen. Auf Grund der damaligen turbulenten wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen meinten die Mitglieder der ZAG, die Zeit für solche Gespräche nicht aufbringen zu können.[54]

Die Regelungen, Ausschüsse nach dem VHD-Gesetz und nach dem Stinnes-Legien-Abkommen zu bilden, wurden später in das Betriebsrätegesetz überführt. Bevor diese Entwicklung beschrieben wird, werden die Aufgaben der Betriebsräte und das Schlichtungsverfahren beschrieben.

3. Die Regelungen der Mitbestimmungsgesetze

a) Das Betriebsrätegesetz

Das Betriebsrätegesetz (BRG) wurde am 4. Februar 1920 von der SPD-Zentrum-DDP-Regierung verabschiedet.[55] Die SPD stellte mit Müller und Schlicke sowohl den Kanzler als auch den Arbeitsminister. Das Gesetz machte allerdings zwei Ausführungsverordnungen erforderlich. Erstens sollte gemäß §70 BRG die Mitbestimmung auch im Aufsichtsrat verwirklicht werden, in den Vertreter der Arbeitnehmer entsandt werden sollten. Zweitens wurde den Betriebsräten in §72 BRG die Einsicht in die Jahresabschlussunterlagen zugesprochen. Beide Rechte mussten konkretisiert werden, was im Februar 1921 durch das „Gesetz über die Betriebsbilanz und die Betriebsgewinn- und -verlustrechnung“[56] und das „Gesetz über die Entsendung von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat“[57] geschah. Allerdings hatte in der Zwischenzeit die Regierung gewechselt. Sowohl Reichskanzler Fehrenbach als auch Arbeitsminister Brauns gehörten in der nun regierenden Zentrum-DDP-DVP-Koalition[58] dem Zentrum an. Die Tatsache, dass diese zwei wichtigen Politiker einer Partei angehörten, die ihre Wähler aus dem katholischen Bürgertum rekrutierte, sollte sich auf den verabschiedeten Text dieser beiden Gesetze auswirken, wie noch gezeigt wird. Doch zunächst sollen die wesentlichen Bestimmungen des *Betriebsrätegesetzes* erläutert werden.

---

54 *Feldman/Steinisch* (1985), S. 133.

55 RGBl I. 1920, Nr. 26, S. 147–185.

56 RGBl I. 1921, S. 29–30.

57 RGBl I. 1922, Nr. 17, S. 209–210.

58 DDP = Deutsche Demokratische Partei; DVP = Deutsche Volkspartei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

a) Anwendungsbereich:

In Betrieben mit mehr als 20 Arbeitnehmern (AN) ist ein Betriebsrat (BR) zu wählen (§1). Für kleine Betriebe (5 – 20 AN) reicht ein Betriebsobmann.

Neben dem Betriebsrat sind getrennte Arbeiter- und Angestelltenräte, sogenannte Gruppenräte, zu bilden (§6).

Es handelt sich dabei um Mitglieder des Betriebsrates, die jetzt entsprechend ihrem Berufsstatus ihrem Gruppenrat angehören und dadurch zusätzliche Aufgaben übernehmen (§15).

b) Die Aufgaben des BR:
In §66 Betriebsrätegesetz werden die Aufgaben des Betriebsrates aufgezählt:

- Unterstützung der Betriebsleitung bei Erzielung einer hohen Wirtschaftlichkeit,
- Mitarbeit bei der Einführung neuer Arbeitsmethoden,
- Bewahrung des Betriebs vor Erschütterungen,
- Bei Streitigkeiten sowohl bei eigenen Aufgaben als auch bei denen der Gruppenräte Anrufung des Schlichtungsausschusses und später Umsetzung von dessen Entscheidungen. Zusammensetzung und Wirksamwerden dieser Schlichtungsausschüsse sind allerdings nicht in diesem Gesetz, sondern in den Schlichtungsordnungen von Rahmentarifverträgen geregelt, die wiederum auf der Tarifvertragsordnung vom Dezember 1918 basierten.
- Erlass von Dienstvorschriften zur Ausführung der Tarifvereinbarungen,
- Kontrolle der Einhaltung von Arbeitsschutzmaßnahmen,
- Mitwirkung bei der Verwaltung von Pensionskassen,
- Bei Einstellungen oder Entlassungen muss sich der Arbeitgeber mit dem Betriebsrat „ins Benehmen setzen“ (§74).
- Eingriffe in die Betriebsleitung stehen dem Betriebsrat nicht zu (§69).

Die Aufgaben der beiden Gruppenräte bestehen nach §78 aus:

- Überwachung der Umsetzung tarifpolitischer Vereinbarungen,
- Falls solche Vereinbarungen nicht bestehen: Mitwirkung an der Regelung der Löhne und „sonstiger Arbeitsverhältnisse“ (z. B. Arbeitszeit),
- Vereinbarung einer Arbeitsordnung,
- Bei Streitfällen Anrufung des Schlichtungsausschusses, falls der Betriebsrat diese Anrufung ablehnt. Dieses Recht wurde insbesondere wirksam bei Kündigungen. Falls ein Arbeitnehmer seine Kündigung für ungerechtfertigt hielt, konnte er seine Beschwerde bei seinem Gruppenrat vorbringen. Dieser musste erst versuchen, den Konflikt gütlich mit dem Arbeitgeber zu regeln, ehe er die Vermittlung des Schlichtungsausschusses herbeiführte (§§84 – 86).
- Sorge für Unfallschutzmaßnahmen tragen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Nach §81 darüber wachen, dass kein Arbeitnehmer bei seiner Einstellung diskriminiert wird.

b) Die Aufsichtsratsmitbestimmung

Zur Konkretisierung der in §70 BRG vorgesehenen Aufsichtsratsmitbestimmung wurde das „Gesetz über die Entsendung von Betriebsratsmitgliedern in den Aufsichtsrat" mit den folgenden Regelungen erlassen.

a) Bei Unternehmen, die über einen Aufsichtsrat verfügen, kann der Betriebsrat mindestens einen Arbeitnehmervertreter, besteht der Aufsichtsrat aus mehr als drei Mitgliedern, zwei Vertreter in das Gremium entsenden.

b) Die Arbeitnehmervertreter haben dieselben Rechte und Pflichten wie die übrigen Aufsichtsratsmitglieder.

   Sowohl die Mitarbeit im Aufsichtsrat als auch die Tätigkeit als Betriebsrat, mit der ja auch zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit des Betriebs beigetragen werden sollte (§66 BRG), machten es erforderlich, dass die Arbeitnehmervertreter über die laufenden Geschäfte des Unternehmens unterrichtet wurden. Das Informationsrecht wies §72 BRG zu; die Konkretisierung dieses Rechts erfolgte durch das „Gesetz über die Betriebsbilanz und die Betriebsgewinn- und -verlustrechnung".

   Die nur zwei Paragraphen, aus denen das Gesetz besteht, verpflichten die Geschäftsleitung, den Betriebsräten alle Bestandteile des Jahresabschlusses vorzulegen, die sie benötigen, um das Vermögen des Unternehmens festzustellen, wie z. B. die Bilanz und das Inventar. Allerdings musste keine Einsicht in die Unterlagen gewährt werden, aus denen die Bilanz hervorgegangen ist. Diese Einschränkung erschwerte für Außenstehende das Verständnis der Bilanzzahlen ebenso wie die fehlende Verpflichtung, die Unterlagen schriftlich vorzulegen. Es reichte, wenn den Betriebsräten die Zahlen vorgelesen wurden.[59]

In Tabelle 1 werden die Bestimmungen des Betriebsrätegesetzes im Vergleich mit den Bestimmungen des Betriebsverfassungsgesetzes von 1952 dargestellt.

4. Errichtungskosten der Mitbestimmungsgesetze

Nach dem Bezugsrahmen dieser Arbeit erlässt eine Regierungspartei die Gesetze, von denen sie meint, dass sie den Nutzen ihrer Wähler erhöhen.

Dabei wird sie die bereits bestehenden Gesetze beachten. Demzufolge werden im nächsten Kapitel die zwei Institutionen beschrieben, die beim Entwurf des Betriebsrätegesetzes berücksichtigt werden mussten. Anschließend werden die Vorstellungen der Wählergruppen, auf die die Regierungsparteien Rücksicht nehmen mussten, und die Vorstellungen der Regierungsparteien selbst beschrieben.

---

[59] *Plumpe* (1999), S. 52.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Vergleich zwischen Betriebsräte- und Betriebsverfassungsgesetz

Anwendungsbereich	*Betriebsrätegesetz* ≥ *20 AN*	*Betriebsverfassungsgesetz* ≥ *5 AN*
Gremien	Betriebsrat und Arbeiterrat, Angestelltenrat	proportionale Vertretung von Arbeitern und Angestellten im BR
Aufgaben BR: Soziale Angelegenheiten	mit Betriebsleitung auf wirtschaftl. Führung hinwirken	Beantragung von Maßnahmen, die Betrieb, Belegschaft dienen
	Kontrolle von Arbeitsschutzmaßnahmen	
	Kontrolle der Tarifvereinbarungen	
	falls kein TV, Mitwirkung bei der Lohnfindung	
	Kontrolle, dass kein AN diskriminiert wird	
	Mitwirkung bei Arbeitsordnung	
Personelle Angelegenheiten: Einstellung,	mit Betriebsleitung ins Benehmen setzen	Recht auf Unterrichtung
Kündigung	–	BR muss vorher gehört werden
Wirtschaftliche Aufgaben	–	Informationsrecht als Mitglieder des Wirtschaftsausschusses
Aufsichtsratmandate	maximal 2	ein Drittel der Mandate
Schlichtung	Schlichtungsausschuss, bestimmt von Tarifparteien	paritätisch besetzte Einigungsstelle, ihr Spruch ist verbindlich in Punkten, bei denen BR mitbestimmt

Quelle: Eigene Darstellung.

a) Das Institutionennetzwerk: Tarifvertragsordnung und Weimarer Verfassung

Wie bereits beschrieben, verpflichtete das Arbeitsgemeinschaftsabkommen vom November 1918 die Unternehmer, Arbeiterausschüsse einzusetzen. Dieses privatwirtschaftliche Abkommen musste legalisiert werden, was durch die Tarifvertragsverordnung vom Dezember 1918 geschah. Die Verordnung verpflichtete zwar Betriebe mit mehr als 20 Arbeitnehmern zur Bildung solcher Ausschüsse, beschrieb deren Aufgaben aber sehr ungenau: Wahrnehmung der wirtschaftlichen Interessen der Belegschaft, Kontrolle der Einhaltung tarifvertraglicher Regelungen, falls kein Tarifvertrag besteht, Mitwirkung bei der Lohnfindung, Unfallschutz (§13 TVO). Eine Konkretisierung der Aufgaben war also dringend erforderlich. Diese Absicht verfolgte das BRG. Ein weiterer Klärungsbedarf ergab sich daraus, dass es ab 1918 in etlichen Unternehmen zwei Interessenvertretungen der Arbeitnehmer gab, nämlich erstens die „wilden“ Arbeiterräte, die sich direkt nach dem Krieg gebildet hat-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten, und zweitens die nach der Tarifvertragsordnung gewählten Arbeiterausschüsse. Wie Plumpe plastisch für die Kohlezechen im Ruhrgebiet schildert, war die Zusammenarbeit zwischen diesen beiden Räten sehr konfliktträchtig.[60]

Die Weimarer Verfassung war das zweite Gesetz, das eine gesetzliche Regelung verlangte, indem in Artikel 165 erstens die Einsetzung von Betriebsräten und zweitens von Bezirksarbeitsräten gefordert wurde. Letztere sollten die Interessen der Arbeiter und Angestellten gegenüber den Unternehmern und „sonst beteiligter Volkskreise" im Reichswirtschaftsrat vertreten. Im Gegensatz zu den Betriebsräten verebbte der Plan, Bezirksarbeitsräte zu bilden, im Sand des politischen Getriebes.[61] Der Reichswirtschaftsrat (RWR) war zusammen mit dem Reichskohlenrat (RKR) als Instrument der Planwirtschaft gedacht. Aber der tatsächliche Einfluss des RWR, der immer im Status des „vorläufigen" RWR verblieb, war gering. Zwar hatte er nach Art. 165,4 sowohl das Recht, Gesetzentwürfe zu begutachten als auch eigene Gesetzentwürfe in den Reichstag einzubringen, aber vom zweiten Recht machte er nicht Gebrauch, sondern fungierte im Wesentlichen als Sachverständigengremium für Regierungsvertreter und Abgeordnete.[62]

b) Die soziale Lage der Arbeiter nach dem Ersten Weltkrieg

Wie bereits beschrieben war die wirtschaftliche Lage der Unternehmer dadurch gekennzeichnet, dass sie ihre Unternehmen von Kriegs- auf Friedenswirtschaft umstellen mussten.

Die soziale Lage der Arbeiter kann durch zwei Merkmale beschrieben werden, nämlich durch eine Verschlechterung ihrer wirtschaftlichen Bedingungen und durch eine politische Radikalisierung.[63]

Zwar waren die Nominallöhne in den kriegswichtigen Branchen während des Krieges stark gestiegen. Da aber die Lebenshaltungskosten sich in mindestens eben solchem Umfang erhöht hatten, waren die Reallöhne gleich hoch geblieben. Aus den folgenden Gründen nahmen die Arbeiter ihre wirtschaftliche Lage nicht als gleichbleibend, sondern als gravierende Verschlechterung wahr:

1. Ihre Verdienste erzielten sie vor allem durch Überstunden und Nacht- und Feiertagsschichten.
2. Die Arbeiten, auch Schwerstarbeiten, mussten in immer stärkerem Umfang von Frauen und Jugendlichen verrichtet werden, denn die Männer waren ja zum Kriegsdienst eingezogen worden.

---

60 *Plumpe* (1999), S. 298.

61 *Winkler* (1985), S. 293.

62 *Müller-List* (1984), S. XV.

63 Die folgenden Ausführungen stützen sich auf *Winkler* (1984), Kap.2. 1. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Das Angebot an Konsumgütern, die man mit diesen Löhnen hätte kaufen können, war drastisch zurückgegangen. Zum einen fehlten die Importgüter als Folge der englischen Seeblockade. Zum anderen hatten schwere Missernten wie die im Jahr 1916 zusammen mit der Rekrutierung vieler Landarbeiter die Produktion einheimischer Produkte stark beeinträchtigt.
4. Es ist deswegen „schlicht verständlich, wenn die Arbeiter nach dem Ende des Krieges massiv auf eine rasche Wende zum Besseren – und das hieß in erster Linie: höhere Löhne und weniger Arbeitszeit – drängten".[64] Dieses „Drängen" richtete sich aber nicht nur auf eine Verbesserung ihrer Existenzbedingungen, sondern auch auf eine Teilhabe an den politischen Gestaltungsprozessen.

Hier sollen kurz die Aktionen, die die Bergarbeiter durchführten, beschrieben werden, denn sie gaben wichtige Impulse für das Betriebsrätegesetz.

Von Dezember 1918 bis zum April 1919 fanden in vielen Zechen im Ruhrgebiet „wilde Streiks" statt. Die Bergleute waren mit dem ersten Tarifvertrag, den Unternehmer und Gewerkschaften im November 1918 ausgehandelt hatten, nicht zufrieden. Sie wollten erstens höhere Löhne, eine 8-Stunden-Schicht und zweitens den Beginn der Sozialisierung des Bergbaus. Zumindest wurden diese Forderungen von einer Abordnung des Essener Arbeiter- und Soldatenrates, der sogenannten „Neunerkommission" erhoben, als sie Anfang Januar 1919 in Verhandlungen mit der Reichsregierung eintrat. Den Wünschen nach einer Sozialisierung der Montanindustrie begegnete die Regierung, indem sie erstens darauf verwies, dass sie bereits eine Kommission eingesetzte hatte, die sich mit diesem Problem beschäftigen sollte. Zweitens stellte sie eine baldige Verabschiedung eines Betriebsrätegesetzes in Aussicht. Da die Betriebsräte die Interessen der Arbeiter vertreten würden, könnten die Arbeiter zumindest am Entscheidungsprozess im Unternehmen partizipieren.

Nach Winkler sahen die Arbeitervertreter mit diesen Zusagen ihre Forderungen nach Sozialisierungsmaßnahmen als erfüllt an, so dass alle weiteren Streiks auf eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen abzielten.[65]

Bezüglich der Arbeitszeit wuchs die Forderung über das volkswirtschaftlich erträgliche Maß hinaus, indem nämlich eine allmähliche Verringerung der Schicht auf 6 Stunden bei vollem Lohnausgleich verlangt wurde.[66] Eine solche Arbeitszeitverkürzung und die dadurch bedingte Verringerung der Produktion hätte nicht nur die nationale Kohleversorgung erheblich gefährdet, sondern hätte auch die Reparationsleistungen an die Alliierten, soweit sie in Kohlelieferungen bestanden, erschwert.

---

64 *Winkler* (1984), S. 157.

65 *Winkler* (1984), S. 171.

66 Dies ist ein gutes Beispiel für Festigers These, dass Löhne im sozialen Vergleich als gerecht empfunden werden. Die allgemeine Einführung des 8-Stunden-Tags hatte in den anderen Branchen zu einer Arbeitszeitverkürzung um zwei bis vier Stunden geführt, im Bergbau dagegen nur um eine halbe Stunde. Das empfanden die Bergleute als ungerecht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Demzufolge griff die Regierung Scheidemann zu dem Instrument der Verhängung des Notstands, um die Streiks zu beenden. Per Verordnung wurden die Bergleute zur Arbeit verpflichtet, was auch durch die Entsendung von Truppen in das Ruhrgebiet durchgesetzt werden konnte. Des Weiteren wurde auf Vermittlung des Reichsarbeitsministers zwischen den Tarifparteien die 7-Stunden-Schicht unter Tage vereinbart.

Nachdem die Streiks beendet und die Arbeiter wieder an ihre Arbeitsplätze zurückgekehrt waren, blieb der Regierung noch, ihr Versprechen eines Betriebsrätegesetzes zu erfüllen, was bereits im Mai 1919 durch einen vom Reichsarbeitsministerium ausgearbeiteten Referentenentwurf geschah.

c) Die Position der Wirtschaftsverbände

Als dieser Referentenentwurf mit den Arbeitgeberverbänden und den Gewerkschaften diskutiert wurde, äußerten beide Organisationen Kritik.

Die Arbeitgeberverbände beanstandeten, dass den Betriebsräten zu weitgehende Rechte eingeräumt wurden, insbesondere ihre Mitwirkung bei der Geschäftsführung, ein Mitbestimmungsrecht bei Einstellungen, die „niedrigen Schranken“ beim passiven Wahlrecht, der Zugang zu Betriebsinterna und die Vertretung im Aufsichtsrat wurden kritisiert.[67] Gegen die Aufsichtsratsmitbestimmung konnten die Arbeitgeberverbände nichts unternehmen. Aber dank des Einflusses der arbeitgeber-freundlichen Partei DDP, die zum Zeitpunkt der Verabschiedung des Gesetzes der Koalition angehörte, wurden den Betriebsräten Eingriffe in die Betriebsleitung untersagt und das Mitbestimmungsrecht bei Einstellungen auf Mitbestimmung bei Einstellungsrichtlinien eingeschränkt. Danach wandelte sich der Widerstand der Unternehmer in eine bedingte Akzeptanz zumindest nach einer Verlautbarung des Reichsverbandes der Deutschen Industrie: „Im allgemeinen ist ja festzustellen, dass sich sehr viele Industrielle mit dem Gedanken der Betriebsräte abgefunden haben und sich bemühen, auch die guten Seiten an der neuen Einrichtung nicht zu verkennen. Man hofft, dass die Betriebsräte das notwendige gegenseitige Verständnis und Vertrauen zwischen der Leitung des Betriebes und der Arbeiterschaft fördern können.“[68]

Die Kritik der Gewerkschaften richtete sich gegen die Rechte der Gruppenräte, gegebenenfalls mit dem Arbeitgeber Lohnverhandlungen zu führen. Man befürchtete, dass dadurch das gerade mühsam in Gang gekommene Tarifvertragswesen durch innerbetriebliche Vereinbarungen unterlaufen werden könnte. Laut Winkler war es vor allem die alte Garde des Gewerkschaftsvorstands, die diese Befürchtungen hegte. Im Laufe des Diskussionsprozesses setzte sich aber die Meinung durch, dass Betriebsräte den Gewerkschaften die Möglichkeit eröffnen könnten, auf inner-

67 *Plumpe* (1999), S. 41.

68 *Winkler* (1985), FN 297, S. 284.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

betriebliche Vorgänge Einfluss auszuüben. Das führte dazu, dass am 25. 4. 1919 der Gewerkschaftsvorstand eine Resolution verabschiedete, in der die Mitbestimmung in Form von Betriebsräten begrüßt und ihre Verwirklichung gefordert wurde.

d) Die Position der SPD

Das Betriebsrätegesetz war eine Maßnahme der sozialdemokratischen Partei und muss sich deswegen auch am ehesten aus ihrer Ideologie ableiten lassen. Für die Konzeption der industriellen Beziehungen galt seit 1891 das sogenannte Erfurter Programm (s. Abb. 1). Es wurde erst 1921 auf dem Parteitag in Görlitz in Richtung hin zu mehr Wirtschaftsdemokratie reformiert.[69] In dem Programm von Erfurt wurde gefordert, dass eine Umwandlung des kapitalistischen Privateigentums in ge-

„Das Privateigentum an Produktionsmitteln, welches ehedem das Mittel war, dem Produzenten das Eigentum an seinem Produkt zu sichern, ist heute zum Mittel geworden, Bauern, Handwerker und Kleinhändler zu expropriieren und die Nichtarbeiter – Kapitalisten, Großgrundbesitzer – in den Besitz des Produkts der Arbeiter zu setzen. Nur die Verwandlung des kapitalistischen Privateigentums an Produktionsmitteln in gesellschaftliches Eigentum und die Umwandlung der Warenproduktion in sozialistische, für und durch die Gesellschaft betriebene Produktion kann es bewirken, daß der Großbetrieb und die stets wachsende Ertragsfähigkeit der gesellschaftlichen Arbeit für die bisher ausgebeuteten Arbeiter zu einer Quelle der höchsten Wohlfahrt und allseitiger harmonischer Vervollkommnung werde."

Ausgehend von diesen Grundsätzen fordert die Sozialdemokratische Partei Deutschlands:

1. Allgemeines gleiches direktes Wahlrecht
2. Direkte Gesetzgebung durch das Volk
3. Erziehung zur allgemeinen Wehrhaftigkeit, Volksheer statt stehendes Heer
4. Abschaffung aller Gesetze, welche die Meinungsfreiheit und Versammlungsfreiheit einschränken
5. Abschaffung aller Gesetze, welche die Frau benachteiligen
6. Erklärung der Religion zur Privatsache
7. Weltlichkeit der Schule
8. Unentgeltlichkeit der Rechtspflege, vom Volk gewählte Richter
9. Unentgeltlichkeit der ärztlichen Hilfeleistung
10. Stufenweise steigende Einkommens- und Vermögenssteuer
11. Eine wirksame nationale und internationale Arbeiterschutzgesetzgebung

Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 1: Die Forderungen des Erfurter Programms der SPD von 1891

[69] Das Konzept der Wirtschaftsdemokratie ist in Kap. VI. 4.A näher beschrieben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sellschaftliches Eigentum anzustreben sei. Allerdings, so Stampfer, rückte dieses sozialistische Ziel in immer weitere Ferne.[70] Man war zu der Überzeugung gekommen, dass das Ziel der Sozialisierung nur erreicht werden konnte, wenn man sich mit dem Hier und Jetzt befasste, und das war der Kampf um das allgemeine Wahlrecht. „Der Eintritt in den Wahlrechtskampf war eine Entscheidung von grundsätzlicher Bedeutung. Es lag darin die Erkenntnis, dass der ganze Sieg nicht mit einem Schlage zu erreichen war, sondern von Abschnitt zu Abschnitt erkämpft werden musste."[71]

Dieser Erkenntnis trugen auch alle nachfolgenden Parteitage bis 1919 Rechnung, auf denen vor allem über Maßnahmen des Wahlkampfes debattiert wurde. Auf keinem dieser Parteitage wurde über betriebliche Mitbestimmung gesprochen, so dass es kein offizielles Konzept gab. Erst ab 1918 wurde die SPD damit konfrontiert, dass sich in den Betrieben Arbeiterräte gebildet hatten. Die Gruppierung der Mehrheitssozialisten lehnte aber sowohl auf Staatsebene als auch auf Betriebsebene eine komplette Räteherrschaft ab.[72] Auch die Arbeiter- und Soldatenräte lehnten die Umwandlung Deutschlands in eine Räterepublik ab. Auf einer Versammlung aller Arbeiter- und Soldatenräte am 16. 12. 1918 wurde stattdessen beschlossen, ein parlamentarisches Regierungssystem zu errichten, dessen Verfassung eine demokratisch gewählte Nationalversammlung erarbeiten sollte.[73]

Statt einer Räterepublik strebten die jetzt die Regierung bildenden SPD-Parlamentarier für den Staat eine demokratische Verfassung und für die Wirtschaft eine Sozialisierung „derjenigen Wirtschaftszweige an, die sich zur Übernahme in öffentlicher Bewirtschaftung eignen oder der Kontrolle der Allgemeinheit unterworfen werden können, wie vor allem der Bergbau und die Erzeugung von Energien".[74] Im einzelnen Betrieb sollten die Interessen der Arbeiter durch Betriebsräte vertreten werden. Durch ein Gesetz sollte diese Interessenvertretung festgeschrieben werden. Dieses Versprechen hatten die SPD Politiker den Arbeitern gegeben, wie bereits ausgeführt. Das zweite Element zur Umsetzung von Sozialisierungsplänen bildeten der Reichswirtschaftsrat (RWR) und der Reichskohlenrat (RKR). Die Montanindustrie hielt man u. a. auch deswegen für reif für eine Sozialisierung, da ihre Struktur bereits durch eine starke Unternehmenskonzentration und durch Unternehmenskartelle gekennzeichnet war.[75] Die beiden Institutionen blieben wirkungslos. Wie bereits beschrieben, wirkte der RWR als Sachverständigengremium. Der RKR diente vor al-

70 *Stampfer* (1947), S. 9.

71 *Stampfer* (1947), S. 9.

72 Siehe *Stampfer* (1947), S. 29. Während des Krieges im Jahr 1916 hatte sich eine Gruppe von Abgeordneten von der SPD Fraktion abgespalten, weil sie gegen eine weitere Bewilligung der Kriegskredite war. Die Gruppe nannte sich Unabhängige Sozialdemokratische Partei Deutschlands (USPD), die verbliebenen Parteimitglieder Mehrheitssozialisten.

73 Siehe *Winkler* (1985), S. 100.

74 *Winkler* (1985), S. 177.

75 *Feldman/Homburg* (1977), Kap. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lem dazu, dass sich die Zechenbesitzer mit den Gewerkschaften über Kohlepreise verständigten, die die Lohnforderungen der Gewerkschaften kompensierten.[76]

e) Die Position der Koalitionspartner

Ein Gesetz, das von einer Koalitionsregierung ins Parlament eingebracht wird, drückt nicht nur die „Ideologie" einer Partei, sondern auch die „Ideologien" aller an der Koalition beteiligten Parteien aus, denn das Gesetz muss ja von einer Mehrheit der Abgeordneten im Parlament angenommen werden.

Zur Zeit der Beratung des Betriebsrätegesetzes wurde Deutschland von einer Koalition aus SPD, DDP und Zentrum regiert. Insbesondere der Einfluss, den die DDP auf den Gesetzestext ausübte, lässt sich aufzeigen. Man kann die DDP schematisiert als die Partei der Selbstständigen, der Lehrer und Hochschullehrer, also des Bildungsbürgertums bezeichnen. In wirtschaftlichen Fragen vertrat sie die Forderungen der leitenden Angestellten und der Unternehmer der jungen Wachstumsbranchen wie z. B. der Chemie- und Elektroindustrie. Den Interessen dieser Klientel diente die DDP, indem sie die folgenden Änderungen durchsetzte:

- Die Betriebsräte wurden von der Geschäftsführung ausgeschlossen. Die SPD hatte ursprünglich eine Mitwirkung der Betriebsräte bei der Geschäftsführung gefordert.
- Ein Gruppenrat sollte die Interessen der Angestellten vertreten. Dadurch war die Bildung eines Arbeiterrates unumgänglich.
- Das Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats bei Einstellungen wurde auf die Mitwirkung bei der Festlegung von Einstellungsrichtlinien zusammen mit dem Arbeitgeber abgeschwächt.[77]

Der Einfluss der Zentrumspartei lässt sich vor allem auf das Gesetz zur Mitbestimmung im Aufsichtsrat aufzeigen. Es wurde zu einem Zeitpunkt verabschiedet, als der Zentrumspolitiker Brauns Reichsarbeitsminister war. Brauns hielt an der Aufsichtsratsmitbestimmung gegen die Opposition der Wirtschaft fest „in der Überzeugung, dass nichts so sehr die Arbeitsfindigkeit, das Verantwortungsgefühl und das Interesse an der Hebung der Betriebsleistungen und des Ertrages zu steigern geeignet ist, als die verantwortliche Mitwirkung an der obersten Leitung des Unternehmens, dass solche jeder äußerlichen Kontrolle bei weitem überlegen ist".[78] Diese Überzeugung hatte ihre Wurzeln in einer christlichen Weltanschauung, die die Zentrumspartei im Namen der deutschen Katholiken vertrat.

Die betriebliche Mitbestimmung bildete zusammen mit den Institutionen des RKR und RWR die Sozialisierungsmaßnahmen, die die SPD realisieren konnte.

---

76 Vgl. *Tschirbs* (1986).

77 *Plumpe* (1999), S. 43; *Winkler* (1985), S. 288.

78 Zitiert nach *Plumpe* (1999), S. 43.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle weiterführenden Versuche scheiterten, wie im folgenden Abschnitt gezeigt wird.

f) Die Ideologie der Sozialisierung

Das Erfurter Parteiprogramm verpflichtete die SPD, „kapitalistisches Privateigentum an Produktionsmitteln in gesellschaftliches Eigentum zu überführen." Zur Erarbeitung der dazu notwendigen Schritte wurde im November 1918 eine Sozialisierungskommission eingesetzt, die bereits im Februar 1919 ihre Vorstellungen in einem Gutachten darlegte.[79] Im Wesentlichen schlug sie vor, die Kohlewirtschaft zu verstaatlichen, allerdings gegen Entschädigung. Ein Teil ihrer Empfehlungen wurde bei der Bildung des RKR berücksichtigt. Die meisten ihrer Vorschläge wurden aber von der Regierung Scheidemann ignoriert. Zwei Gründe waren dafür maßgebend. Erstens befürchtete man, dass man durch eine öffentlich-rechtliche Institutionalisierung die Zugriffsmöglichkeiten der Alliierten auf den Bergbau im Zuge der Reparationsverhandlungen erleichtern würde. Zweitens wollte man den mühsamen Aufbau der Wirtschaftsstrukturen nach dem Krieg durch eine Änderung der Gesellschaftsverfassung nicht gefährden.[80] Erst Anfang 1920 kam wieder Bewegung in die Behandlung der Sozialisierungsfrage. Der konkrete Anlass war das sogenannte Bielefelder Abkommen zwischen den Gewerkschaften und der Regierung vom 20. 3. 1920. Durch die Durchführung eines Generalstreiks hatten die Arbeitnehmer dazu beigetragen, dass der rechtsradikal motivierte Kapp-Putsch gegen die Republik gescheitert war. Eines der Versprechen, das die Regierung den Gewerkschaften als Gegenleistung gab[81], war die verstärkte Inangriffnahme von Sozialisierungsbestrebungen, was dazu führte, dass im Mai 1920 eine zweite Sozialisierungskommission eingesetzt wurde. Diese Kommission gab bereits Ende Juli 1920 ihr Gutachten ab, das allerdings zwei verschiedene Vorschläge enthielt. Der erste Vorschlag lehnte sich an das Gutachten der ersten Sozialisierungskommission an und forderte eine Vollsozialisierung des Kohlenbergbaus. Nach dem zweiten Vorschlag, für den vor allem Walter Rathenau verantwortlich zeichnete, sollte der Kohlenbergbau erst allmählich in einem Zeitraum von 30 Jahren in Gemeineigentum überführt werden. In den kommenden Monaten wurden diese beiden Konzepte in einem Untersuchungsausschuss, gebildet aus Mitgliedern des RWR und des RKR, in mehrfachen Sitzungen diskutiert. Wie nicht anders zu erwarten, konnten sich die Unternehmer- und Arbeitnehmervertreter dieses Ausschusses nicht auf ein Sozialisierungskonzept einigen, selbst als man eine zahlenmäßig kleinere „Verständigungskommission" bildete. Auch von der Regierung war kein Druck zu erwarten, denn nach den Wahlen vom Juni 1920 hatte eine bürgerliche Koalition aus Zentrum, DDP und DVP unter dem Kanzler Fehrenbach die Regierung übernommen.

---

79 Die Ausführungen beruhen im Wesentlichen auf *Wulf* (1977).

80 *Winkler* (1985), S. 193 ff., S. 338.

81 *Stampfer* (1947), S. 175.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Formal scheiterte die zweite „Sozialisierungsoffensive“ an den Befürchtungen, den Alliierten fiele es leichter, einen öffentlich-rechtlichen Bergbau als Faustpfand für Kohlereparationslieferungen zu nehmen als private Einzelunternehmen. Zwar hatten zwei Rechtsgutachten, um die das Auswärtige Amt gebeten worden war, festgestellt, dass man aus Art. 248 des Versailler Vertrages, nach dem das Reich und die Länder für die Reparationsleistungen hafteten, ein Zugriffsrecht der Alliierten auf öffentlich-rechtliche Körperschaften nicht ableiten konnte, in die der Kohlebergbau umgewandelt worden wäre.[82] Aber in der Zwischenzeit hatten die Alliierten wiederholt deutlich gemacht, z. B. durch das Kohleabkommen von Spa, das Deutschland für die Dauer eines halben Jahres zur Lieferung von zwei Millionen Tonnen monatlich an die Alliierten verpflichtete, dass sie auf ihrer Forderung nach Wiedergutmachung der Kriegsschäden mit dem Einsatz aller Mittel bestehen würden. Insofern erschien es allen Beteiligten als Gebot politischer Klugheit, den Alliierten keine Angriffsflächen zu bieten. Die Gutachten des Auswärtigen Amtes wurden zwar noch an den Verständigungsausschuss versandt, aber damit „endete die Diskussion über die Sozialisierung des Kohlenbergbaus ebenso abrupt wie vollständig“.[83] Als Gründe nennt Wulf in seiner zusammenfassenden Beurteilung, dass erstens nach Kriegsende in der Arbeiterschaft keine konkreten Vorstellungen existierten, wie man eine Sozialisierung durchführen könnte. Zweitens schreckten die Regierungsvertreter angesichts der desolaten wirtschaftlichen Verhältnisse vor Experimenten zurück. Nach Wulf ist diese Handlungsweise nachvollziehbar. Seine Kritik richtet sich dagegen, dass die SPD und die Gewerkschaften der Arbeiterschaft nicht geschickter die „soziale“ Dimension der Weimarer Republik verdeutlicht haben, indem sie auf Errungenschaften wie z. B. das Betriebsrätegesetz verstärkt hingewiesen hätten.

Das Betriebsrätegesetz wies etliche Schwächen auf. Diese Schwächen hätten im täglichen Umgang von Geschäftsführung und Mitarbeitern behoben werden können, im Sinn der sozialkonstruktivistischen Theorie, dass Menschen durch häufige Interaktionen sich ihre gemeinsame Wirklichkeit schaffen. Unter welchen Bedingungen dies möglich war bzw. versäumt wurde, soll im Folgenden an Hand von zwei Beispielunternehmen verdeutlicht werden.

5. Die Handhabung der gesetzlichen Regelungen

a) Die industriellen Beziehungen im Leverkusener Farbenwerk

Im Jahre 1900 hatte das Unternehmen „Friedrich Bayer et comp.“ (später Bayer AG) seine Farbenproduktion nach Wiesdorf am Rhein auf das Gelände des Unternehmers Leverkus verlegt. Unter der Leitung von Carl Duisberg wurde dort

82 *Wulf* (1977), S. 59 f., S. 95.

83 *Wulf* (1977), S. 96.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine moderne Fabrikanlage zusammen mit Arbeiterwohnungen erbaut. Die Stadt, die sich aus diesen Siedlungen entwickelte, erhielt deswegen später den Namen Leverkusen.

Die industriellen Beziehungen in diesem Werk sollen als Beispiel für eine positive Umsetzung des BRG beschrieben werden. Allerdings verschlechterten sich die zunächst guten Beziehungen im Laufe der Zeit auf Grund einer Radikalisierung der Belegschaft und einer Verschlechterung der Wirtschaftslage des Unternehmens.

aa) Die Phase der Kooperation

Bereits vor dem Ersten Weltkrieg war bei den Leverkusener Farbenwerken ein gut funktionierendes Personalwesen eingerichtet worden. So gab es eine Sozialabteilung, die sich mit personellen Angelegenheiten befasste, u. a. der Erarbeitung von schriftlichen Führungsrichtlinien für die Meister. Auch die Bestimmungen des Vaterländischen Hilfsdienstgesetzes, Arbeiterausschüsse einzurichten, wurden umgesetzt durch die Bildung eines Ausschusses unter Leitung von Carl Duisberg. In den schwierigen Jahren nach dem Krieg war die gute Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführung und Arbeitervertretern in diesem Ausschuss für die Umstellung des Unternehmens von Kriegs- auf Friedenswirtschaft sehr wichtig. Die bereits bestehenden Ausschüsse wurden nach der Verabschiedung des BRG zügig in die neuen, vom Gesetz geforderten Formen überführt. Auch die Mitarbeit der Betriebsräte im Aufsichtsrat wurde von der Geschäftsführung nicht behindert. Ebenfalls wurden das Stinnes-Legien-Abkommen übernommen und die Ergebnisse der Tarifverhandlungen für die chemische Industrie umgesetzt. Als Gründe für die Bereitschaft der Unternehmensführung, den Arbeitern Mitbestimmungsrechte einzuräumen, können angeführt werden:

1. Als die neue Fabrik errichtet wurde, war die Gegend um Wiesdorf unterentwickelt. Durch gute Arbeitsbedingungen sollten insbesondere Facharbeiter für den Eintritt ins Unternehmen gewonnen werden.
2. Die chemische Produktionstechnologie erforderte den selbstständig handelnden Facharbeiter: So sprach sich Duisberg für ein „rein demokratisches“ Organisationsverständnis aus, bei dem „eine flexible Organisation mit einer weitgehenden Einbeziehung aller Mitarbeiter zu kombinieren sei“.[84] Hier findet sich eine Bestätigung für die im theoretischen Teil dieser Arbeit aufgestellte Behauptung, dass ein Unternehmer bereit ist, seinen Mitarbeitern Entscheidungskompetenzen einzuräumen, wenn deren Wissen für die Produktion wichtig ist.
3. Die Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat bezog sich auf ein Gebiet, das für die Belegschaft von höchstem Interesse ist, nämlich die Einführung von Akkordarbeit. Es gelang durch die gemeinsame Arbeit von Werks-

[84] *Plumpe* (1999), S. 74.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leitung, Personalabteilungen und Arbeiterausschüssen, ein für alle Betroffenen befriedigendes Akkordsystem zu entwerfen.

bb) Streikbewegungen

Zwei Streiks zwischen 1920 und 1921 führten dazu, dass das Vertrauensverhältnis zwischen der Geschäftsführung und den Arbeitern gestört wurde. Durch den ersten Streik wollten die Arbeitnehmer erreichen, dass die Unternehmensführung die Steuern übernimmt, die ihnen nach einem neuen Steuergesetz gleich vom Lohn abgezogen werden mussten. Da diese Forderung gesetzeswidrig war, wurde der Streik ergebnislos beendet. Dasselbe traf auf einen weiteren Streik in 1921 zu, durch den günstigere Überstundenregelungen durchgesetzt werden sollten. Diese Forderungen hatte zuvor der Schlichtungsausschuss der Tarifpartner für die Chemiebranche als Tarifbruch bezeichnet. Wie Plumpe nachweist, gingen beide Streikbewegungen auf die Agitation linksgerichteter Gewerkschaftsfunktionäre und Betriebsräte zurück.[84a]

Die Geschäftsführung reagierte auf diese Proteste durch das Einfrieren der Beziehungen zu den Betriebsräten. So wurde z. B. die Zahl der Ausschusssitzungen reduziert und die Arbeitsbefreiung der Betriebsräte wurde aufgehoben, da „ja weniger Arbeit für den Betriebsrat anfalle." Stattdessen versuchte die Geschäftsleitung einen direkten Kontakt zu den Arbeitnehmern aufzubauen, indem sie z. B. die Abmachungen mit den Arbeiterräten unter den Arbeitern verteilen ließ. Der Abbruch der Kommunikationsbeziehungen zwischen Geschäftsführung und den Betriebsräten wirkte sich besonders störend in den zwei Wirtschaftskrisen nach 1924 und 1929 aus.

cc) Die Phase der Stagnation

Im Jahre 1923 hatte sich die Inflation in Deutschland zur „Hyperinflation" gesteigert. Die Regierung Stresemann war gezwungen, eine Währungsreform durchzuführen, die zur Folge hatte, dass in etlichen Industriezweigen, so auch in der Chemiebranche, die Umsätze drastisch zurückgingen. Die Leverkusener Geschäftsführung reagierte darauf mit dem Versuch, die Produktionskosten zu senken. Einerseits wurde die Belegschaft stark reduziert. Anderseits versuchte man, die Arbeitsproduktivität durch eine leistungsabhängige Entlohnung zu steigern. Allerdings wurde der Betriebsrat bei der weiteren Ausdehnung des Akkordsystems nur noch punktuell mit einbezogen. Anders als in den Jahren nach dem Krieg „hatte die Werksleitung erkennbar nur ein geringes Interesse daran, den Arbeiterrat oder seine Vertretung in die Durchsetzung der Akkordpolitik im Betrieb mit einzubeziehen".[85]

Diese Zurücknahme der Mitbestimmungsrechte durch die Geschäftsführung kann man als eine Substitution des langfristigen Ziels der guten Beziehungen mit der Belegschaft durch das kurzfristige Ziel der Gewinnmaximierung interpretieren. Die Ra-

---

[84a] *Plumpe* (1999), S. 138 f.; S. 149 f.

[85] *Plumpe* (1999), S. 210.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionalität dieser Strategie, die einen Vertrauensmissbrauch der Belegschaft ebenfalls mit Vertrauensentzug beantwortet, könnte man durch das Ergebnis von Axelrod über die optimale Kooperationsstrategie Tit-for-Tat begründen.[86] Danach kann in einer Zweierkooperationsbeziehung jeder Partner, falls die Zusammenarbeit langfristig angelegt ist, dann das beste Ergebnis erzielen, wenn er kooperiert, solange der Partner kooperiert, aber sobald der andere defektiert, ebenfalls mit Defektieren reagiert. Insgesamt bleibt dieses Ergebnis allerdings hinter dem zurück, das beide Partner durch ständige, ungestörte Kooperation erzielen könnten. Wenn man dieses theoretische Ergebnis auf das Kooperationsverhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bei den Leverkusener Farbenwerken überträgt, dann haben sich beide Partner langfristig selbst geschadet, in dem sie die Formen der Mitbestimmung, die sich nach 1916 herausgebildet hatten, zerstörten bzw. ihren Eigenwert nicht zu schätzen wussten.[87] Auch bei der zweiten Entlassungswelle, die im Zuge der Weltwirtschaftskrise durchgeführt wurde, spielte der Betriebsrat keine große Rolle. Nach Plumpe brachten „die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise zusammen mit dem Leistungslohnsystem im Verlauf des Jahres 1930 die innerbetriebliche Kommunikation zwischen Werksleitung und Betriebsvertretungen weitgehend zum Erliegen".[88] Gleichzeitig weist Plumpe darauf hin, dass damit Potentiale verschenkt wurden, die man bei einem wirtschaftlichen Aufschwung hätte nutzen können. Aber ehe es dazu kam, war das BRG 1934 von der nationalsozialistischen Regierung aufgehoben worden.

Im folgenden Abschnitt soll das Beispiel einer Branche angeführt werden, in der die Schwächen des BRG im betrieblichen Alltag nicht behoben wurden, nämlich die Bergbaubranche.[89] Die Ausführungen sind nur kurz, da es bereits viele Beschreibungen der wirtschaftlichen Lage der Bergarbeiter in Deutschland gibt.[90]

b) Die industriellen Beziehungen bei der Gelsenkirchener Bergbau AG (GBAG)

Seit ihrer Gründung 1873 entwickelte sich die GBAG von einem Bergbauunternehmen zu einem integrierten schwerindustriellen Konzern. Die entscheidenden Schritte dahin waren:

– 1907 Fusion mit dem Aachener Hüttenverein und dem Schalker Gruben- und Hüttenverein.

– 1920 Bildung einer Interessengemeinschaft mit Hugo Stinnes' Deutsch-Luxemburgischer Bergwerks- und Hütten AG zur Rhein-Elbe Union, unter deren Dach

---

86 *Axelrod* (1991), Kap. 2.

87 *Plumpe* (1999), S. 246.

88 *Plumpe* (1999), S. 235.

89 Die Ausführungen beruhen auf der ausführlichen Fallstudie von Werner Plumpe in *Plumpe* (1999), S. 249–405.

90 Z. B. die Publikationen von Hans Mommsen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sowohl Kohle gefördert und verhüttet als auch Roheisen und Stahl produziert wurde.

– 1926 Fusion mit der Phönix-Gruppe, der Thyssen-Gruppe, Rheinstahl und Charlottenhütte zu der Vereinigten Stahlwerk AG (VStAG)[91].

Diese Angaben sind aus zwei Gründen von Bedeutung. Erstens wird deutlich, dass die VStAG über eine große Marktmacht verfügte. Bei der Kohlenproduktion stellte sie fast ein Viertel der gesamten Förderkapazität im Ruhrgebiet.

Zweitens wird deutlich, dass es sich um ein sehr großes Unternehmen mit einer sich über viele Hierarchieebenen verzweigenden Organisationsstruktur handelte. Letzterer Aspekt ist für die Gestaltung des Kommunikationssystems zwischen Mitarbeitern und Geschäftsführung von besonderer Bedeutung.

Bei der Bildung der Rhein-Elbe Union 1920 hatte man die Einrichtung einer zentralen Personalabteilung nicht für notwendig gehalten. Die Personalfragen wurden von der Abteilung Allgemeine Verwaltung mit bearbeitet, einer Stabsstelle des dreiköpfigen Vorstands, der aus einem technischen, kaufmännischen und einem juristischen Direktor bestand. Auch nach der Fusion zur VStAG wurde der Personalpolitik keine größere Bedeutung beigemessen. Weiterhin blieb es bei einer Stabsstelle, die nun auf der Ebene des Konzernvorstands angesiedelt wurde, mit ihren drei Mitarbeitern aber personell unterbesetzt war für ihre Aufgabe, die Personalpolitik eines so großen Unternehmens zu vereinheitlichen. Im Gegensatz zu den Leverkusener Farbenwerken war also ein Kommunikationssystem zwischen Belegschaft und Geschäftsführung vor dem gesetzlich vorgeschriebenen Einsatz von Betriebsräten nicht vorhanden. Die Frage stellt sich, warum sich wirkungsvolle kommunikative Strukturen nicht im Laufe der Zeit herausgebildet haben. Plumpe beschreibt anschaulich, wie dadurch alle Verhandlungskompromisse, die die Bergwerksdirektoren, Grubeninspektoren und Betriebsräte in ihren regelmäßigen Besprechungen erzielten, auf dem Weg zur Zentrale, wo eine endgültige Entscheidung getroffen werden musste, versickerten.[92] Als Gründe dafür, dass sich keine Kommunikationsstrukturen entwickelten, können angeführt werden:

1. Im Krieg fiel der Bergbaubranche eine Schlüsselrolle zu, da Kohle zum damaligen Zeitpunkt eine wichtige Energiequelle darstellte. Es musste in großem Umfang Kohle gefördert werden, allerdings von einer reduzierten Belegschaft, da viele Bergleute zum Kriegsdienst eingezogen worden waren. Die noch arbeitenden Bergleute standen demnach unter einem erheblichen Leistungsdruck, der durch die in ganz Deutschland herrschende schlechte Ernährungslage verschärft wurde. Die Reaktion der Bergleute waren Forderungen nach materiellen Verbesserungen, nicht nach mehr Mitbestimmungsrechten. Die Zechenleitungen waren im Prinzip bereit, diese Forderungen zu erfüllen, zumal es möglich war, diese zusätzlichen Kosten über Preiserhöhungen auszugleichen.[93] Es gab aber keine von

91 *Statistisches Reichsamt* (1927), S. 2–20.

92 *Plumpe* (1999), S. 312.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiden Seiten akzeptierten Gremien, in denen über die strittigen Fragen verhandelt werden konnte.[94] Die Arbeiterausschüsse, die das VHD vorsah, wurden von den Zechenleitungen nicht genutzt. Die Folge war, dass die Bergleute ihre Forderungen durch Streiks durchzusetzen versuchten und dass beide Seiten den Staat als Schlichter bemühen mussten.

2. Auch nach dem Krieg blieb es zunächst dabei, dass die Bergleute ihre Forderungen mit Hilfe von Streiks durchzusetzen versuchten, wie bereits in Kap. V.4.b) beschrieben wurde.

3. Auch in den kommenden Jahren hielt es die Geschäftsführung der GBAG nicht für notwendig, innerbetriebliche Instanzen zu schaffen, die mit den Betriebsräten verhandeln konnten. Man setzte auf die überbetrieblichen Tarifverhandlungen zwischen dem Zechenverband als Arbeitgebervereinigung und den Gewerkschaften. Bereits im Oktober 1919 war ein erster Tarifvertrag ausgehandelt worden, der den Bergleuten Verbesserungen in Bezug auf eine Arbeitszeitverkürzung und Lohnerhöhungen brachte.

4. Die einzelnen Ergebnisse dieses Tarifvertrages sowie die Resultate aller weiteren Tarifvertragsabkommen zwischen Zechenverband und Freien Gewerkschaften bis zum 2. 5. 1933, dem Tag der Übernahme aller freigewerkschaftlichen Einrichtungen durch die nationalsozialistische Betriebszellen-Organisation, können bei Tschirbs nachgelesen werden.[95] Bezüglich der Arbeitszeit wurde im Wesentlichen die Regierungsverordnung vom 17. 12. 1918 umgesetzt und ein 8-Stunden-Tag vereinbart. Für die Löhne galt bis 1922, dass sich die Einkommen der Übertagearbeiter im Vergleich mit dem Lohnniveau vor 1913 wesentlich verbesserten, während sich die Untertagearbeiter, wieder verglichen mit dem Vorkriegsstand, nur „geringfügig schlechter stellten“[96]. Auf Lohnerhöhungen konnten sich Unternehmer und Gewerkschaften deswegen leichter verständigen, weil es ihnen möglich war, die Lohnerhöhungen durch Preiserhöhungen zu kompensieren. Zumindest in den Inflationsjahren bis Ende 1923 konnten diese Preiserhöhungen im Reichskohlerat durchgesetzt werden.

5. Innerbetrieblich war der Mitbestimmungsalltag durch „Kleinkrieg“[97] zwischen Betriebsleitung und Betriebsräten gekennzeichnet. Die Betriebsleitung hielt es nicht für nötig, die Forderungen der Betriebsräte nach Unfallschutzmaßnahmen und einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen wie z. B. einer rationelleren Materialausgabe oder einer Verkürzung der Lohnauszahlungszeiten zu erfüllen. Den Zuwachs an Produktivität, der durch diese Maßnahmen erreicht worden wäre,

---

93 *Plumpe* (1999), S. 282.

94 Damit herrschten auf der GBAG die gleichen Zustände wie auf anderen Ruhrzechen auch. Siehe *Adelmann* (1962), S. 421.

95 *Tschirbs* (1986).

96 *Tschirbs* (1986), S. 187–188.

97 *Plumpe* (1999), S. 318.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hielt man nicht für hoch genug, um die damit verbundenen Kosten zu kompensieren. Auch das langfristige Ziel der Verbesserung der Zusammenarbeit mit der Belegschaft schien den organisatorischen Aufwand nicht zu rechtfertigen.

6. Nach der Währungsreform von 1923 kam es im Bergbau zu einem Einbruch des Absatzes, u. a. weil die inflationsbedingten Exportvorteile nicht mehr bestanden. „Nach dem Fortziehen des Inflationsschleiers [konnten] die wirtschaftlichen Probleme des Ruhrbergbaus als eines in seiner Bedeutung rückläufigen Wirtschaftszweiges nicht mehr geleugnet werden.“[98]

   Durch die zwei Maßnahmen der Stilllegung unrentabler Zechen und durch eine Automatisierung der Produktion versuchten die Unternehmer, die Kosten zu senken mit dem Ziel, über niedrige Preise die Nachfrage zu stimulieren. Beide Maßnahmen untergruben die Verhandlungsposition der Betriebsräte, weil sie das Arbeitsplatzrisiko der Mitarbeiter erhöhten.

7. In den Jahren nach 1924 war die Geschäftsführung noch weniger bereit, mit dem Betriebsrat zu kooperieren. Sie „setzen sich vor allem mit ihm ins Benehmen“, wie es §74 BRG forderte, wenn es um die Auswahl der Mitarbeiter ging, die entlassen werden sollten. Damit spielten die Betriebsräte die Rolle der Totengräber ihrer Kollegen.

   Allerdings erkannte auch die Geschäftsführung, dass nur durch Druck Arbeitnehmer nicht geführt werden können. Deswegen entwarf sie mit besonderer Billigung von Vögler, Generaldirektor der Vereinigten Stahlwerk AG, das Konzept einer Werksgemeinschaft. Das Ziel war, durch den Aufbau einer starken Unternehmenskultur die Mitarbeiter zu motivieren, so dass eine Kontrolle in geringerem Umfang erforderlich gewesen wäre. Da die Kultur der Werksgemeinschaft nur die Vorstellungen der Arbeitgeber widerspiegelte, blieben diese Bemühungen erfolglos.

Zusammenfassend kann man als Gründe für das Scheitern der Betriebsratsmitbestimmung bei der GBAG als Stellvertreter für andere Bergbauunternehmen anführen:

Die GBAG verfügte nicht über ein innerbetriebliches Kommunikationssystem, das sie für die Zusammenarbeit mit den Betriebsräten hätte einsetzen können. Die Transaktionskosten der Errichtung eines solchen Systems schienen durch die Vorteile einer Kooperation nicht gerechtfertigt zu sein. Man glaubte, die materiellen Verbesserungen von Arbeitszeit und Lohn wären als Anreize ausreichend, bzw. die Arbeitsplatzsicherheit in der Periode der Wirtschaftskrise.

Die Mitbestimmung der Betriebsräte wurde nicht nur im Betrieb, sondern auch auf der Ebene des Aufsichtsrats behindert. Man richtete Ausschüsse ein, denen durch eine Satzungsänderung Entscheidungskompetenzen zuerkannt wurden. In diesen Ausschüssen waren die Betriebsräte aber nicht vertreten. Auch für die For-

---

98 *Tschirbs* (1986), S. 239.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mulierung von Unternehmensstrategien hielt man also das Wissen der Betriebsräte für entbehrlich.

6. Beurteilung der Gesetze

Da die Mitbestimmungsgesetze bereits in vielen Schriften kritisch beurteilt wurden[99], sollen hier nur die Kritikpunkte dargelegt werden, die sich aus dem theoretischen Konzept dieser Arbeit ergeben.

1. Aus der Tatsache, dass die Weimarer Regierung Mitbestimmungsgesetze verabschieden konnte, folgt, dass die Errichtungskosten nicht hoch waren. Die Unternehmer wussten, dass sie die Unterstützung der Arbeitnehmer brauchten, um nach dem Krieg ihre Unternehmen wieder international wettbewerbsfähig zu machen, und waren deswegen bereit, ihre Machtposition teilweise aufzugeben. Neben der Akzeptanz des Betriebsrätegesetzes ist ihre Zustimmung zu kollektiven Lohnverhandlungen ein Indiz dafür.

2. Den Betriebs- und Gruppenräten wurden Mitbestimmungsrechte bei Arbeitsmethoden, Arbeitsschutzmaßnahmen, Entlohnung etc. eingeräumt, also auf Gebieten, auf denen sie über spezielles Wissen verfügen. Dadurch wird also den Anforderungen der Delegationswerttheorie von Laux entsprochen. Aber die Rechte sind zum Teil ungenau beschrieben. Als Beispiele dafür sei auf die zwei Aufgaben des Betriebsrats hingewiesen:
   - Unterstützung der Betriebsleitung bei Erzielung einer hohen Wirtschaftlichkeit,
   - sich bei Einstellungen oder Entlassungen mit der Betriebsleitung ins Benehmen zu setzen.

   Ein Agent, der die ihm übertragenen Entscheidungskompetenzen nicht genau kennt, hat es schwer, im Sinne des Prinzipals zu handeln.

3. Das Betriebsrätegesetz enthält keine eigenen Schlichtungsregeln. Es sieht nur vor, dass die Arbeiter- und Angestelltenräte und der Betriebsrat die Schlichtungsausschüsse anrufen können, die eigentlich für die Beilegung von Tarifkonflikten vorgesehen waren. Nach der „Verordnung über Tarifverträge, Arbeiter- und Angestelltenausschüsse und Schlichtung vom 23. 12. 1918 (TVO)“[100] waren regionale Schlichtungsausschüsse gebildet worden, die paritätisch besetzt waren und einen unparteiischen Vorsitzenden hatten. Falls ein Tarifvertrag nichts anderes vorsah, konnten diese Ausschüsse angerufen werden, die dann einen Schiedsspruch fällten, der nur in Kraft trat, wenn er von den Streitparteien angenommen wurde. Wurde der Schiedsspruch abgelehnt, so sah §29 TVO nur vor, dass diese Tatsache, „öffentlich bekannt zu machen sei.“ Diese unzureichende Regelung

---

99 *Potthoff* (1962), Kap.2; *Winkler* (1985), *Plumpe* (1999), *Stampfer* (1947), S. 150 ff.

100 Reichsgesetzblatt 1918, S. 1456 – 1467.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

führte insbesondere bei den Tarifverhandlungen zu ständigen Streitigkeiten zwischen den Tarifvertragsparteien.[101]

Die dramatische Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation nicht zuletzt auf Grund des passiven Widerstands gegen die französische Besetzung des Ruhrgebiets[102] veranlasste die Regierung Stresemann, am 30. 10. 1923 eine neue Schlichtungsverordnung (SVO)[103] zu verabschieden. Das entscheidend Neue an dieser Verordnung war, dass der staatliche Einfluss stark ausgeweitet wurde. Zwei Regelungen begründeten diesen Zuwachs an Einfluss: Erstens konnte der Reichsarbeitsminister einen eigenen Schlichter einsetzen in Fällen, „die für das Wirtschaftsleben von besonderer Wichtigkeit sind" (§2,2 SVO), und zweitens konnte er Schlichtungssprüche für allgemein verbindlich erklären, wenn dies aus „wirtschaftlichen und sozialen Gründen erforderlich ist." (§6,1 SVO). Die verschiedenen Reichsarbeitsminister machten von dieser Möglichkeit auch in zunehmendem Maß Gebrauch. Allein im Jahr 1928 waren 46% aller Arbeitnehmer von Tarifregelungen betroffen, die auf Verbindlichkeitserklärungen beruhten.[104]

Beurteilt man die Schlichtungsregeln des Betriebsrätegesetzes nach den Kriterien der Mediation-Arbitration, dann müssen sie als unzureichend bezeichnet werden.

Erstens waren sie für Tarifkonflikte konzipiert, nicht für Streitigkeiten bei Arbeitsplatzfragen, so dass betriebsspezifische Besonderheiten nicht berücksichtigt wurden. Zweitens kann man einen Politiker nicht als fachkundigen Schlichter bezeichnen. Die Gefahr besteht, dass es zu einem Schiedsspruch kommt, der weniger den Einzelkonflikt löst als übergeordnete politische Ziele anstrebt. Als Beispiel sei angeführt, dass Brüning im September 1932 eine Notverordnung erließ, die es dem Arbeitsministerium erlaubte, noch laufende Tarifverträge zu ändern. Dieser Eingriff in die Tarifautonomie schien zur Unterstützung der staatlichen Wirtschaftspolitik notwendig zu sein.[105]

Wie die beiden Beispiele der Leverkusener Farbwerke und der Gelsenkirchener Bergbau AG zeigen, konnte das BRG auch im täglichen Gebrauch nicht fortentwickelt werden. Die Vorteile, die sich z. B. die Leverkusener Farbwerke von der Einräumung von Mitbestimmungsrechten an ihre Facharbeiter versprachen, wurden durch die überzogenen Forderungen der Arbeiter zunichte gemacht. So lautet das Urteil des Historikers Winkler: „Die Möglichkeiten, die das BRG den Arbeitnehmern einräumte, reichten nicht aus, um Klassengegensätze abzubauen. Aber das Gesetz war doch ein wichtiger Schritt in der Richtung auf die ‚konstitutionelle Fab-

---

101 Eine ausführliche Beschreibung der Tarifverhandlungen im Ruhrgebiet findet sich bei *Tschirbs* (1986).

102 *Feldman/Steinisch* (1978), S. 381 ff.; *Winkler* (1985), S. 685 f.

103 Reichsgesetzblatt I, 1923, S. 943–1045.

104 *Winkler* (1985), S. 621.

105 *Winkler* (1990), S. 419; *Tschirbs* (1986), S. 415.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rik' – ein Gewinn an innerbetrieblicher Mitbestimmung."[106] Als völlig unwirksam erwies sich dagegen die Aufsichtsratsmitbestimmung. Zwar hatte Reichsarbeitsminister Brauns gegen den Widerstand der Wirtschaft durchgesetzt, dass die Arbeitnehmervertreter die gleichen Rechte und Pflichten wie die Kapitalvertreter hatten.[107] Aber erstens verhinderte die kleine Zahl die Arbeitnehmer, dass sie ihre Interessen durchsetzen konnten, zumal ihnen auch der Zugang zu Informationen versperrt war. Zweitens konnten die Arbeitgeber durch eine Änderung der Unternehmenssatzungen erreichen, dass Entscheidungen in Aufsichtsratsausschüssen getroffen werden konnten, von denen die Betriebsräte ausgeschlossen waren.[108]

VI. Die Mitbestimmungsgesetze in der BRD Anfang der 1950er Jahre

Während der nationalsozialistischen Herrschaft wurden die bestehenden Mitbestimmungsgesetze nach und nach aufgehoben mit dem Ziel, die Betriebsverfassung entsprechend den nationalsozialistischen Vorstellungen zu gestalten. Der Betrieb sollte im Kleinen den Aufbau des deutschen Staates widerspiegeln, d. h. dass der Betriebsleiter durch Vorgaben „führt", denen die Mitarbeiter willig folgen, weil sie nur auf das Gesamtwohl des Betriebes bedacht sind. Demzufolge wurden Interessenvertretungen der Arbeitnehmer für überflüssig erachtet. Folgerichtig wurden die freien Gewerkschaften verboten und die Betriebsräte durch Vertrauensräte ersetzt. Ein Vertrauensrat war ein „Organ der Betriebsgemeinschaft" und arbeitete unter der Leitung des Betriebsführers, einvernehmlich und nicht im Interessengegensatz zu ihm.[109] Das seit 1918 langsam gewachsene Mitbestimmungswesen wurde also zerschlagen und musste nach der Kapitulation am 9. 5. 1945 wieder aufgebaut werden. Die Bedingungen, unter denen dies zu geschehen hatte, wiesen gegenüber denen nach 1918 einen wichtigen Unterschied auf, nämlich die Tatsache, dass nach 1945 die Staatsgewalt durch die Alliierten ausgeübt wurde. Deswegen hatten deren wirtschaftspolitische Vorstellungen und die daraus abgeleiteten Maßnahmen einen wichtigen Einfluss auf die ersten Mitbestimmungsgesetze der Bundesrepublik Deutschland, das Montanmitbestimmungsgesetz und das Betriebsverfassungsgesetz, wie im Folgenden gezeigt wird.

Als Vorläufergesetze, die für die Mitbestimmungsgesetze wesentlich waren, sollen hier dargestellt werden: das Potsdamer Abkommen, das Betriebsrätegesetz der Alliierten und das Gesetz Nr. 27: Umgestaltung des deutschen Kohlenbergbaus und der deutschen Stahl- und Eisenindustrie.

---

106 *Winkler* (1985), S. 292.

107 *Plumpe* (1999), S. 54.

108 *Plumpe* (1999), S. 55.

109 *Plumpe* (1999), S. 58 – 64; *Potthoff* (1962), S. 12 – 16.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Das Potsdamer Abkommen

Die Potsdamer Konferenz, die vom 17.7. bis 2. 8. 1945 stattfand, bildete den Abschluss der Kriegskonferenzen (November/Dezember 1943 in Teheran, Februar 1945 in Jalta), auf der sich die Regierungschefs der Siegermächte Truman, Churchill und Stalin trafen, um sich über die Neuordnung Deutschlands zu verständigen.[110] Als Verhandlungsgrundlage dienten Pläne, die die European Advisory Commission, der Vertreter aller drei Siegermächte angehörten, im Oktober 1943 erarbeitet hatte. Machtpoker unter Zeitdruck bewirkte, dass die in Potsdam getroffenen Vereinbarungen mehrdeutig waren:

1. Deutschland wurde in drei, später in vier Besatzungszonen aufgeteilt, nachdem Frankreich als vierte Siegermacht anerkannt worden war. Angelegenheiten, die eine Zone allein betrafen, regelte die jeweilige Besatzungsmacht. Regelungen, die Auswirkungen für Deutschland als Ganzes hatten, mussten einstimmig vom sog. Kontrollrat, bestehend aus den vier Oberbefehlshabern der Siegermächte, beschlossen werden.

Die Oberziele: Zerstörung der politischen und wirtschaftlichen Macht Deutschlands und Schadensersatz für die erlittenen Kriegsschäden sollten durch die folgenden Maßnahmen erreicht werden:

2. Gebietsabtretungen und Aussiedlung der Deutschen aus den osteuropäischen Ländern und aus den Gebieten östlich von Oder und Neiße;
3. Reparationszahlungen, über deren genaue Höhe man sich jedoch nicht einigen konnte;
4. Demontage von Industrieanlagen. Dieser Beschluss beeinflusste die späteren Mitbestimmungsregelungen stark, denn er setzte einen Eingriff in die bisherigen deutschen Eigentumsrechte voraus, was eine zukünftige Einbeziehung der Arbeitnehmer in die Kontrollorgane der Unternehmen erleichterte.

Punkt 4 wurde im März 1946 präzisiert, als sich der Kontrollrat endlich[111] auf einen sog. Industrieplan einigte, in dem als Ziele für die Wirtschaft festgelegt wurden:[112]

– Festlegung der Obergrenze für das Produktionsvolumen bei ca. 65% des Niveaus von 1936 oder 50 bis 55% des Niveaus von 1938;

---

110 Die Ausführungen beruhen auf *Thurich* (1991).

111 Die Beschreibung, die der amerikanische Oberbefehlshaber Clay über den Gang der Verhandlungen über den Industrieplan im Kontrollrat gibt, ist lesenswert. „Es gab nun also den lange erwarteten und viel diskutierten Industrieplan. (Verblieben war nur das Problem der Auswahl bestimmter Werke, die innerhalb jeder Industrie demontiert werden sollten.) Keiner von uns war restlos einverstanden, aber wir waren froh, überhaupt ein Abkommen geschlossen zu haben.“ *Clay* (1950), S. 137–138.

112 *Henning* (1991), S. 189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Verbot von Industrieprodukten, die der Rüstung dienen konnten: Produkte der Luftfahrtindustrie, Waffen, Ammoniakherstellung, Kugellagerproduktion, schwere Werkzeugmaschinen und schwere Fahrzeuge;
– Produktionsbeschränkungen für die folgenden Produkte: Stahl, Werkzeugmaschinen, Elektroprodukte und Automobile;
– Förderung bestimmter Branchen, z. B. des Steinkohlebergbaus, da in Westeuropa insgesamt ein Mangel an Kohle herrschte.

Die aufgrund dieser Beschränkungen der Produktion freibleibenden Kapazitäten wurden für die Demontage vorgesehen. In den Westzonen wurden diese Pläne allerdings nie vollständig umgesetzt.

Die Westalliierten wollten zum einen die Wirtschaftsstruktur neu gestalten. Zum anderen wollten sie ein demokratisches System aufbauen, das einen Schutzwall gegen eine erneute Diktatur bilden würde. Diesem Bestreben diente u. a. das Betriebsrätegesetz.

2. Das Betriebsrätegesetz der Alliierten

Auch ohne die Demontagepläne der Sieger waren die deutschen Industrieanlagen 1945 verheerend zerstört. Um die Kriegsfolgen zu beseitigen, bildeten die Arbeiter auf Betriebsebene Ausschüsse, die ihre Aufgabe nicht in der Durchsetzung von Mitbestimmungsrechten, sondern in dem Wiederaufbau der Betriebe zur Sicherung der Lebensmittelversorgung sahen. Die Besatzungsmächte standen diesen Initiativen eher reserviert gegenüber, befürchteten sie doch eine kommunistische Einflussnahme bzw. eine Keimzelle für neu erstarkende nationalsozialistische Kräfte.[113]

Durch die frühzeitige Verabschiedung eines für ganz Deutschland gültigen Betriebsrätegesetzes, des Kontrollratsgesetzes Nr. 22 am 10. 4. 1946, wollte man diesen Gefahren begegnen.

Allerdings kann das Gesetz mit seinen 13 Artikeln nur als Rahmengesetz bezeichnet werden. Es musste deswegen auch durch Verordnungen, die die einzelnen Länder erließen, konkretisiert werden. Das Kontrollratsgesetz Nr. 22 gestattete es den Arbeitnehmern, aus ihrem Kreis Betriebsräte zu wählen, die mit den Arbeitgebern über Löhne, Arbeitsbedingungen, Arbeitsschutz etc. verhandeln konnten. Es war eine Kann-, keine Mussvorschrift.

[113] Eine anschauliche Beschreibung der Verhältnisse in den Ruhrzechen direkt nach dem Krieg findet sich in: *Borsdorf* (1979), S. 345–366.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Die Entflechtungs- und Neuordnungsmaßnahmen der Alliierten

Gemeinsam war den drei Westalliierten der Wunsch, einen neuen Krieg zu verhindern. Diesen Wunsch wollten sie verwirklichen, indem sie erstens Entnazifizierungsmaßnahmen durchführten und zweitens die Wirtschaftsstruktur umgestalteten, zunächst einmal dergestalt, dass die wirtschaftliche Kraft auf ein niedriges Niveau verringert wurde, festgeschrieben im Industrieplan. Zum Glück wurde diese Vorstellung bald aufgegeben, die ja bereits in Form des Versailler Vertrages nach dem Ende des Ersten Weltkrieges so großen Schaden angerichtet hatte. Stattdessen setzte sich die Einsicht durch, dass auch die Siegermächte von einem wirtschaftlich erstarkten Deutschland profitieren könnten. Die Hilfen aus dem Marshallplan sollten u. a. zur Verwirklichung dieser Einsicht beitragen.

Vor allem der Bannung einer zukünftigen Kriegsgefahr dienten die Maßnahmen, durch die die Westalliierten bald nach Kriegsende versuchten, die großen Eisen- und Stahlkonzerne Deutschlands aufzulösen. In dieser Branche war der wirtschaftliche Konzentrationsgrad vor 1945 hoch gewesen, wie man an der Tatsache, dass 1938 auf sechs Montankonzerne 72,7% der Rohstahlerzeugung fiel, ablesen kann.[114] Die Zusammenballung wirtschaftlicher Macht erleichtert die Ausübung politischer Macht. Nicht unwesentlich wurde deswegen die nationalsozialistische Diktatur dadurch gefördert, dass die Partei die Montanindustrie „im Griff hatte“. Die Briten verfolgten allerdings mit den Entflechtungsmaßnahmen noch ein weiteres Ziel, sie wollten eine Sozialisierung der deutschen Wirtschaft einleiten. Zur damaligen Zeit hatte die Labour Partei die Regierungsgewalt in Großbritannien inne und ihre Vertreter, z. B. Außenminister Bevin, verkündeten, dass man in Deutschland ähnliche sozialistische Strukturen wie in England errichten wollte.[115]

Im Folgenden sollen die einzelnen Maßnahmen, die von den Westalliierten durchgeführt wurden, so weit wiedergegeben werden, wie es zum Verständnis der Entstehung der Montanmitbestimmung und des Betriebsverfassungsgesetzes erforderlich ist.[116]

Der faktischen Besetzung des Ruhrgebiets folgte mit der Beschlagnahmung des gesamten deutschen Kohlevermögens im Dezember 1945 die rechtliche Inbesitznahme. Zur Kontrolle dieses Vermögens wurde eine Stelle North German Control Group (NGCB) geschaffen, später umbenannt in Combined Coal Control Group (CCCG), nachdem die Franzosen sich den Amerikanern und Briten angeschlossen hatten. Der CCCG wurde als ausführendes Organ eine mit Deutschen besetzte Stelle, die Deutsche Kohlebergbau-Leitung (DKBL) unter Leitung von Bergassessor a. D. Heinrich Kost, zugeordnet. Die DKBL hatte zwei Aufgaben: Ausführung der laufenden Produktionsplanung und -durchführung und Erarbeitung von Neuord-

114 *Thum* (1982) S. 31.

115 *Thum* (1982) S. 28.

116 Ausführliche Darstellungen finden sich bei *Thum* (1982) und *Müller-List* (1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nungsplänen, was i. w. eine Beantwortung der Frage bedeutete, als welche rechtlichen Einheiten die Bergwerksgesellschaften in Zukunft gebildet und in welchem Grad sie mit den Eisen- und Stahlunternehmen verbunden werden sollten. Insbesondere die Neuordnungspläne waren natürlich für die deutschen Unternehmer und Gewerkschaften von großer Bedeutung. Beide Parteien konnten ihren Einfluss in einem paritätisch besetzten Beirat geltend machen, der der DKBL zur Seite stand.

Die Umgestaltungsmaßnahmen der Eisen- und Stahlbranche liefen ähnlich ab, allerdings zeitlich verzögert, denn das Vermögen der Montanunternehmen wurde erst im August 1946 beschlagnahmt. Es wurden ähnliche Wege wie in der Kohlebranche eingeschlagen, allerdings wurden Produktionsplanung und -ausführung und Kontrolle/Neuordnung organisatorisch getrennt, soweit das in der Realität überhaupt möglich ist. Eine Abteilung Economics Division Metallurgy Branch (Ferreous) mit ihrem deutschen Arm „Verwaltungsamt für Stahl und Eisen (VSE)“ führte die Produktionsplanung aus, während Kontrolle und Neuordnung einer Abteilung Combined Steel Group übertragen wurde. Ein weiterer wichtiger Unterschied zur Kohlebranche bestand darin, dass erste Schritte zur Entflechtung zügig bereits im Januar 1947 unternommen wurden. Die britische Militärregierung entschied, dass vier neue Montanunternehmen gebildet wurden[117], deren Aufsichtsräte paritätisch besetzt wurden, d. h. neben fünf Anteilseignervertretern gehörten fünf Arbeitnehmervertreter, einschließlich Gewerkschaftlern, und ein elfter neutraler Mann dem Aufsichtsrat an. Für den weiteren Gang der Dinge ist es wichtig festzuhalten, dass erstens die früheren Leiter der vier Unternehmen sich gerne bereiterklärten, den Arbeitnehmern und Gewerkschaften Mitbestimmungsrechte einzuräumen, weil sie nur dadurch wieder in ihre Geschäftsführungsfunktionen, wenn auch zunächst nur als Treuhänder, eingesetzt wurden. Es lagen also ähnliche Ausgangsbedingungen wie beim Stinnes-Legien-Abkommen vor.

Zweitens konnten dadurch alle Beteiligten die Mitbestimmungsregeln in der Praxis erproben, was dazu beitrug, die Vorbehalte der Unternehmer gegen die Mitbestimmung abzubauen.

Die nächsten Entflechtungsschritte wurden erst 1950 unternommen. Zu dem Zeitpunkt war bereits die Bundesrepublik Deutschland gegründet worden, so dass die Bundesregierung, gebildet als CDU-FDP-DP-Koalition[118], als Verhandlungspartner auf der deutschen Seite auftrat.

Kurz zusammengefasst entwickelten sich die Neuordnungspläne der Alliierten wie folgt:

Am 20. 5. 1950 erließen die Alliierten Hohen Kommissare (AHK), die nun die Besatzungsmächte repräsentierten, das Gesetz Nr. 27: Umgestaltung des deutschen

---

117 Es handelt sich um Hüttenwerk Oberhausen AG, Hüttenwerke Hoerde AG, Stahlwerke Bochum AG, Hüttenwerk Haspe, siehe *Müller-List* (1984), S. XXXIV.

118 CDU = Christlich Demokratische Union; FDP = Freie Demokratische Partei; DP = Deutsche Partei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kohlebergbaus und der deutschen Stahl- und Eisenindustrie, das die rechtliche Grundlage für die Neuordnung bildete. Die wesentlichen Bestimmungen des Gesetzes waren, dass es die Unternehmen aufführte, die von der Umgestaltung betroffen waren, als Maßnahmen Liquidation, Beibehaltung oder Umänderung der Unternehmen benannte und die Gremien aufführte, die mit der Ausarbeitung von Neuordnungsplänen beauftragt werden sollten.[119] Bei einer Veränderung, also insbesondere bei einer Auflösung eines Unternehmens, sah das Gesetz ausdrücklich eine Entschädigung der Alteigentümer vor.

Wie bereits beschrieben, sollte die DKBL die Neuordnungspläne für die Kohlenbranche erarbeiten. Für die Stahlbranche wurde damit eine eigens gebildete Stahltreuhändervereinigung (STV) beauftragt. Dem 11-köpfigen Gremium der STV gehörten sowohl ehemalige Direktoren der Montanunternehmen als auch Gewerkschaftsvertreter an.[120] Insofern konnten beide Wirtschaftspartner ihre Vorstellungen einbringen.

Am 23. 11. 1950 legte die STV ihren Neuordnungsplan vor, den sie auf der Grundlage intensiver Verhandlungen mit der zuständigen alliierten Stelle, den Unternehmensvertretern, den Gewerkschaften und der DKBL erarbeitet hatten. Absprachen mit der DKBL wurden notwendig, weil ein gemeinsames Konzept für den Verbund zwischen Kohle und Eisen/Stahl gefunden werden musste. Über wie viele Zechen sollte ein Stahlunternehmen verfügen dürfen, damit einerseits seine Kohlezufuhr gesichert war, es andererseits dadurch nicht zu mächtig wurde, sowohl gegenüber den eigenen Konkurrenten als auch gegenüber den freien Kohleproduzenten. Die beiden Gremien STV und DKBL einigten sich darauf, den Stahlunternehmen Zechen in einem solchem Umfang zu belassen, dass deren Förderung 25% der gesamten volkswirtschaftlichen Förderung betragen hätte. Dazu hätten erhebliche Trennungsmaßnahmen vorgenommen werden müssen, denn 1938 hatte dieselbe Quote 55% betragen[121].

Diese Pläne scheiterten aber am Widerstand der Alliierten. Die Alliierten gingen in die Verhandlungen mit der festen Absicht, dass ein Stahlunternehmen nur 75% seines Kohlebedarfs aus eigenen Zechen decken darf. Diese Quote von 75% war extern bestimmt worden, sie hatte keinen Bezug zu den tatsächlichen regionalen und wirtschaftlichen Bedingungen. Hätte man sie umgesetzt, wären dadurch unsinnige Unternehmensspaltungen die Folge gewesen.[122]

In zähen Verhandlungen einigten sich schließlich die Bundesregierung und die Alliierten auf die Bildung von 24 Montanunternehmen. Von der starren Eigenbedarfsdeckung durch Kohle von 75% war man in dem einen oder anderen Fall abgewichen. Dennoch war der Verbund zwischen Stahlunternehmen und Kohlezechen

---

119 *Stahltreuhändervereinigung* (Hrsg.) (1954), S. 94 f.

120 *Thum* (1982), S. 51.

121 *Stahltreuhändervereinigung* (Hrsg.) (1954), S. 153.

122 Beispiele führen *Herchenröder/Schäfer/Zapp* (1953) an, S. 23 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stark gelockert worden. Der Anteil der Kohlezechen, die mit einem Stahlunternehmen verbunden waren, betrug nur noch 15% des Gesamtmarktes.

Allerdings erhielt die Bundesregierung das Recht, die rechtlichen Verhältnisse zu ändern, falls die neu gebildeten Unternehmen sich als nicht lebensfähig erwiesen.[123]

Eine Umgestaltung der Unternehmen machte auch eine Änderung der Eigentumsverhältnisse erforderlich. Dies erfolgte durch Aktienumtausch, d. h. dass den Altaktionären die Aktien der neuen Gesellschaften zum Tausch gegen ihre alten Aktien angeboten wurden.[124]

Zwar wurden die Montanunternehmen stärker entflochten, als es von deutscher Seite gewünscht war. Aber die Verhandlungen mit den Alliierten boten noch einmal die Gelegenheit, dass Politiker, Unternehmer und Gewerkschaftler vereint gegen die Dekartellierungspläne kämpfen konnten. Was sie einte, war ihr Interesse, so schnell wie möglich die volle Souveränität für die Bundesrepublik Deutschland wiederzuerlangen.[125]

Entsprechend dem theoretischen Konzept dieser Arbeit werden im nächsten Kapitel die Vorstellungen beschrieben, die sich die Gewerkschaften, die Unternehmer und die Parteien, die die erste Regierung stellten, nach den Erfahrungen mit der Nazidiktatur über die Mitbestimmung gemacht hatten.

4. Die Vorstellungen (Mental Models) der Interessengruppen

a) Die Mitbestimmungskonzepte der Gewerkschaften und der Unternehmer

Die ersten Schritte, die die Regierung Adenauer unternahm, um ein Betriebsverfassungsgesetz zu erlassen, bestanden darin, Vertreter von Gewerkschaften und Unternehmen zu Gesprächen über Mitbestimmungsfragen zusammen zu bringen. Die ersten Gespräche fanden Anfang 1950 in Hattenheim statt. Nach Adenauers Auffassung würde es den Gesetzgebungsprozess beschleunigen, wenn vorher ein Konsens zwischen Gewerkschaftlern und Unternehmern erreicht worden wäre, der dann „nur“ noch in Gesetzesform gegossen werden müsste. Nach diesem Treffen verabredeten beide Gruppen, sobald als möglich Konzepte zu erarbeiten, was die Gewerkschaften bereits im April 1950 durch die Veröffentlichung ihrer „Vorschläge zur Neuordnung der deutschen Wirtschaft“ taten.[126]

---

123 *Stahltreuhändervereinigung* (Hrsg.) (1954), S. 188, 189.

124 Im April 1951 wurde eine entsprechende Vereinbarung zwischen der Bundesregierung und den Alliierten getroffen. Siehe *Thum* (1982), S. 110.

125 *Thum* (1982), S. 65, 66.

126 Gesetzesvorschlag des Deutschen Gewerkschaftsbundes für das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland zur Neuordnung der deutschen Wirtschaft, in: Recht der Arbeit, Heft 6, 1950, S. 227–232.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Gewerkschaften erhoben darin i. w. drei Forderungen:

1. Auf Bundesebene soll ein Bundeswirtschaftsrat, bestehend aus 150 Vertretern der einzelnen Branchen, gebildet werden. Die Hälfte der Vertreter der einzelnen Branchen sollen Arbeitnehmervertreter sein, die von den Gewerkschaften bestimmt werden. Der Bundeswirtschaftsrat hat zum einen die Funktion, die Regierung in allen wirtschaftspolitischen Fragen zu beraten. Zum anderen kann er auch selbst Gesetzesvorschläge einbringen.

   Auf der Ebene der Länder sollen ähnliche Landeswirtschaftsräte gebildet werden.

2. Die Industrie- und Handelskammern sollen als sogen. Wirtschaftskammern beibehalten werden, aber jetzt sollen sich ihre Mitglieder je zur Hälfte aus Arbeitnehmern und Unternehmern zusammensetzen.

3. Bezüglich der innerbetrieblichen Mitbestimmung wird gefordert:
   a) Der Aufsichtsrat wird paritätisch mit Vertretern der Anteilseigner und der Arbeitnehmer besetzt.
   b) Die Vertreter der Arbeitnehmer sind Betriebsräte und Gewerkschaftsvertreter, die von den Gewerkschaften vorgeschlagen werden.
   c) Ein Mitglied des Vorstands muss als Arbeitsdirektor für Personalangelegenheiten zuständig sein.

Interessanterweise enthält das Konzept der Gewerkschaften keine Vorschläge, welche Rechte dem Betriebsrat eingeräumt werden sollen.

Die Vorschläge der Gewerkschaften werden erst richtig verständlich, wenn man sich das Konzept vergegenwärtigt, auf dem diese Vorschläge beruhen, nämlich das Konzept der „Wirtschaftsdemokratie“, das der Wirtschaftspolitiker Fritz Naphtali bereits in den 1920er Jahren entwickelt hatte. Dieses Konzept war 1928 als theoretische Basis auf dem Bundeskongress des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbunds mit großer Mehrheit angenommen worden.[127] Es bildete auch die theoretische Grundlage der „Wirtschaftspolitischen Grundsätze“, die der DGB auf seinem Gründungskongress 1949 verabschiedete.

Die Thesen, die Naphtali aufstellte, kann man am ehesten nachvollziehen, wenn man sich das Zeitgeschehen verdeutlicht, in dem sie entstanden sind. Seit dem 10-jährigen Bestehen der Weimarer Republik war zwar ein demokratisches Regierungssystem errichtet worden. Aber die Verwirklichung einer sozialistischen Wirtschaftsform war in weite Ferne gerückt. Somit schien die Realität die Aussage von Marx, dass die wirtschaftliche Entwicklung unausweichlich auf den Sozialismus zusteuere, zu widerlegen. Diesem Anschein wollte Naphtali widersprechen.

Zunächst führte er aus, dass die Demokratie am ehesten ein selbstbestimmtes Leben der Arbeiter garantiert. Eindringlich warnte er vor einer diktatorischen Über-

---

127 *Osterroth / Schuster* (1975), S. 195.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nahme der Macht durch die Arbeiterklasse: Eine solche auf Zwang aufgebaute Herrschaft würde „zu einer furchtbaren Vernichtung der Produktivkräfte“ führen und „in letzter Linie einen sicheren Verlust für die Arbeiterschaft bedeuten“.[128]

Allerdings eröffnet die Zuerkennung des politischen Wahlrechts noch nicht die Möglichkeit, ein selbstbestimmtes Leben zu führen, solange die Arbeiter wirtschaftlich abhängig bleiben. Deswegen zielten die Vorschläge von Naphtali darauf ab, diese wirtschaftliche Abhängigkeit zu verringern:

1. Im Betrieb sollten den Arbeitnehmern Mitbestimmungsrechte eingeräumt werden.
2. Wichtige Produkte, z. B. die wichtigsten Grundstoffe, sollten in öffentlichen Betrieben produziert werden.
3. Auf Branchenebene sollten Gewerkschaften die Tarifverhandlungen führen.
4. Auf staatlicher Ebene sollten sich wirtschaftliche Selbstverwaltungskörperschaften wie z. B. der Reichswirtschaftsrat bilden. Diese Verbände verringern auch die Abhängigkeit der Konsumenten von den Großunternehmen ebenso wie
5. Konsumgenossenschaften.

Es ist einleuchtend, dass solche Maßnahmen die wirtschaftliche Abhängigkeit der Arbeiter verringern. Nicht nachvollziehbar ist dagegen die Aussage, dass dies unausweichlich zum Sozialismus führen wird, „in dem nicht mehr der private Nutzen Einzelner, sondern der Gemeinnutzen bestimmend ist“.[129] Es scheint eher so zu sein, dass Naphtali den Arbeitern eine Vision geben wollte, um sie zu den notwendigen politischen Anstrengungen zu motivieren.

Die Haltung des zweiten Sozialpartners, der *Unternehmerschaft*, zur Mitbestimmungsfrage war durch zwei Tendenzen geprägt. Zum einen benötigten sie die Unterstützung der Gewerkschaften, um die Einflussnahme der Alliierten auf „ihre“ Unternehmen zurückzudrängen. Die Gewerkschaften zogen sie als Verhandlungspartner, obwohl sie Vertreter einer externen Institution waren, den eigenen Betriebsräten vor, da diese häufig kommunistisch geprägte Anschauungen vertraten.[130] Zum anderen wollten sie die Letztentscheidung über das Unternehmen behalten, für dessen Verbindlichkeit sie ja mit ihrem Kapital hafteten. Hier fand ihre Verhandlungsbereitschaft ihre Grenze. Diese ambivalente Haltung lässt sich an den Vorschlägen ablesen, die die Arbeitgeberverbände in einer Denkschrift im Mai 1950 veröffentlichten.[131] Diese Denkschrift stellte die Antwort auf die Vorschläge der Gewerkschaften zur „Neuordnung der deutschen Wirtschaft“ dar. Die Erarbeitung dieser Positionspapiere war ja in Hattenheim verabredet worden.

---

128 *Naphtali* (1977), S. 24.

129 *Naphtali* (1977), S. 31.

130 *Müller-List* (1984), S. XXVI.

131 Denkschrift der Vereinigung der Arbeitgeberverbände, zitiert in: Recht der Arbeit, Heft 5, 1950, S. 185–189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmern sollte auf überbetrieblicher Ebene durch drei Institutionen geregelt werden: einen Bundeswirtschaftsrat, Landeswirtschaftsräte und bezirkliche Arbeitsgemeinschaften. Auf betrieblicher Ebene sollte ein Betriebsrat die Interessen der Arbeitnehmer vertreten. In sozialen Angelegenheiten wurde dem Betriebsrat ein Mitbestimmungsrecht zugestanden. Jedoch bei personellen Angelegenheiten, d. h. bei Einstellungen, Versetzungen und Kündigungen, behielten sich die Unternehmer ein Letztentscheidungsrecht vor.

Eine genaue Beschreibung der vorgeschlagenen überbetrieblichen Institutionen erübrigt sich, da sie ja nie realisiert wurden. Für das Anliegen dieser Arbeit, die geschichtliche Verbindung zwischen Institutionen aufzuzeigen, ist es interessant, dass der Bundeswirtschaftsrat dem Reichswirtschaftsrat in der Weimarer Republik und die bezirklichen Arbeitsgemeinschaften der Zentralarbeitsgemeinschaft nachempfunden worden waren. Insbesondere die bezirklichen Arbeitsgemeinschaften wurden in der Denkschrift mit den guten Erfahrungen begründet, die man in der Weimarer Republik mit der ZAG gemacht hätte.

Während die Unternehmer auf überbetrieblicher Ebene zu Konzessionen bereit waren, beharrten sie auf betrieblicher Ebene auf ihrem Letztentscheidungsrecht. Das Argument, das sie dafür anführten, lautete: „Ein Mitbestimmungsrecht ist ohne die Pflicht zur Mitverantwortung und damit zur Mithaftung auch für das Misslingen einer Entscheidung undenkbar."[132] Konsequenterweise gestanden sie den Arbeitnehmern auch höchstens ein Drittel der Sitze im Aufsichtsrat zu. Diese sollten nur mit Betriebsangehörigen besetzt werden. Wie man erkennen kann, hatten die Gewerkschaften und die Unternehmer über das Ausmaß an Mitbestimmung in den Betrieben sehr unterschiedliche Auffassungen, von denen sie freiwillig nicht abrückten, so dass letztendlich doch die Bundesregierung die Initiative ergreifen und einen Gesetzentwurf erarbeiten musste.

Da seit den ersten Wahlen zum Bundestag am 14. 8. 1949 eine Koalition aus CDU/CSU, FDP und DP die Minister der Bundesregierung stellten, werden im nächsten Kapitel die Vorstellungen der Parteien CDU/CSU und der Freien Demokraten zur Mitbestimmung als der zwei in der Koalition maßgebenden Parteien dargestellt.[133]

b) Die Positionen der Regierungsparteien

Folgt man den Annahmen des methodologischen Individualismus, dann müsste man die gesellschaftspolitischen Vorstellungen einer Partei durch die Vorstellungen der einzelnen Parteimitglieder beschreiben. Eine solche Untersuchung würde den

---

132 Denkschrift der Vereinigung der Arbeitgeberverbände, zitiert in: Recht der Arbeit, Heft 5, 1950, S. 188.

133 Mitbestimmungsfragen fielen in das Ressort des Arbeitsministeriums, das von Anton Storch, CDU geleitet wurde. Die Deutsche Partei stellte nur den Minister für Verkehr und den für den Bundesrat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rahmen dieser Arbeit sprengen. Deswegen werden die offiziellen Parteiprogramme herangezogen, der Auffassung folgend, dass sie den Kompromiss widerspiegeln, auf den sich alle Parteimitglieder geeinigt haben.

Allgemein wird das sog. Ahlener Programm, das auf einer Tagung des CDU-Zonenausschusses vom 1.–3. 2. 1947 in Ahlen verabschiedet wurde, als das erste Parteiprogramm der CDU betrachtet. Zur Mitbestimmung enthält es die Forderungen nach

- einer ausreichenden Vertretung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat,
- einer Mitwirkung bei der Geschäftsführung durch Berufung von Arbeitnehmern in den Vorstand. Allerdings können nur Mitarbeiter berufen werden, die über eine langjährige Betriebszugehörigkeit verfügen;
- einer Mitwirkung bei sozialen Angelegenheiten durch einen von der Belegschaft gewählten Betriebsrat.

Den Arbeitnehmern sollten also weitreichende Mitbestimmungsrechte zugestanden werden. Diese Zugeständnisse wurden noch durch die Forderung erweitert, dass die Arbeitnehmer auch kapitalmäßig an ihren Unternehmen beteiligt werden sollten.

Mit der Verabschiedung dieser Leitsätze nahm die Partei vor allem Rücksicht auf die Parteimitglieder, die den Vorstellungen der Katholischen Soziallehre anhingen. Stellvertretend sollen hier die Namen Jakob Kaiser und Johannes Albers genannt werden. Aber diese weitreichenden Mitbestimmungsforderungen wurden später in dem Programm, mit dem die CDU in den Bundestagswahlkampf im Sommer 1949 zog, wieder abgeschwächt.

In den am 15. 7. 1949 verabschiedeten „Düsseldorfer Leitsätzen“ stand stattdessen: „Die Verwirklichung des Rechts der Arbeitnehmer auf Mitberatung, Mitwirkung und Mitbestimmung soll dabei in betriebsgerechter Form unter Wahrnehmung der echten Unternehmensverantwortung gesichert werden.“[134] Den Arbeitnehmern sollten danach Mitbestimmungsrechte nur insoweit zugestanden werden, wie es das Recht des Unternehmers, sein Unternehmen in eigener Verantwortung zu leiten, zuließ.

Die Forderungen nach einem Mitbestimmungsrecht der Arbeitnehmer wurden zurückgenommen, weil man Rücksicht auf die Vorstellungen der Unternehmerschaft nehmen wollte, die eine für die CDU wichtige Wählergruppe darstellte.[135] Der Parteivorstand der CDU handelte damit im Einklang mit den Theorien von Downs, indem er seine Ideologie am Nutzen seiner Wähler ausrichtete.

Der zweite wichtige Koalitionspartner, die FDP, hatte in ihrem Parteiprogramm keine konkreten Mitbestimmungsforderungen erhoben. Das Hauptziel, das die FDP

---

134 *Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.* (Hrsg.): Düsseldorfer Leitsätze vom 15. 7. 1949.

135 *Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.* (Hrsg.) (1978), S. 21–28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verwirklichen wollte, war, durch politische Maßnahmen die Freiheit des Einzelnen zu stärken, also insbesondere die freie Verfügungsgewalt des Unternehmers.[136] Dementsprechend sollte den Arbeitnehmern nur eine Vertretung ihrer Interessen durch Betriebsräte zugestanden werden. Die Gewerkschaften sollten keine Einflussmöglichkeit erhalten. Diese Ablehnung weitreichender Mitbestimmungsrechte führte dann auch dazu, dass die FDP-Abgeordneten den Entwurf des ersten Aufsichtsratsmitbestimmungsgesetzes, nämlich des Montanmitbestimmungsgesetzes, bei seiner ersten Lesung im Bundestag ablehnten. Dies blieb allerdings ohne Konsequenzen. Erst in den Ausschussberatungen gelang es den FDP-Abgeordneten, den Einfluss der Gewerkschaften zurückzudrängen. Sie setzten durch, dass die Gewerkschaftsvertreter im Aufsichtsrat von den Spitzenorganisationen nicht nach Gutdünken benannt werden konnten, sondern dass sie von den Gewerkschaften, die in dem jeweiligen Betrieb vertreten waren, vorgeschlagen werden mussten. Dadurch konnten Betriebsinteressen Vorrang vor den Interessen der Gewerkschaftsverbände gewinnen.[137]

Der Streit ging nicht um die Frage, ob den Arbeitnehmern Mitbestimmungsrechte in sozialen Angelegenheiten zugestanden werden sollten. Über die Notwendigkeit einer betrieblichen Interessenvertretung waren sich alle Beteiligten einig.

Sehr unterschiedliche Auffassungen bestanden allerdings darüber, ob den Mitarbeitern das Recht eingeräumt werden sollte, die Geschäftsstrategien mitzubestimmen, oder ob dieses Recht allein den Eigentümern in Ausübung ihrer privatrechtlichen Verfügungsgewalt zusteht. Eine Einigung zwischen den betroffenen Gruppen kam nicht durch eine Angleichung der Auffassungen zustande, sondern durch einen Austausch von gegenseitigen Unterstützungsmaßnahmen bei einem anderen Problem, nämlich dem Beitritt der BRD zur Montanunion. Anfang der 1950er Jahre hatte der französische Außenminister Schuman den Vorschlag gemacht, dass die europäischen Länder sich zu einer Zollunion für die Montanbranche zusammenschließen sollten. Der Vorteil, den Deutschland durch eine Mitgliedschaft erreichen konnte, war eine Lockerung der Kontrolle der ehemaligen Alliierten über die Montanbranche. Der Nachteil bestand in einer weiteren Festigung der deutschen Teilung, da natürlich nur Westdeutschland Mitglied werden konnte. Aus diesem Grund lehnte die SPD den Beitritt ab. Deswegen war die Unterstützung der Gewerkschaften für die Regierung Adenauer wichtig, um die erforderliche Mehrheit zur Ratifizierung des Vertrages zur Bildung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) im deutschen Bundestag zu erreichen. Als Gegenleistung erfüllte die deutsche Regierung die Forderungen der Gewerkschaften und verabschiedete das Montanmitbestimmungsgesetz, das eine paritätische Besetzung des Aufsichtsrats für Unternehmen der Kohle-, Eisen- und Stahlbranche festlegte.

Die endgültige Antwort, in welchem Umfang das Grundgesetz einem Eigentümer Verfügungsrechte über sein Eigentum zuspricht, wurde erst vom Bundesverfas-

136 *Müller-List* (1984), S. XXVIII; *Benz* (2005), (1984), S. 15, Info Nr. 259.

137 *Müller-List* (1984), S. LXIII, LXIV.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sungsgericht 1978 gegeben bei der Prüfung einer Klage mehrerer Unternehmer gegen das Mitbestimmungsgesetz von 1976. Da diese Argumente auch für das Montanmitbestimmungsgesetz gelten, werden sie im nächsten Abschnitt dargelegt.

5. Das Institutionennetzwerk: Das Grundgesetz

Anders als die Weimarer Verfassung enthält das Grundgesetz keine Festschreibung der Wirtschafts- und Sozialordnung, die in der Bundesrepublik zu gelten hat. Es überlässt diese Ordnung dem Gesetzgeber, der hierüber innerhalb der ihm durch das Grundgesetz gezogenen Grenzen frei zu entscheiden hat. Daraus folgt, dass das Verfassungsgericht nur zu prüfen hatte, ob diese Grenzen, die durch die einzelnen Artikel des Grundgesetzes gezogen werden, eingehalten wurden. In diesem Fall musste die Frage beantwortet werden, ob gegen die Eigentumsgarantie des Artikels 14 verstoßen wurde.

Das Verfassungsgericht verneinte diese Frage i. w. aus zwei Gründen:

1. Die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat können nicht überstimmt werden, denn in Pattsituationen steht dem Aufsichtsratsvorsitzenden, der Vertreter der Anteilseigner ist, eine Zweitstimme zu.

   Auch das Montanmitbestimmungsgesetz sichert den Anteilseignern den Letztentscheid zu, denn der neutrale elfte Mann eines Aufsichtsrats mit fünf Anteilseigner- und fünf Arbeitnehmervertretern kann nicht gegen den Willen der Anteilseigner bestellt werden.

   Die Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats beschränken dieses Recht nicht, da sie sich auf Entscheidungen beziehen, die sich aus Ausführungen der Unternehmensstrategien ergeben, die im Aufsichtsrat beschlossen wurden, nicht auf die Strategien selbst.

2. Dagegen fordert die Sozialbindung, der das Eigentum nach Artikel 14,2 unterworfen ist, die Einräumung von Mitbestimmungsrechten an die Arbeitnehmer: „Das grundgesetzliche Gebot einer am Gemeinwohl orientierten Nutzung des Eigentums umfaßt das Gebot der Rücksichtnahme auf den Nichteigentümer, der seinerseits der Nutzung des Eigentums zu seiner Freiheitssicherung und verantwortlichen Lebensgestaltung bedarf.“[138]

   Da die Arbeitnehmer des Einkommens aus ihren Unternehmen „bedürfen“, um ein selbstbestimmtes Leben zu führen, muss ihnen die Möglichkeit eingeräumt werden, die Geschicke dieser Unternehmen mitzugestalten. Allerdings dürfen die Mitgestaltungsrechte nicht so weit gehen, dass sie „das Zuordnungsverhältnis und die Substanz des Eigentums“ aufheben.[139] Das aber wird durch das den An-

[138] BVerfGE, 50, S. 290 ff., hier S. 341.

[139] BVerfGE, 50, S. 290 ff., hier S. 341.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilseignern verbliebene Letztentscheidungsrecht verhindert. Allerdings räumt das Bundesverfassungsgericht ein, dass sich möglicherweise diese Substanz im Zeitverlauf unter dem Einfluss des Mitbestimmungsrechtes zu Ungunsten der Eigentümer ändern kann, z. B. durch die Zusammenarbeit von Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat und dem Betriebsrat. Deswegen verpflichtete das Verfassungsgericht den Gesetzgeber zu einer laufenden Überwachung der Eigentumsverhältnisse und zu einer Korrektur der Mitbestimmungsgesetze, falls sich dies als notwendig erweist.

Indirekt gab der Artikel 14 des Grundgesetzes, d. h. die Garantie des Privateigentums, den Anstoß dafür, dass das Montanmitbestimmungsgesetz erlassen wurde. Nachdem die Alliierten die Neuordnung der Montanbranche mit der Bildung neuer Gesellschaften abgeschlossen hatten, plante das Bundeswirtschaftsministerium eine Durchführungsverordnung zu dem Gesetz 27 zu erlassen[139a]. Danach wären die neuen Gesellschaften nach den Regeln des deutschen Aktiensgesetzes gebildet worden. Das bestehende Aktiengesetz sah aber keine Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat vor. Demzufolge wären die bereits mitbestimmten Aufsichtsräte einiger Montanunternehmen nicht länger rechtsgültig gewesen. Weder wollten die Gewerkschaften hier einen Rückzug antreten noch wollten sie auch für die neuen Aktiengesellschaften auf eine Mitbestimmung im Aufsichtsrat verzichten. Deswegen beschlossen sie Abwehrmaßnahmen, die im nächsten Kapitel beschrieben werden.[140]

6. Die Entstehungsgeschichte

Wie bereits ausgeführt, stellen sich die Vorteile, die ein Unternehmer aus der Einräumung von Mitbestimmungsrechten gewinnen kann, erst im Zeitverlauf ein. Kurzfristig ist eine solche Delegation mit Risiken verbunden. Wie die im folgenden beschriebenen Ereignisse zeigen, waren die Unternehmer bereit, diese Risiken einzugehen, weil sie die Unterstützung der Arbeitnehmer, vertreten durch die Gewerkschaften, benötigten, um wieder die Kontrolle über ihre Unternehmen zu erlangen. Das erste Mal hatten die Gewerkschaften Unterstützung gewährt, indem sie die Verbundpläne der Bundesregierung unterstützten,[141] das zweite Mal durch ihre Zustimmung zur Mitgliedschaft in der Montanunion, d. h. der EGKS. Die Schritte hin zu den zwei Gesetzen der Montanmitbestimmung und des Betriebsverfassungsgesetzes[142] verliefen folgendermaßen (s. Abb. 2):

[139a] S. Kap. VI. 3.

[140] *Müller-List* (1984), S. LII.

[141] Siehe die Ausführungen in Kap. VI. 3.

[142] Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer in den Aufsichtsräten und Vorständen der Unternehmen des Bergbaus und der Eisen und Stahl erzeugenden Industrie; Betriebsverfassungsgesetz vom 11. 10. 1952.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Januar 1950: Vertreter der Arbeitgeberverbände und der Gewerkschaften führen Gespräche in Hattenheim mit dem Ergebnis, dass beide Organisationen in den nächsten Wochen ihre Konzepte der Mitbestimmungsregelungen bekanntgeben werden.[143]

– Juni 1950: Die Verhandlungen der beiden Sozialpartner werden in Maria-Laach fortgesetzt. Beide Seiten stellen fest, dass sie keine Einigung insbesondere über die Arbeitnehmervertretung im Aufsichtsrat erzielen können.

– August 1950: Bundeskanzler Adenauer will nicht länger auf eine Verständigung der Sozialpartner warten. Erstens fühlt er sich gegenüber den Alliierten verpflichtet, ein eigenständiges Betriebsverfassungsgesetz zu erarbeiten.[144] Zweitens liegen bereits zwei Gesetzentwürfe der CDU/CSU und der SPD-Fraktion vor. Auf Adenauers Drängen hin erarbeitet das Bundesarbeitsministerium einen eigenen Gesetzentwurf. Im November 1950 wird dieser Entwurf, versehen mit einer Stellungnahme des Bundesrats, an den Ausschuss für Arbeit zur Beratung überwiesen.[145]

– Oktober 1950: Die Gewerkschaften erfahren von der vom Wirtschaftsministerium geplanten Durchführungsverordnung zum Gesetz Nr. 27. Daraufhin beschließt die DGB Führung, durch Streikmaßnahmen in der Montanbranche ihrer Forderung nach Beibehaltung der bereits institutionalisierten Aufsichtsratsmitbestimmung Nachdruck zu verleihen.[146] Wie die Zustimmungsquoten von 96% (Urabstimmung, durchgeführt durch die IG-Metall) und 92% (Urabstimmung, durchgeführt durch die IG Bergbau) zeigen, sind die Arbeiter bereit, diese Forderung zu unterstützen.[147]

– Gleichzeitig machen führende Vertreter der Gewerkschaften, insbesondere ihr Vorsitzender Hans Böckler, deutlich, dass die Gewerkschaften erstens Vorstellungen der Bundesregierung zur Neuordnung der Montanbranche[148] und zweitens hinsichtlich eines Beitritts Deutschlands in die Montanunion unterstützen würden, falls die Mitbestimmung in ihrem Sinn, also paritätisch, geregelt würde.

– Januar 1951: Auf Initiative Adenauers treffen sich führende Vertreter von Wirtschaft[149] und DGB und erarbeiten Richtlinien, die später im Wesentlichen die Grundlage für die Regelungen in der Montanbranche bilden werden.[150]

---

143 Siehe Kap. VI. 4. a).

144 Brief Adenauers an McCloy, Hoher Kommissar der USA, abgedruckt in *Müller-List* (1984), S. 31.

145 Recht der Arbeit, Heft 9, 1950, S. 343.

146 *Müller-List* (1984), S. XXXIV.

147 *Thum* (1982), S. 67–68.

148 *Müller-List* (1984), S. LV f.

149 *Boldt* (1952), S. 10. Bei den Unternehmern handelte es sich nicht um Vertreter eines Arbeitgeberverbandes. Adenauer hatte ihm bekannte führende Persönlichkeiten mit der Verhandlungsführung beauftragt, die selbst betonten, dass sie ohne Mandat handelten, getragen von dem Wunsch, eine für alle akzeptable Einigung herbeizuführen.

150 *Boldt* (1952), S. 11–13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Durch das Montanmitbestimmungsgesetz[151] werden den Arbeitnehmern von Unternehmen der Montanbranche, die mehr als 1000 Arbeitnehmer beschäftigen, Mitbestimmungsrechte im Aufsichtsrat zugestanden. Von den elf Aufsichtsratsmitgliedern müssen fünf Mitglieder die Interessen der Anteilseigner und fünf Mitglieder die der Arbeitnehmer vertreten. Das elfte Mitglied soll als neutraler Mann als Schlichter fungieren. Einen weiteren Einfluss auf die Geschäftspolitik können die Arbeitnehmer dadurch ausüben, dass im Vorstand die Position des Arbeitsdirektors eingerichtet wird, der sich ausschließlich mit der Personalpolitik beschäftigen soll. Der Arbeitsdirektor kann nicht gegen die Stimmen der Arbeitnehmervertreter bestellt werden und muss somit das Vertrauen der Belegschaft haben.
– Januar bis April 1951: In diesen Monaten wird der Regierungsentwurf im Bundestag diskutiert und am 10. 4. 1951 verabschiedet.
– Juli 1952: Das Betriebsverfassungsgesetz wird vom Bundestag verabschiedet. Den Arbeitnehmern wird ein Drittel der Sitze im Aufsichtsrat zugestanden. In der Zeitspanne zwischen April 1951 und Juli 1952 hatten die Gewerkschaften zahlreiche Aktionen unternommen, angefangen von Verhandlungen mit der Regierung bis hin zu Warnstreiks, um doch noch die paritätische Aufsichtsratsbesetzung branchenweit durchzusetzen. Vordergründig waren sie daran gescheitert, dass die CDU/CSU und die FDP die Mehrheit im Bundestag hatten.[152] Die tieferen Gründe aber waren, dass nach der durchgeführten „Neuordnung“ und dem Beitritt zur Montanunion weder die Regierung noch die Unternehmer auf die Mitarbeit der Gewerkschaften angewiesen waren und somit ihre Forderungen übergehen konnten. Aber auch die Gewerkschaftsführung vertrat keine einhellige Meinung über das Ausmaß, mit dem für Mitbestimmung gekämpft werden sollte. Bezeichnend für eine eher defensive Haltung ist der Ausspruch des DGB Vorsitzenden Walter Freitag: „[…] daß man wegen der Verwirklichung des wirtschaftlichen Mitbestimmungsrechts keine großen Wirtschaftskämpfe führen könne, denn die Arbeiterschaft habe mehr Interesse an der Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage.“[153]

7. Das Betriebsverfassungsgesetz von 1952

a) Die gesetzlichen Regeln

Im Folgenden werden die Regelungen des BetrVG beschrieben, die für diese Untersuchung wichtig sind. Der Gesetzestext wird explizit als eine Weiterentwicklung

151 Eine gute Kommentierung der einzelnen Paragraphen kann nachgesehen werden in *Boldt* (1952).

152 Zu den einzelnen Aktionen siehe *Thum* (1982), Kap. VI.

153 *Lauschke* (2007), S. 56.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Januar 1950	Beginn der Verhandlungen zwischen AG-Verbänden und Gewerkschaften in Hattenheim
Juni 1950	Abbruch, da keine Einigung möglich
November 1950	Erarbeitung eines Gesetzentwurfs durch Bundesarbeitsministerium
Ende 1950	Streikdrohung der Gewerkschaften, falls das Aktiengesetz ohne Mitbestimmungsregelungen wieder in Kraft gesetzt wird
Januar 1951	Auf Initiative Adenauers erarbeiten Vertreter der Wirtschaft und des DGB Richtlinien für die Montanmitbestimmung
April 1951	Verabschiedung des Montan-Mitbestimmungsgesetzes
Juli 1952	Verabschiedung des BetrVG. Einfluss der Arbeitnehmer verringert sich auf eine Drittelparität im Aufsichtsrat

Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 2: Chronologische Darstellung

des Betriebsrätegesetzes von 1920 gesehen, was man daran ablesen kann, dass in der amtlichen Begründung des Regierungsentwurfs zum BetrVG an vielen Stellen auf Paragraphen des Betriebsrätegesetzes verwiesen wird z. B. „§15 entspricht §20 BRG“.[154] Dies kann als ein weiterer Beleg für die in diesem Aufsatz vertretene Auffassung gewertet werden, dass Institutionen aufeinander aufbauen, da ihre Verfasser auf ihre Erfahrungen mit früheren Institutionen zurückgreifen, wenn sie neue Institutionen entwerfen.

– *Anwendungsbereich:*

  In Betrieben mit mehr als fünf Arbeitnehmern kann ein Betriebsrat gewählt werden, wenn die Belegschaft auf dieses Recht besteht (§8).

[154] Recht der Arbeit, Heft 10, 1950, S. 375–385.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– *Zusammensetzung:*

  Die Zahl der Betriebsrats-Mitglieder steigt mit der Zahl der Arbeitnehmer auf maximal 35 Mitglieder an (§9).

  Es gibt nur einen Betriebsrat, in dem die Arbeiter und Angestellten entsprechend ihren Anteilen in der Belegschaft vertreten sein müssen (§10).

– *Aufgaben des Betriebsrats:*

  Der Betriebsrat soll Maßnahmen, die dem Betrieb und der Belegschaft dienen, beim Arbeitgeber beantragen. Er muss die Einhaltung der Tarifverträge kontrollieren und bei ungerechten Behandlungen der Arbeitnehmer einschreiten (§54).

  Der Betriebsrat hat in sozialen Angelegenheiten ein Mitbestimmungsrecht (§56). Unter sozialen Angelegenheiten wird verstanden: Beginn und Ende der täglichen Arbeitszeit, Verfahren der Auszahlung der Arbeitsentgelte, Urlaubsplanung, Berufsausbildung, Verwaltung von betrieblichen Wohlfahrtseinrichtungen, eine Arbeitsordnung, Akkordsätze und generelle Entlohnungsgrundsätze.

  Auch die Kontrolle von Arbeitsschutzmaßnahmen gehört zum Aufgabenbereich des Betriebsrats (§57, §58).

  Bei Einstellungen, Umgruppierungen, Versetzung und Entlassung hat der Betriebsrat ein Mitwirkungsrecht (§60, §66). Vor Einstellungen muss er unterrichtet, vor Kündigungen angehört werden. Aber seine Zustimmung ist nicht entscheidend.

– *Schlichtungsverfahren:*

  Falls sich Arbeitgeber und Betriebsrat nicht einigen können, soll eine paritätisch besetzte Einigungsstelle eine Schlichtung herbeiführen. Die Mitglieder der Einigungsstelle werden jeweils vom Arbeitgeber und vom Betriebsrat bestellt. Auf den Vorsitzenden müssen sich beide Parteien einigen, andernfalls wird er vom Arbeitsgericht ernannt. Der Schiedsspruch der Einigungsstelle ist verbindlich für die Angelegenheiten, bei denen dem Betriebsrat ein Mitbestimmungsrecht insoweit zusteht, dass ein Beschluss gegen seinen Willen nicht gefasst werden kann. Die Fälle, in denen der Schiedsspruch verbindlich ist, die sog. „erzwingbaren Einigungsstellenverfahren“, sind in den entsprechenden Paragraphen benannt. In allen anderen Angelegenheiten wird der Schiedsspruch nur gültig, wenn ihn beide Seiten akzeptieren (§50).

– *Wirtschaftliche Mitwirkung:*

  Die Arbeitnehmer können die langfristigen Unternehmensstrategien erstens durch ihre Vertreter im Wirtschaftsausschuss und zweitens im Aufsichtsrat beeinflussen. Während die Betriebsratsmitglieder im Wirtschaftsausschuss nur das Recht haben, sich mit der Unternehmensleitung zu beraten (§67 ff.), haben die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat die gleichen Rechte wie die Vertreter der Anteilseigner, d. h. sie können über die Kontrolle des Vorstands die Geschäftspolitik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mitbestimmen. Allerdings können sie keine Politik gegen die Anteilseigner durchsetzen, denn ihnen steht nur ein Drittel der Aufsichtsratsmandate zu (§76).

Wenn man das Betriebsverfassungsgesetz mit dem Betriebsrätegesetz vergleicht bzgl. der hier interessierenden Regelungen der übertragenen Aufgaben und des Schlichtungsverfahrens, so kann man feststellen (vgl. Tab. 1):

1. In sozialen Angelegenheiten wurden dem Betriebsrat bzw. den Gruppenräten die gleichen Aufgaben zugewiesen wie dem späteren einheitlichen Betriebsrat.
2. Die Berufsgruppen der Arbeiter und der Angestellten können ihre Interessen durch eine proportionale Mitgliedschaft im Betriebsrat vertreten. Sie bilden keine eigenen Gruppenräte mehr. Dadurch wurde eine Quelle für Kompetenzstreitigkeiten beseitigt.
3. Bei Einstellungen wurde das Mitwirkungsrecht des Betriebsrats verstärkt.
4. Die Rechte des Betriebsrats, gegen ungerechtfertigte Kündigungen vorzugehen, sind weniger durch das Betriebsverfassungsgesetz selbst als vielmehr durch das seit 1951 erlassene Kündigungsschutzgesetz verstärkt worden. Danach ist eine Kündigung „rechtsunwirksam“, wenn sie sozial ungerechtfertigt ist, d. h. „sie ist nicht durch Gründe bedingt, die in der Person oder dem Verhalten des Arbeitnehmers liegen oder sie ist nicht durch dringende betriebliche Erfordernisse, die einer Weiterbeschäftigung des Arbeitnehmers in diesem Betrieb entgegenstehen, bedingt“ (KSchG §1, §2).

Durch Gerichtsurteile kann und wurde im Laufe der Zeit der Sachverhalt einer „sozial ungerechtfertigten Kündigung“ konkretisiert. Der Schutz des einzelnen Arbeitnehmers vor einer ungerechtfertigten Kündigung wurde des Weiteren dadurch erhöht, dass er selbstständig das Arbeitsgericht anrufen kann. Nach dem Betriebsrätegesetz bedurfte er dazu erst der Zustimmung des Betriebsrats.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass die Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats durch das Gesetz von 1952 verstärkt wurden. Des Weiteren wurde mit der Einigungsstelle eine Schlichtungsinstanz geschaffen, die erstens für den betrieblichen Konflikt gebildet wurde und zweitens paritätisch besetzt ist, so dass die Interessen beider Parteien berücksichtigt werden können. Außerdem ist das Urteil der Einigungsstelle verbindlich. Dieses Schlichtungsverfahren berücksichtigt die Grundzüge des Med-Arb-Verfahrens.

In seiner Grundstruktur blieb das Betriebsverfassungsgesetz in den nächsten Jahrzehnten unverändert. Im Jahr 1972 wurde zwar das Gesetz neu gefasst, aber nach Däubler u. a. lässt sich diese Neufassung „auf folgende Kurzformel bringen: Ausbau der Betriebsverfassung unter Beibehaltung ihrer grundlegenden Strukturen.“[155] Insofern ist es gerechtfertigt, die Untersuchungsergebnisse heranzuziehen, die von einer Kommission im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung und der Hans-Böckler-Stif-

[155] *Däubler* et al. (2008), S. 133.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung 1998 erarbeitet wurden zur Prüfung der Bewährung der Mitbestimmungsgesetze in der Praxis in den vorangegangenen 20 Jahren.

b) Die Bewährung in der Praxis

Die Kommission[156] gelangte zu der Überzeugung, dass die Mitbestimmungsgesetze, d. h. die Gesetze, die die Mitbestimmung im Aufsichtsrat betreffen, und das Betriebsverfassungsgesetz so miteinander verwoben sind, dass ihre Auswirkungen nur gemeinsam erfasst werden können. Insofern bezogen sich ihre Untersuchungen auf beide Gesetze.

Die Kommission bestand aus 35 Sachverständigen aus der Unternehmenspraxis, Verbänden, Gewerkschaften, Politik und Wissenschaft. In mehreren Sitzungen diskutierten sie die Sachverhalte, die sie sowohl aus der Anhörung von Unternehmern, Betriebsräten und Verbandsfunktionären sowie aus schriftlichen Expertenberichten gewonnen hatten.

Dabei gelangten sie zu der Erkenntnis, dass die Vorteile der Mitbestimmungsgesetze in Folgendem bestehen:

1. Die soziale Integration zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern wurde dadurch gefördert, dass es gesetzliche Grundlagen gab, auf deren Basis mögliche Konflikte ausgetragen werden konnten. Dies begünstigte die Entstehung kooperativer Unternehmenskulturen.
2. Die Bereitschaft der Arbeitnehmer, in ihr betriebliches Humankapital zu investieren, hat sich erhöht, da sie erwarteten, dass sie sich die Erträge dieser Investition durch eine Mitentscheidung über die Unternehmenspolitik aneignen könnten.
3. Dieses hohe Wissensniveau hat die Durchführung von Kapitalinvestitionen und Innovationen ermöglicht und somit zum wirtschaftlichen Aufschwung der deutschen Volkswirtschaft beigetragen.
4. Betriebsvereinbarungen mit dem Betriebsrat erleichterten die Umsetzung von Tarifvertragsabschlüssen.

Als Nachteile erwiesen sich:

1. Die institutionalisierten Abstimmungsverfahren führten zu einer weiteren Erhöhung der Personalkosten deutscher Unternehmen. Das verringerte ihre internationale Konkurrenzfähigkeit bei Standardprodukten im Vergleich mit Unternehmen aus Niedriglohnländern. Diesen Wettbewerbsnachteil glichen die Unternehmen aus, indem sie verstärkt innovative Qualitätsprodukte anboten.
2. Die Flexibilität von Unternehmensentscheidungen litt unter den vorgeschriebenen Abstimmungsverfahren der Gesetze.

---

156 *Bertelsmann-Stiftung/Hans-Böckler-Stiftung* (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Im Zuge der Globalisierung weiteten deutsche Unternehmen ihren Aktionsradius immer weiter aus, indem sie Niederlassungen in anderen Ländern, insbesondere in Europa, errichteten. Da deren Arbeitnehmer nicht durch den deutschen Betriebsrat vertreten werden können, kann diese Ungleichbehandlung den betrieblichen Frieden stören.
4. Fusionen zwischen einem deutschen und einem ausländischen Unternehmen könnten dadurch verhindert werden, dass die ausländischen Investoren vor einer Beteiligung an einem deutschen Unternehmen möglicherweise zurückschrecken, weil sie mit dessen Mitbestimmungsregelungen nicht vertraut sind.
5. Es können keine Betriebsräte gewählt werden, die ausschließlich für eine bestimmte Sparte oder eine Projektorganisation zuständig sind. Der Grund dafür liegt im Begriff des Betriebes, den das Gesetz zugrundelegt. Allerdings wurde der Begriff nicht durch den Gesetzgeber festgelegt, sondern durch die Rechtsprechung des BAG konkretisiert.[157] Danach ist ein Betrieb eine Organisationseinheit eines Unternehmens, dessen Leitung mit allen notwendigen Entscheidungskompetenzen ausgestattet ist, um über die sozialen und personellen mitbestimmungsrelevanten Sachverhalte verhandeln zu können. Die Arbeitnehmer dieser Organisationseinheit können sich dann durch einen eigenen Betriebsrat in diesen Verhandlungen vertreten lassen.

   Häufig sind z. B. Spartenleiter nicht mit allen personalpolitischen Entscheidungskompetenzen ausgestattet. So werden Einstellungs- und Entlassungsentscheidungen meist von einer zentralen Personalabteilung getroffen. Auf Grund der obigen Definition bildet deswegen eine Sparte keinen „Betrieb", für den die Mitarbeiter der Sparte eine eigene Interessenvertretung wählen können.[158]

Zwei dieser Defizite, nämlich das der Ungleichbehandlung ausländischer Mitarbeiter und der Bildung von Spartenbetriebsräten u. ä. wurden inzwischen durch das Gesetz über Europäische Betriebsräte und die Reform des BetrVerfG von 2001 behoben. Beide Reformen werden im nächsten Abschnitt kurz vorgestellt.

8. Die Reformen

a) Das Reformgesetz von 2001

Für den Kontext dieser Arbeit sind die Änderungen der Paragraphen 3 und 28a relevant, die durch die im Juli 2001 in Kraft getretene Neufassung des Gesetzes bewirkt wurden.

---

[157] In seiner Begründung des Gesetzes schreibt Sabel, der Vorsitzende des Bundestagsausschusses, der das Betriebsverfassungsgesetz erarbeitet hat: „Der Betriebsbegriff als solcher wurde nicht ausdrücklich geklärt, da man glaubte, auf dem von Rechtsprechung und Wissenschaft entwickelten Betriebsbegriff aufbauen zu können." *Sabel* (1952), S. 282.

[158] Zur Diskussion des „Betriebs"-Begriffs siehe *Däubler* et al. (2008), S. 197–212.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch vor der Reform schuf §3 die Möglichkeit, dass sich die Tarifpartner auf Arbeitnehmervertretungsstrukturen einigen konnten, die von den im Betriebsverfassungsgesetz vorgesehenen abwichen. Mit der Neufassung des §3 wurden diese Möglichkeiten ausgeweitet. Jetzt kann im Tarifvertrag festgelegt werden, dass

– Sparten eigenständige Betriebsräte bilden können (§3,2),
– andere Arbeitnehmervertretungsstrukturen errichtet werden können, falls dies entweder die Organisation des Unternehmens oder eine Zusammenarbeit zwischen dem eigenen und einem anderen Unternehmen erfordert (§3,3).

Die „Arbeitnehmervertretungsstrukturen" sind Mitbestimmungsorgane, d. h. sie haben die gleichen Rechte und Pflichten wie ein Betriebsrat. Däubler u. a. geben als Beispiel für eine Organisation an, die eine besondere Vertretung erfordert: Ein Unternehmen hat neben einer kleinen Stammbelegschaft häufig wechselnde Mitarbeiter. Auch in diesem Unternehmen kann nun ein Betriebsrat gewählt werden.[159] Als Beispiel für zusammenarbeitende Unternehmen führen Däubler u. a. einen Hersteller und sein Zulieferunternehmen an, die just-in-time Fertigung praktizieren. Hierfür ist eine Abstimmung über Arbeitszeiten, Urlaubszeiträume etc. erforderlich, was die Interessen der Arbeitnehmer der beiden Unternehmen vereint, die sie durch eine gemeinsame Instanz vertreten sehen möchten.[160]

Durch die neu in das Gesetz eingefügte Vorschrift des Paragraphen 28a ist es einem Betriebsrat eines Betriebes mit mehr als 100 Arbeitnehmern möglich, seine Rechte auf Arbeitsgruppen zu übertragen. Die Arbeitsgruppen haben jetzt die Möglichkeit, selbstständig Vereinbarungen über ihre sozialen und personellen Angelegenheiten mit dem Arbeitgeber zu treffen. Können sich Arbeitgeber und Arbeitsgruppen nicht einigen, fallen die Mitbestimmungsrechte an den Betriebsrat zurück.

Diese Änderungen des Betriebsverfassungsgesetzes ermöglichen es Arbeitnehmern spezieller Organisationseinheiten, ihre spezifischen Interessen besser zu vertreten.

b) Das Drittelbeteiligungsgesetz

Im Januar 2004 wurden die Mitbestimmungsregeln, die sich bis dahin in den §76 ff. des BetrVG von 1952 fanden, in einem eigenen Gesetz zusammengefasst, dem Gesetz über die Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat (DrittelbG)[161]. Es tritt ohne wesentliche sachliche Änderungen an die Stelle der bis dahin geltenden Vorschriften. In Unternehmen mit mehr als 500 und bis zu 2000 Arbeitnehmern muss Vertretern von Arbeitnehmern ein Drittel der Sitze im Aufsichtsrat eingeräumt werden. Bedeutet ein Drittel ein bis zwei Sitze, dann müssen diese Ver-

159 *Däubler* et al. (2008), S. 311, Rd 75.

160 *Däubler* et al. (2008), S. 312, Rd 80.

161 Drittelbeteiligungsgesetz vom 18. Mai 2004, BGBL I, S. 974.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

treter aus dem Unternehmen stammen. Bei einer größeren Anzahl an Sitzen müssen nur mindestens zwei Vertreter Beschäftigte des Unternehmens sein, so dass die restlichen Vertreter externe, z. B. Gewerkschaftsvertreter, sein können.

Die Zusammenfassung der Mitbestimmungsregeln in einem eigenständigen Gesetz erleichtert ihre Handhabung, denn es ist mühsam, wenn man immer auf den Gesetzestext von 1952 zurückgreifen muss.

c) Der Europäische Betriebsrat

Wenn nichts anderes vereinbart wurde, sind auf einen Arbeitsvertrag die Gesetze des Landes anzuwenden, in dem der „gewöhnliche Arbeitsort" des Arbeitnehmers liegt. Der gewöhnliche Arbeitsort ist dort, wo der Arbeitnehmer den Mittelpunkt seiner Arbeit hat, weil er dort in der Regel mehr als die Hälfte seiner Arbeitszeit tätig ist.[162] Die Tatsache, dass nationales Recht auf eine im Inland ausgeübte Arbeit anzuwenden ist, hat zur Folge, dass für die ausländischen Mitarbeiter eines internationalen Unternehmens die Mitbestimmungsgesetze ihres Heimatlandes gültig sind. Das bedeutet, dass die Mitarbeiter des gleichen Unternehmens ganz unterschiedliche Informations- und Mitentscheidungsrechte haben. Zumindest die Informationsrechte zu vereinheitlichen, war das Ziel der Richtlinie über Europäische Betriebsräte, die die EU Kommission am 22. 9. 1994 verabschiedete. Diese Richtlinie wurde im September 1996 mit dem Gesetz über Europäische Betriebsräte (EBRG) in deutsches Recht umgesetzt.

Hier soll nur kurz auf die wesentlichen Merkmale eines Europäischen Betriebsrats (EBR) eingegangen werden. Ein EBR ist für Unternehmen zu bilden, die in mehreren europäischen Ländern tätig sind. Eine Mindestzahl an Arbeitnehmern, die bei dem Unternehmen beschäftigt sein müssen, ist nicht vorgeschrieben. Die Arbeitnehmer jedes Mitgliedstaates, in dem das Unternehmen tätig ist, entsenden Vertreter in ein „besonderes Verhandlungsgremium", das mit der Unternehmensleitung eine Vereinbarung über eine grenzübergreifende Unterrichtung und Anhörung der Arbeitnehmer abschließt. Kommt keine Einigung zustande, muss die gesetzliche Vereinbarung, beschrieben im 4. Teil des EBRG, angewandt werden. Im Kontext dieser Arbeit interessieren vor allem die Rechte des EBR. Im Wesentlichen hat er das Recht, von der Unternehmensleitung über den Stand des Unternehmens und die geplante Geschäftspolitik informiert zu werden (§32 EBRG). Und er kann dazu Stellung beziehen. Des Weiteren muss er diese Informationen an die nationalen Arbeitnehmer oder ihre nationalen Vertreter weitergeben. Die nationalen Arbeitnehmervertreter, z. B. die deutschen Betriebsräte, bestehen ja weiterhin.

Um die Zahl der Mitbestimmungsgremien, die in einem Unternehmen bereits existieren, nicht zu stark zu erhöhen, sieht das Gesetz die Möglichkeit vor, vor dem 22. 9. 1996 getroffene Absprachen, die die Unternehmensleitung zur Unterrichtung

---

162 *Binder* et al. (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Anhörung ihrer Arbeitnehmer verpflichten, als Vereinbarungen im Sinn des ERBG anzuerkennen. Von diesem Recht machten viele Unternehmen Gebrauch.

In der Praxis weisen die Vereinbarungen über einen EBR einen unterschiedlich hohen Formalisierungsgrad auf. Er reicht vom bloßen Austausch von E-Mails bis zur Bildung eines eigenständigen Organs.

Ferner lässt sich beobachten, dass wesentlich weniger EBR gebildet wurden, als nach den Geschäftstätigkeiten der Unternehmen möglich wären. Da ein EBR nur auf Antrag der Arbeitnehmer gebildet werden kann, scheint die Belegschaft vieler Unternehmen darauf zu verzichten. Als Gründe dafür führen Däubler u. a. an, dass entweder die Arbeitnehmer meinen, nicht über die notwendige Kompetenz zu verfügen oder bereits bestehende informelle Informationskanäle nicht zerstören wollen oder es gar nicht so viele „grenzübergreifende" Geschäftstätigkeiten gibt.[163]

VII. Fazit

Es sollten im Wesentlichen vier Sachverhalte gezeigt werden:

1. Es ist sowohl für den Arbeitgeber als auch den Arbeitnehmer vorteilhaft, wenn dem Arbeitnehmer Mitbestimmungsrechte in den Angelegenheiten eingeräumt werden, in denen er über mehr Informationen verfügt.
2. Auf Grund allgemeiner Umweltunsicherheit waren die Unternehmer erst unter äußerem Druck bereit, ihren Arbeitnehmern Mitbestimmungsrechte einzuräumen.
3. Die Behauptung, dass Institutionen in dem Sinn pfadabhängig sind, dass sie nicht geändert werden, wenn die Bedingungen dies erfordern, gilt in dieser Allgemeinheit nicht.
4. Wenn das Betriebsverfassungsgesetz von beiden Partnern verantwortungsbewusst umgesetzt wird, dann kann sich daraus langfristig eine gute Zusammenarbeit entwickeln.

Zu diesem Zweck wurden sowohl die Entstehungsgeschichte des Betriebsrätegesetzes und des Betriebsverfassungsgesetzes als auch die Erfahrungen mit beiden Gesetzen beschrieben. Allerdings wäre es vermessen, aus diesem „Fall" eine allgemeingültige Bestätigung der Hypothesen abzuleiten, sondern die geschichtlichen Ereignisse können nur als bestätigende Hinweise interpretiert werden.

Zu 1. Betriebsräten werden Mitbestimmungsrechte in sozialen Angelegenheiten und bei Einstellungen und Kündigungen eingeräumt. Die sog. „sozialen Angelegenheiten" beziehen sich auf operative Tätigkeiten am Arbeitsplatz. Hierüber besitzen die Arbeitsplatzinhaber umfangreiche Informationen und sollten diese auch einbringen können. Sowohl das Betriebsräte- als auch das Betriebsverfassungsge-

163 *Däubler* et al. (2008), S. 226–229.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

setz räumen den Arbeitnehmern in sozialen Angelegenheiten Mitbestimmungsrechte ein.

Bei Einstellungen und Kündigungen wird das Kapital eines Unternehmens so stark beeinflusst, dass die Letztentscheidung beim Eigentümer verbleiben sollte. Dies gestehen beide Gesetze zu.

Insofern erfüllen beide Gesetze die Bedingungen des Delegationswertprinzips. Über beide Gesetze wurde geurteilt, dass sie sich insofern bewährt haben, als sie die soziale Zusammenarbeit zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern verbessert haben.

Nach dem Delegationswertprinzip sollte eine Delegation auch die Qualität der Entscheidungen steigern, d. h. sie müsste sich also outputsteigernd auswirken. Der Zusammenhang zwischen dem Betriebsverfassungsgesetz und ökonomischen Variablen wie Arbeitsproduktivität, Fluktuationsrate, Innovationsrate wurde in vielen Studien untersucht. Da sie zu widersprüchlichen Ergebnissen kommen, kann die Wirkung der betrieblichen Mitbestimmung auf die Rentabilität eines Unternehmens, bewirkt durch bessere Entscheidungen, nicht beurteilt werden.[164]

Zu 2. Am Ende des Ersten Weltkrieges gaben die Unternehmen freiwillig Rechte an die Gewerkschaften und ihre Mitarbeiter im Rahmen des Stinnes-Legien-Abkommens ab. Ihre Beweggründe waren erstens das Streben, ihre Unternehmen wieder aufzubauen, und zweitens die Verhinderung von Sozialisierungsplänen. Die folgende Protokollnotiz über eine Vorstandssitzung des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller im November 1918 belegt dies: „Die Gewerkschaften sagen sich ganz richtig, dass dasjenige, was jetzt zwangsweise durch eine Regierung eingeführt wird, die eigentlich rechtlich keine Legitimation hat, nicht die Bedeutung hat wie eine freie Vereinbarung zwischen den Gewerkschaften und der Industrie, das letzte wird bleiben, das erste ist etwas, was wieder aufgehoben werden kann. Wir haben natürlich ein außerordentlich lebhaftes Interesse daran, dass die Gewerkschaften, die eine verhältnismäßig mäßigende Wirkung ausüben, die auch zum großen Teil die U-Sozialisten mit in ihren Reihen haben, gestützt werden und nicht ihre Mitglieder nach der Seite der Spartakusgruppe hin und auch nach der Seite der U-Sozialisten hin verlieren.“[165]

Nach dem Zweiten Weltkrieg hat sich dieser Vorgang wiederholt. Die Unternehmer waren bereit, mit paritätisch besetzten Aufsichtsratsorganen zusammen zu arbeiten, weil sie dadurch erstens wieder in ihre Führungspositionen eingesetzt wurden und zweitens das Ausmaß der Entflechtung der Konzerne durch die Besatzungsmächte verringern konnten. Der folgende Auszug aus einem Brief, den der Vorstand der Gutehoffnungshütte am 18. 1. 1947 an die „Einheitsgewerkschaft“ schrieb, belegt dies: „Um eine Entflechtung durchzuführen, welche die Wirtschaft-

164 *Bertelsmann-Stiftung/Hans-Böckler-Stiftung* (1998), S. 11.

165 Zitiert nach *Feldman* (1998), S. 526; U-Sozialisten = Unabhängige Sozialisten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichkeit der Werke nicht gefährdet, halten wir es für geboten, dass die erforderlichen Maßnahmen von denjenigen Stellen beeinflusst werden, welche mit den Betriebsverhältnissen und den verwaltungsmäßigen Zusammenhängen vertraut sind, also von der Verwaltung und der Betriebsvertretung unter Mitwirkung der Gewerkschaft. Wir denken uns dies in der Weise, daß der Aufsichtsrat durch die Zuwahl von Vertretern der Arbeitnehmer bzw. Gewerkschaft erweitert wird, und dass von diesem Kreise die Vorschläge für eine zweckentsprechende Lösung ausgehen. Die Interessen aller Beteiligten könnten auf diesem Wege am besten gewahrt werden. Wir würden es begrüßen, wenn wir auf dieser Grundlage mit Ihnen zu einer Verständigung über weitere gemeinsam zu unternehmende Schritte und im Zusammenhang damit zur Regelung einer dauernden Mitwirkung der Belegschaft bzw. Gewerkschaft bei der Verwaltung des Unternehmens kommen würden. Gutehoffnungshütte Oberhausen Aktiengesellschaft, gez. Reusch, gez. Hilbert."[166]

Nach Müller-List machten auch andere Vorstände solche Angebote.[167]

Zu 3. Die Neufassung des §3 BetrVerfG soll als Beleg dafür herangezogen werden, dass Institutionen an veränderte ökonomische Bedingungen angepasst werden können. Die Bildung eines Betriebsrats gemäß dem Betriebsbegriff des Gesetzes verletzt ein Prinzip, das bei einer transaktionskostengünstigen Organisationsstruktur beachtet werden sollte. Nach diesem Prinzip sollten Bearbeiter von Aufgaben, die eine starke Interdependenz aufweisen, zu einer Organisationseinheit zusammengefasst werden. Dadurch können erstens die Informationskosten gesenkt werden. Zweitens nehmen auch die Motivationskosten ab, denn die Mitglieder der Organisationseinheit empfinden sich gegenseitig als Bezugsgruppe und entwickeln gemeinsame Interessen. Es ist transaktionskostengünstig, wenn sie diese Interessen durch einen gemeinsamen Betriebsrat als „collective voice" vertreten können. Nach dem Betriebsbegriff des Gesetzes dagegen bestimmt die Position des Abteilungsleiters, genauer der Umfang seiner Entscheidungskompetenzen, für welche Arbeitnehmer ihm ein Betriebsrat als Verhandlungspartner gegenüber treten darf. Da meist nur die zentrale Personalabteilung über so weit reichende Kompetenzen verfügt, dass sie „die Kernaufgaben in den sozialen und personellen Mitbestimmungsangelegenheiten wahrnehmen kann",[168] kann das zur Folge haben, das der Betriebsrat als ihr Pendant sehr heterogene Arbeitnehmergruppen vertreten muss, was sicher die Abstimmung zwischen den Parteien erschwert. Zwar wurde auch im Zuge der Reform des BetrVerfG von 2001 der Begriff des Betriebes nicht geändert. Aber durch die Neufassung des §3 und die Einfügung des §28a wurde „der z. T. beklagte Missstand"[169] verringert, indem jetzt Spartenbetriebsräte oder andere Arbeitnehmervertretungsstrukturen gebildet und Arbeitsgruppen Mitspracherechte eingeräumt werden können.

---

166 *Stahltreuhändervereinigung* (1954), S. 609–610.

167 *Müller-List* (1984), S. XXXIII.

168 *Däubler* et al. (2008), Rd 57a, S. 206–207.

169 *Däubler* et al. (2008), Rd 31, S. 197.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu 4. Zum Schluss sollen zum Beleg der These, dass durch eine langjährige Anwendung des Betriebsverfassungsgesetzes die Zusammenarbeit zwischen den Sozialpartnern verbessert werden kann, die Ergebnisse einer Fallstudie auf einer Braunkohlezeche, die zur Vattenfall Europe Mining AG gehört, wiedergegeben werden.[170] Wie bereits beschrieben, weisen die Arbeitsbedingungen im Bergbau spezifische Probleme auf. Erstens verlängern sich durch die Kohleförderung die Wege bis zum Abbauort. Zweitens beeinflussen die natürlichen Gegebenheiten unter Tage, wie viel Kohle pro Zeiteinheit gefördert werden kann. Drittens sind die Sicherheitsrisiken der Bergbauarbeit hoch. Alle drei Faktoren bewirken, dass das Arbeitsergebnis eines Bergmanns nicht allein von seiner Leistungsfähigkeit, sondern von externen Umweltfaktoren bestimmt wird. Während vor 100 Jahren die Unternehmer mit aller Macht versuchten, diese Risiken auf ihre Arbeiter abzuwälzen, übernimmt heute Vattenfall die Kosten. Die Zeit, die für die Anfahrt zum Abbauort aufgewandt werden muss, wird den Bergleuten durch eine Wegepauschale vergütet. Diese Pauschale wird regelmäßig angepasst unter Hinzuziehung des Betriebsrates, der die Strecken abfährt.

Statt eines Akkordlohnes wird nun ein Zeitlohn gezahlt, denn „der Bergmann trägt keine Verantwortung für ein schlechtes Flöz".[171]

Auch die Sicherheitsmaßnahmen wurden in beträchtlichem Umfang erhöht, wobei dem Betriebsrat Mitbestimmungsrechte zustehen.

Gegenüber früher trägt jetzt das Unternehmen die Kosten der Umweltrisiken. Diese Lastenverteilung ist für beide Partner von Vorteil, denn im Gegensatz zum Arbeitnehmer kann das Unternehmen diese Risiken ausgleichen, indem es durch das Angebot qualitativ hochwertiger Produkte Nachfrage auf sich zieht.

Literatur

Ackermann, R. (2001): Pfadabhängigkeit, Institutionen und Regelreform, Tübingen.

Adelmann, G. (1962): Die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer in der Ruhrindustrie vor 1914, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 175., S. 412–427.

Axelrod, R. (1991): Die Evolution der Kooperation, München.

Benz, W. (1984): Deutschland 1945–1949, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr. 259, hrsg. von Bundeszentrale für politische Bildung.

Bertelsmann-Stiftung/Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.) (1998): Mitbestimmung und neue Unternehmenskulturen – Bilanz und Perspektiven, Gütersloh.

Binder, U./*Jünemann*, M./*Merz*, F./*Sinewe*, P. (Hrsg.) (2007): Die Europäische Aktiengesellschaft (SE), Wiesbaden.

170 *Schütze* (2001).

171 *Schütze* (2001), S. 78.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Boldt, G. (1952): Mitbestimmungsgesetz Eisen und Kohle, Kommentar, München – Berlin.

Borchardt, A. / *Göthlich*, St. (2009): Erkenntnisgewinn durch Fallstudien, in: Albers, S. / Klapper, D. / Kohradt, U. / Walter, A. / Wolf, J. (Hrsg.): Methodik der empirischen Forschung, Wiesbaden, S. 33 – 48.

Borsdorf, U. (1979): Speck oder Sozialisierung? Produktionssteigerungskampagnen im Ruhrbergbau 1945 – 1947, in: Mommsen, H. / Borsdorf, U. (Hrsg.): Glück auf, Kameraden, Köln, S. 345 – 366.

Brennan, G. / *Buchanan*, J. (1993): Die Begründung von Regeln, Tübingen.

Clay, L. (1950): Entscheidung in Deutschland, Frankfurt am Main.

Coase, R. (1988): The Firm, the Market and the Law, Chicago.

Dahrendorf, R. (1965): Elemente einer Theorie des sozialen Konflikts, in: Dahrendorf, R.: Gesellschaft und Freiheit, München, S. 197 – 235.

Däubler, W. et al. (2008): BetrVG Betriebsverfassungsgesetz, Frankfurt am Main.

David, P. A. (1994): Why are Institutions the „Carriers of History"? Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions, in: Structural Change and Economic Dynamics, Vol. 5, No. 2, S. 205 – 220.

Deci, E. / *Ryan*, R. (2000): The „What" and „Why" of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior, in: Psychological Inquiry, Vol. 11, No. 4, S. 227 – 268.

Dosi, G. / *Bassanini*, A. (2001): When and How Chance and Human Will Can Twist the Arms of Clio: An Essay on Path-Dependence in a World of Irreversibilities, in: Garud, R. / Karnøe, P. (Hrsg.): Path Dependence and Creation, Mahwah, NJ / London, S. 41 – 68.

Downs, A. (1968): Ökonomische Theorie der Demokratie, Tübingen.

Feldman, G. (1988): Hugo Stinnes, Biographie eines Industriellen, 1870 – 1924, München.

Feldman, G. / *Homburg*, H. (1977): Industrie und Inflation, Hamburg.

Feldman, G. / *Steinisch*, I. (1978): Die Weimarer Republik zwischen Sozial- und Wirtschaftsstaat, die Entscheidung gegen den Achtstundentag, in: Archiv für Sozialgeschichte, Bd. 18.

– (1985): Industrie und Gewerkschaften 1918 – 1924, die überforderte Zentralarbeitsgemeinschaft, Stuttgart.

Frey, D. / *Frank*, E. (2001): Der Beitrag (sozial-)psychologischer Theorien für die Erforschung und Umsetzung von Innovationen, in: Hamel, W. / Gemünden, H. J. (Hrsg.): Außergewöhnliche Entscheidungen, München.

Fürstenberg, F. (1999): Thesen zur Geschichte und Gegenwartslage der Mitbestimmung, in: Nutzinger, H. (Hrsg.): Perspektiven der Mitbestimmung, Marburg.

Garud, R. / *Karnøe*, P. (2001): Path Creation as a Process of Mindful Deviation, in: Garud, R. / Karnøe, P. (Hrsg.): Path Dependence and Creation, Mahwah, NJ / London, S. 1 – 38.

Grosse, D. (2008): Transaktionskostentheorie, in: Corsten, H. / Gössinger, R. (Hrsg.): Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, München, S. 832 – 836.

– (2009): Innovations- und Projektmanagement, Berlin u. a.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Haase, M. / *Roedenbeck*, M. / *Söllner*, A. (2009): A sketch of a mechanism-based explanation of cognitive path processes, lock-in of individual mental models and institutional rigidity, in: Scherer, A. / Kaufmann, I. M. / Patzer, M. (Hrsg.): Methoden in der Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden.

Heckhausen, H. (1989): Motivation und Handeln, Berlin u. a.

Hempel, E. G. (1965): The Function of General Laws in History, in: Aspects of Scientific Explanation, New York – London.

Henning, F.-W. (1991): Das industrialisierte Deutschland 1914 bis 1990, Paderborn.

Herchenröder, K. H. / *Schäfer*, J. / *Zapp*, M. (1953): Die Nachfolger der Ruhrkonzerne, Düsseldorf.

Hölzner, H. M. (2009): Die Fähigkeit des Fortschritts im Strategischen Management, Wiesbaden.

Homann, K. / *Blome-Drees*, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen.

Homann, K. / *Suchanek*, A. (2000): Ökonomik, eine Einführung, Tübingen.

Hüffer, U. (2010): Aktiengesetz, München.

Koch, M. (1954): Die Bergarbeiterbewegung im Ruhrgebiet zur Zeit Wilhelm II., Düsseldorf.

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. (Hrsg.) (1978): Christliche Demokratie in Deutschland. Analysen und Dokumente zur Geschichte und Programmatik der Christlich-Demokratischen Union Deutschlands und der Jungen Union Deutschlands, Melle.

Kroker, E. (1977 / 78): Arbeiterausschüsse im Ruhrbergbau zwischen 1906 und 1914, in: Anschnitt, Zeitschrift für Kunst und Kultur im Bergbau, Jahrgänge 29 – 30, S. 204 – 215.

Lauschke, K. (2007): Die halbe Macht, Mitbestimmung in der Eisen- und Stahlindustrie 1945 bis 1989, Essen.

Laux, H. / *Liermann*, F. (1990): Grundlagen der Organisation, Berlin u. a.

Lionnet, K. (1987): Arbitration und „Mediation" – Alternativen oder Gegensätze, in: Nicklisch, F. (Hrsg.): Der komplexe Langzeitvertrag, Heidelberg, S. 543 – 550.

Meyer, M. (2004): Prinzipale, Agenten und ökonomische Methode, Tübingen.

Montada, L. / *Kals*, E. (2001): Mediation, Weinheim.

Müller-List, G. (1984): Montanmitbestimmung, Quellen zur Geschichte des Parlamentarismus und der politischen Parteien, Düsseldorf.

Naphtali, F. (1977): Wirtschaftsdemokratie, Köln / Frankfurt am Main.

North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge u. a.

Osterroth, F. / *Schuster*, D. (1975): Chronik der deutschen Sozialdemokratie, Band II, Vom Beginn der Weimarer Republik bis zum Ende des zweiten Weltkrieges, Berlin / Bonn.

– (1978): Chronik der deutschen Sozialdemokratie, Band III, Nach dem 2. Weltkrieg, Berlin / Bonn.

Picot, A. / *Dietl*, H. / *Franck*, E. (1999): Organisation, eine ökonomische Perspektive, Stuttgart.

Plumpe, W. (1999): Betriebliche Mitbestimmung in der Weimarer Republik: Fallstudien zum Ruhrbergbau und zur chemischen Industrie, München.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Potthoff, E. (1962): Zur Geschichte der Mitbestimmung, in: Potthoff, E./Blume, O./Duvernell, H. (Hrsg.): Zwischenbilanz der Mitbestimmung, Tübingen, S. 1–54.

Richter, R./*Furubotn*, E. (1996): Neue Institutionenökonomik, Tübingen.

Sabel, A. (1952): Das Deutsche Betriebsverfassungsgesetz, in: Recht der Arbeit, Heft 8–9, Köln.

Schreyögg, G./*Sydow*, J./*Koch*, K. (2003): Organisatorische Pfade – von Pfadabhängigkeit zur Pfadkreation, in: Schreyögg, G./Sydow, J. (Hrsg.): Strategische Prozesse und Pfade, Wiesbaden, S. 257–294.

Schumann, J. (1971): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Berlin u. a.

Schütze, N. (2001): Grundlagen der betrieblichen Mitbestimmung und Reform des Betriebsverfassungsgesetzes 2001 – eine Fallstudie bei der Vattenfall Europe Mining AG, Tagebau Welzow-Süd, Diplomarbeit der TU Bergakademie Freiberg.

Stahltreuhändervereinigung (Hrsg.) (1954): Die Neuordnung der Eisen- und Stahlindustrie im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland, München/Berlin.

Stampfer, F. (1947): Die ersten 14 Jahre der Deutschen Republik, Offenbach-Main.

Statistisches Reichsamt (1927): Konzerne, Interessengemeinschaften und ähnliche Zusammenschlüsse im Deutschen Reich Ende 1926, Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reiches, Nr. 1, Berlin.

Stieda, W. (1909): Arbeitsordnungen und Arbeiterausschüsse, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 1, Jena, S. 1140–1149.

Teuteberg, H.-J. (1961): Geschichte der industriellen Mitbestimmung in Deutschland, Tübingen.

Thum, H. (1982): Mitbestimmung in der Montanindustrie, der Mythos vom Sieg der Gewerkschaften, Stuttgart.

Thurich, E. (1991): Die Sieger in Deutschland, in: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.): Informationen zur politischen Bildung, Nr. 232, 3. Quartal 1991, Bonn, S. 6–18.

Tschirbs, R. (1986): Tarifpolitik im Ruhrbergbau, 1918–1933, Berlin/New York.

Weber, U./*Ehrich*, Ch./*Hörchens*, A. (1988): Handbuch zum Betriebsverfassungsgesetz, Köln.

Wehler, H.-U. (2003): Deutsche Gesellschaftsgeschichte, 4. Band, Kap. IV, München.

– (2008): Deutsche Gesellschaftsgeschichte, 5. Band, Bundesrepublik und DDR, München.

Williamson, O. E. (1981): The Modern Corporation, Origins, Evolution, Attributes, in: Journal of Economic Literature, S. 1537–1568.

Winkler, H. A. (1984): Von der Revolution zur Stabilisierung, Berlin/Bonn.

– (1985): Der Schein der Normalität, Berlin/Bonn.

– (1990): Der Weg in die Katastrophe, Berlin/Bonn.

Wulf, P. (1977): Die Auseinandersetzungen um die Sozialisierung der Kohle in Deutschland, 1920/1921, in: Vierteljahreshefte für Zeitgeschichte, 25. Jg., S. 46–98.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Rationalisierung der Wirtschaftspolitik“ oder rationale Begründung von Wirtschaftsethik?*

Von *Reinhard Neck*, Klagenfurt

I. Einleitung

Fragen der Wirtschaftsethik und der ökonomischen Ethik sind seit etwa dreißig Jahren Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftswissenschaften und im Grenzbereich zur Philosophie. Obwohl sich noch kein einheitliches Forschungsparadigma für diesen Bereich ausgebildet hat, ist er mittlerweile durch die Gründung von speziellen Lehrstühlen, Instituten und anderen Einrichtungen zu einem wohl etablierten Zweig der Forschung geworden. Dabei erstaunt es, dass wirtschaftsethische Fragen der Wirtschaftspolitik und das Problem der Beziehungen zwischen Wirtschaftsethik und Theorie der Wirtschaftspolitik bisher noch wenig explizit behandelt wurden. Dies ist umso verwunderlicher, als gerade die Wirtschaftspolitik die anwendungsorientierte Seite der Volkswirtschaftslehre darstellt und schon aus diesem Grund für eine Disziplin der praktischen Philosophie wie die Ethik empfänglich sein müsste. Darüber hinaus sind zahlreiche Ansätze der Theorie der Wirtschaftspolitik explizit oder implizit normativ orientiert, sodass auch hier Berührungspunkte zu ethischen Überlegungen nahe liegen.

Im vorliegenden Aufsatz wollen wir uns der Frage einer Ethik für die Wirtschaftspolitik widmen und insbesondere untersuchen, ob sich eine solche rational begründen lässt. Wir grenzen dabei den Gegenstand dahingehend ein, dass unter Wirtschaftsethik im Rahmen dieses Aufsatzes die Ethik der Wirtschaftspolitik verstanden werden soll. Damit werden Gebiete wie die Unternehmensethik, eine Ethik des Haushalts oder ähnliche Bereiche, weil nicht von direkter Relevanz, aus der Betrachtung ausgeschlossen. Mit Wirtschaftswissenschaft bezeichnen wir hier das im angelsächsischen Raum als „economics“ bezeichnete Gebiet, das im deutschen Sprachraum immer noch (missverständlich) als Volkswirtschaftslehre bezeichnet wird, obwohl es mittlerweile selbstverständlich auch supranationale ökonomische Zusammenhänge behandelt.

---

* Frühere Fassungen dieses Aufsatzes wurden auf der Arbeitstagung des Ausschusses Wirtschaftswissenschaften und Ethik des Vereins für Socialpolitik in Hohenheim 2006 und im Kolloquium Ethik und Politische Philosophie an der Universität Graz 2013 vorgetragen. Ich danke den Teilnehmerinnen und Teilnehmern dieser Veranstaltungen für viele nützliche Diskussionsbeiträge, die zu einer wesentlichen Verbesserung beigetragen haben. Die Verantwortung für verbliebene Mängel trage ich selbst.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der vorliegende Aufsatz ist wie folgt gegliedert: Nach einer kurzen Einführung zum verwendeten Rationalitätsbegriff (Abschnitt II.) wird zunächst ein Forschungsprogramm der Theorie der Wirtschaftspolitik skizziert, das zu Ende des 19. Jahrhunderts von John Neville Keynes formuliert wurde (Abschnitt III.), da dieses Programm exemplarisch für die weitere Entwicklung der Theorie der Wirtschaftspolitik ist. In Abschnitt IV. werden normative Elemente insbesondere in der traditionellen Theorie der Wirtschaftspolitik, aber auch in der Neuen Politischen Ökonomie herausgearbeitet. Abschnitt V. beinhaltet einen Versuch, auf der Basis des Kritischen Rationalismus ein Verfahren zur Entscheidung über wirtschaftspolitische Programme zu skizzieren. Dieses wird auch in den systematischen Zusammenhang der Ethik und der Wirtschaftsethik gestellt. In Abschnitt VI. finden sich abschließende und zusammenfassende Bemerkungen.

II. Zum Rationalitätsbegriff

Der Begriff der Rationalität wird in verschiedenen Wissenschaften in unterschiedlichen Bedeutungen verwendet. Für die Zwecke des vorliegenden Aufsatzes sind insbesondere zwei Begriffsbildungen relevant: Wenn sich Rationalität auf Wissenschaften und hier insbesondere wieder auf die Ethik (inklusive der Wirtschaftsethik) bezieht, so soll darunter das Erfordernis verstanden werden, dass wissenschaftliche Untersuchungen vernünftig (*sine ira et studio*) und kritisch durchgeführt werden und insbesondere Objektivität und weitgehende Freiheit von emotionalen und intuitiven Überlegungen bei der Begründung wissenschaftlicher Aussagen angestrebt werden. In diesem Sinn ist Rationalität ein Ideal von Wissenschaftern, das sich insbesondere von emotionalen und persönlichen (*ad hominem*) Argumentationen absetzt. Rationale Begründung wissenschaftlicher Aussagen und Theorien kann zwar nicht unbedingt als Abgrenzungskriterium von Wissenschaft zu Nicht-Wissenschaft dienen, doch stellt es unseres Erachtens eine wünschenswerte Haltung des Wissenschafters gegenüber seinem Erkenntnisgegenstand dar.

In den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und allgemein in den Humanwissenschaften wird der Begriff der Rationalität auch für das Verhalten von Menschen verwendet. Menschliches Verhalten wird dann als rational bezeichnet, wenn knappe Mittel zur Erreichung gegebener Ziele möglichst sparsam eingesetzt werden oder wenn die vorhandenen Mittel so eingesetzt werden, dass die Ziele bestmöglich erfüllt werden. In diesem Sinn kann Rationalität als gleichbedeutend mit dem Begriff der Effizienz im Sinne des ökonomischen Prinzips angesehen werden. Rationalität wird daher oft auch als Eigenschaft des *Homo oeconomicus* gesehen, einer Modellfigur, die das nach wie vor wichtigste Verhaltensmodell der Wirtschaftswissenschaften darstellt. Nach diesem Modell werden Entscheidungen von Menschen getroffen, indem zu gegebenen Präferenzen die beste Handlungsmöglichkeit gewählt wird, wobei die Entscheidungsmöglichkeiten durch Beschränkungen eingegrenzt sind. Wir interpretieren hier das Modell des *Homo oeconomicus* als relativ weit in dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sinn, dass in den Präferenzfunktionen bzw. in den Zielfunktionen nicht nur „egoistische“ Größen (wie etwa die verbrauchten Mengen von Gütern und Dienstleistungen), sondern auch „altruistische“ Variablen als Argumente enthalten sind. Dies entspricht dem weiten Feld des „ökonomischen Imperialismus“, das das Verhaltensmodell des *Homo oeconomicus* auf eine Vielzahl von Lebensbereichen ausgedehnt hat. Dieser allgemeine Begriff von Rationalität kommt dem Begriff der Zweckrationalität im Sinn von Max *Weber* (1980, S. 13) ziemlich nahe: Danach handelt zweckrational,

> „[…] wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen Zwecke gegeneinander rational abwägt.“

Rationalität in diesem Sinn wird vielfach auch für die Entscheidungen der Wirtschaftspolitik unterstellt. Sie kann sowohl als eine Beschreibung wirtschaftspolitischen Handelns wie auch in einem normativen Sinn als Vorschrift für wirtschaftspolitische Entscheidungen interpretiert werden. Da der Inhalt der Präferenzen bzw. der Zielfunktion des wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgers aber dabei nicht genauer spezifiziert werden muss, ist eine normative Bewertung zunächst einmal sehr problematisch. Rationalität in diesem Sinn ist eher als Verfahrensnorm zu verstehen, da auch Handlungen als rational bezeichnet werden können, die unter moralischen Gesichtspunkten abzulehnen sind. „Vernunft“ wird in diesem Sinn instrumentell verstanden. Wir fassen hier bewusst den Begriff der „rationalen Wirtschaftspolitik“ als sehr weit auf und subsumieren darunter jede Form wirtschaftspolitischen Handelns, die irgendeine Zielfunktion unter jeweils gegebenen Beschränkungen optimiert, nicht nur jene des politischen Entscheidungsträgers. In diesem Sinn ist unser Begriff der rationalen Wirtschaftspolitik weiter als etwa jener von *Kirchgässner* (1985, S. 210). Unter „Rationalisierung“ der Wirtschaftspolitik verstehen wir dann Bestrebungen oder Vorgänge, in denen die wirtschaftspolitischen Entscheidungen näher an die so definierte Rationalität herangeführt werden, also Effizienzsteigerungen durch eine bessere Nutzung von Informationen oder eine klarere Formulierung von Zielvorgaben. Diese Zielsetzung wird in vielen Abhandlungen über die Theorie der Wirtschaftspolitik als eine Aufgabe dieser Theorie angesehen.

Aus der letzten Überlegung folgt bereits ein Zusammenhang zwischen den beiden genannten Rationalitätsbegriffen: Wenn die Wissenschaft von der Wirtschaftspolitik, die wir hier und im Folgenden immer als „Theorie der Wirtschaftspolitik“ bezeichnen wollen, sich zum Ziel setzt, wirtschaftspolitische Entscheidungen in diesem Sinn zu rationalisieren, dann leistet sie damit einen wesentlichen Beitrag zur besseren Begründung wirtschaftspolitischer Entscheidungen. Andererseits bedarf es auch einer rationalen Begründung der wirtschaftspolitischen Entscheidungsgrundlagen und der wissenschaftlichen Ergebnisse im Bereich der Theorie der Wirtschaftspolitik. Dazu gehören einerseits Erkenntnisse der Wirtschaftstheorie, die von der Theorie der Wirtschaftspolitik vorausgesetzt werden, andererseits eine Begründung der normativen Grundlagen wirtschaftspolitischen Handelns. Letzteres, so wird oft gesagt, soll die Wirtschaftsethik leisten. Es besteht daher ein Zusammenhang zwi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen einer erhöhten Rationalität der Wirtschaftspolitik und einer rationalen Begründung von für die Wirtschaftspolitik relevanten wirtschaftsethischen Aussagen.

III. Ein Forschungsprogramm der Theorie der Wirtschaftspolitik: John Neville Keynes

Die Theorie der Wirtschaftspolitik ist eine relativ junge Wissenschaft, die erst zu Ende des 19. Jahrhunderts begründet wurde. Von manchen Autoren wird ihr auch der Theoriecharakter oder sogar der Charakter einer eigenständigen Wissenschaft abgesprochen. Auf derartige Fragen, die zum Teil nur durch Zweckmäßigkeitskriterien entscheidbar sind, soll hier nicht eingegangen werden, sondern es soll im Einvernehmen mit dem Selbstverständnis der Vertreter der Theorie der Wirtschaftspolitik davon ausgegangen werden, dass es sich dabei um einen eigenen Bereich der Wirtschaftswissenschaft handelt. Der *Locus classicus* der Begründung dieser Disziplin ist ein methodologisches Werk von John Neville Keynes, dem Vater von John Maynard Keynes, „*The Scope and Method of Political Economy*", das zum ersten Mal 1890 erschien.[1] Es hat auf die weitere Entwicklung der Theorie der Wirtschaftspolitik wesentlichen Einfluss genommen, und es ist so klar und verständlich geschrieben und beinhaltet so viele interessante Ideen, dass es auch heute noch äußerst lesenswert ist. Abgesehen von vielen nach wie vor relevanten wissenschaftstheoretischen Überlegungen wird in diesem Werk insbesondere die im deutschen Sprachraum bis heute in institutioneller Form teilweise noch bestehende Aufteilung der Volkswirtschaftslehre in Volkswirtschaftstheorie und Theorie der Wirtschaftspolitik begründet und diskutiert.

Keynes unterscheidet insbesondere die Volkswirtschaftslehre als eine positive Wissenschaft von der normativen Wissenschaft der Wirtschaftsethik und von der „Kunstlehre" (*art*) der Theorie der Wirtschaftspolitik. In seinen eigenen Worten:[2]

> „[…] a *positive science* may be defined as a body of systematized knowledge concerning what is; a *normative* or *regulative science* as a body of systematized knowledge relating to criteria of what ought to be, and concerned therefore with the ideal as distinguished from the actual; an *art* as a system of rules for the attainment of a given end. The object of a positive science is the investigation of *uniformities*, of a normative science the determination of *ideals*, of an art the formulation of *precepts*." (S. 34 f.)

Dabei grenzt Keynes insbesondere (vgl. seine Fußnote 2 auf S. 35) die Wirtschaftspolitik als eine Kunstlehre (*art*) von der Wissenschaft (*science*) im engeren Sinne ab, gibt aber zu bedenken, dass man in einem weiteren Sinne auch anwendungsorientierte Bereiche wie diese Kunstlehre zu den Wissenschaften rechnen kann. Ob man dafür allerdings eine eigene Theorie benötigt, ist (wie übrigens auch

---

1 Detaillierter dazu *Neck* (2006).

2 Die Zitierung erfolgt aufgrund der 2. Auflage aus 1897.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in anderen Anwendungsbereichen wie der Technik oder der Medizin) damit noch nicht entschieden. Beachtenswert sind auch die der gerade zitierten Passage folgenden Ausführungen, in denen Keynes ganz im Gegensatz zur Historischen Schule in Deutschland das Prinzip der Wertfreiheit stark betont und die Trennung von positiven und normativen Aussagen als ein wissenschaftliches Prinzip postuliert.

Nach Keynes benötigt die Volkswirtschaftstheorie (*political economy*) die Ethik nicht, die Wirtschaftspolitik (*applied economics*) benötigt sie jedoch schon. Daraus ergibt sich der Bedarf nach einer Wirtschaftsethik (*ethics of political economy*), die Keynes zwischen den Bereichen der Volkswirtschaftstheorie und der Volkswirtschaftspolitik ansiedelt. Diese Wirtschaftsethik beinhaltet sowohl eine private wie eine öffentliche oder soziale Komponente, wobei für die volkswirtschaftlichen Überlegungen die soziale Komponente, also insbesondere die Sozialethik, von Relevanz ist. Er sagt explizit:

> „[…] the aim of economic art is social, not individual […]“ (S. 76)

Bezüglich des Verhältnisses zwischen Wirtschaftsethik und Wirtschaftswissenschaft und insbesondere Volkswirtschaftstheorie formuliert Keynes ein Forschungsprogramm für den Bereich der angewandten Wirtschaftswissenschaft, also der Theorie der Wirtschaftspolitik, in folgender Weise:

> „[…] our object is *scientifically* to define men’s duties in their economic relations one with another, and, above all, the *duties of society*, in so far as it can by its action control or modify economic conditions. In other words, we seek to determine standards, whereby judgment may be passed on those economic activities, whose character and consequences have been established by our previous investigation of economic facts. We seek, moreover, to determine ideals in regard to the production and the distribution of wealth, so as best to satisfy the demands of justice and morality. It is subsequently the function of applied economics, or of the so-called art of political economy, to enquire how nearly the ideal is capable of being attained, and by what means; and to determine how, subject to the above condition, the greatest aggregate happiness may be made to result from the least expenditure of effort.“ (S. 61 f., meine Hervorhebungen)

Keynes stellt also hier die Wirtschaftsethik in den allgemeinen Zusammenhang einer Sozialethik, wobei nicht nur individualethisch die Pflichten der einzelnen Gesellschaftsmitglieder, sondern insbesondere im Sinn einer Sozialethik die „gesellschaftlichen Verpflichtungen“ *wissenschaftlich* untersucht werden sollen. Dabei sollen insbesondere Effizienzüberlegungen (*production*) und Verteilungsüberlegungen (*distribution*) berücksichtigt werden, und als Zielsetzungen werden moralische Kategorien wie Gerechtigkeit und allgemeine Moral angegeben. Interessanterweise geht Keynes dann im Rest dieses Buches nicht mehr auf diese wirtschaftsethischen Fragen ein, insbesondere nicht darauf, wie diese Zielsetzungen, die hier nur skizziert werden, genauer spezifiziert werden können. Vielmehr widmet er sich in dem Buch, sofern er nicht generell wissenschaftstheoretische und methodische Überlegungen zur Volkswirtschaftstheorie anstellt, nur mehr der Wirtschaftspolitik und nicht mehr der Wirtschaftsethik als Wissenschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Theorie der Wirtschaftspolitik wird hier also als eine Anwendung der Wirtschaftstheorie gesehen. Keynes betont ausdrücklich, dass es sich dabei nicht um eine geschlossene Doktrin handelt und dieser Bereich auch nicht strikt wissenschaftlich abgegrenzt werden kann. Vielmehr müssen bei Überlegungen der Wirtschaftspolitik auch nichtökonomische Überlegungen, insbesondere ethische, soziale und politische Gesichtspunkte einbezogen werden. Es ist sogar fraglich, ob es sich hier um eine einzelne Kunstlehre oder nicht vielmehr um mehrere *arts* (Kunstlehren) handelt. Keynes wendet sich auch explizit gegen das, was wir heute als „ökonomischen Imperialismus" bezeichnen (insbesondere S. 82). Abgesehen von dem Zweifel an der Einheitlichkeit des Erkenntnisobjekts beinhaltet das Forschungsprogramm von Keynes genau das, was in den zahlreichen Lehrbüchern und Aufsätzen über den Gegenstand der Theorie der Wirtschaftspolitik später zu finden ist, soweit sich diese auf die so genannte traditionelle Theorie der Wirtschaftspolitik beziehen.[3] Insbesondere ist hier der Praxisbezug in Form der Anwendung theoretischer Einsichten von Bedeutung, der später dazu geführt hat, die Volkswirtschaftstheorie auch als eine Hilfswissenschaft der Theorie der Wirtschaftspolitik anzusehen. Ferner – und das ist für unsere Zwecke von besonderer Bedeutung – wird explizit auf den normativen oder präskriptiven Charakter und damit den Ethikbezug der Theorie der Wirtschaftspolitik hingewiesen. Wenngleich dies in späteren Arbeiten nicht immer und manchmal auch nicht explizit deutlich gemacht wurde, ist die traditionelle Theorie der Wirtschaftspolitik weitgehend als eine (teilweise bedingt-)normative Theorie anzusehen, ganz in Übereinstimmung mit den genannten Aspekten des Forschungsprogramms von John Neville Keynes. Bemerkenswert und für spätere Überlegungen relevant ist auch die Tatsache, dass Keynes die „Ideale" nicht als absolute Normen, sondern als Referenzstandards und somit als Vergleichsmaßstäbe für tatsächliches wirtschaftspolitisches Geschehen interpretiert hat.

IV. Das normative Element in der Theorie der Wirtschaftspolitik

1. Die mikroökonomische Theorie der Wirtschaftspolitik

In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat sich die Theorie der Wirtschaftspolitik als eine eigenständige Disziplin im Wesentlichen nur auf dem europäischen Kontinent entwickelt, während in den angelsächsischen Ländern zwar ebenfalls „*applied economics*" betrieben wurde, jedoch ohne den Anspruch, eine eigene Wissenschaft darzustellen. Einer der ersten Versuche im deutschen Sprachraum, theoretische Analysen zur Wirtschaftspolitik im Rahmen der (in diesem Fall:) neoklassischen mikroökonomischen Theorie zu entwickeln, stammt von Martha Stephanie *Braun* (1929). Zeitlich parallel dazu wurden wichtige Fortschritte im Bereich der Wohlfahrtsökonomik erzielt, die das normative Gegenstück zur Herausbildung der

[3] Zu dieser Terminologie vgl. *Neck/Schneider* (2013).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neoklassischen mikroökonomischen Theorie darstellt. In der Wohlfahrtsökonomik werden wirtschaftliche Zusammenhänge in disaggregierter Form dargestellt, im Sinne der walrasianischen allgemeinen Gleichgewichtstheorie in einem System von miteinander verbundenen Märkten für jedes einzelne Gut. Im Gegensatz zur älteren Nutzentheorie wurde versucht, mit möglichst schwachen Annahmen auszukommen, den Nutzen nur als ordinal messbar und als nicht interpersonell vergleichbar zu betrachten und bei der Zielsetzung (dem Bewertungskriterium) sich auf das schwache Kriterium der allokativen Effizienz (Pareto-Optimalität) zu beschränken. Von manchen Autoren wurde sogar behauptet, diese Zielsetzung sei als „wertfrei“ anzusehen; jedenfalls wurde sie als für eine ökonomische Analyse adäquate Zielvorstellung eingeschätzt.

Die große theoretische Errungenschaft der Wohlfahrtsökonomik waren die Entdeckung und der stringente Beweis der beiden Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik, insbesondere des Ersten Hauptsatzes, wonach ein allgemeines wirtschaftliches Gleichgewicht in einem System von vollkommenen Märkten, auf denen durchwegs vollkommene Konkurrenz herrscht, unter einigen weiteren Bedingungen die Eigenschaft der allokativen Effizienz hat. Dieser Satz wird vielfach als Rechtfertigung eines Marktsystems interpretiert, als Rechtfertigung der marktwirtschaftlichen Ordnung gegenüber einem zentral geplanten Wirtschaftssystem (einer Zentralverwaltungswirtschaft). Man glaubte, damit die Vermutung von Adam Smith vom segensreichen Wirken der „unsichtbaren Hand“ mathematisch exakt bewiesen zu haben. Andererseits wurde klar, dass einige der Voraussetzungen, die für diesen Satz erforderlich sind, vielfach nicht erfüllt sind, und dies lieferte Ansatzpunkte für die Theorie des „Marktversagens“. Unvollkommene und unvollständige Märkte, unvollkommene Information, externe Effekte, öffentliche Güter und einige andere Phänomene, die die Erreichung eines Pareto-optimalen Zustandes als allgemeines Gleichgewicht verhindern, wurden als Rechtfertigung für staatliche wirtschaftspolitische Eingriffe herangezogen.

Neben diesen Begründungen für staatliche Wirtschaftspolitik glaubte man, aus den Analysen der Wohlfahrtsökonomik eine weitere Begründung ableiten zu können, und zwar für politische Korrekturen der Einkommens- und Vermögensverteilung. Diese Argumentationslinie ist jedoch wesentlich stärker umstritten und wird insbesondere von Vertretern der Österreichischen Schule der Nationalökonomie strikt abgelehnt. Verteilungskorrekturen interferieren im Allgemeinen – mit Ausnahme der unrealistischen Möglichkeit von Pauschalumverteilungen aufgrund des Zweiten Hauptsatzes der Wohlfahrtsökonomik – mit dem Effizienzkriterium, so dass hier wertende Überlegungen unerlässlich sind. Die ursprünglich als Ersatz für eine „wertfreie“ Argumentation eingeführten Kompensationskriterien erwiesen sich, schon wegen der mangelnden Eindeutigkeit ihrer Aussagen, als ungeeignet. Die Möglichkeit des Bestehens eines Zielkonflikts zwischen allokativer Effizienz und (wie auch immer definierter) „Verteilungsgerechtigkeit“ zeigt allerdings allein schon auf, dass bei der Bewertung auch von Gleichgewichtszuständen explizite Werturteile unabdingbar sind. Diese wurden in Form der Bergson-Samuelsonschen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sozialen Wohlfahrtsfunktion formalisiert, nach der die soziale Wohlfahrt W als Funktion der Nutzenniveaus der Wirtschaftssubjekte u_i, $i=1, \ldots, n$ definiert wird: $W = W(u_1,\ldots,u_n)$. Damit wurde ein formales Instrumentarium geschaffen, um soziale Zustände aus der Sicht eines außerhalb des ökonomischen Systems stehenden Beobachters, der mit dem wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger identisch sein kann, aber nicht sein muss, zu bewerten und zu ordnen.

Der wohlfahrtsökonomische Ansatz und insbesondere die Formulierung der Sozialen Wohlfahrtsfunktion haben zu vielerlei Kritik Anlass gegeben. Ein schwerwiegender Einwand besteht insbesondere gegen die Behauptung, durch die Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik könne eine marktwirtschaftliche Ordnung gerechtfertigt werden. Tatsächlich ist das Modell, das dem neoklassischen walrasianischen allgemeinen Gleichgewicht zugrunde liegt, durch extrem einschränkende Bedingungen charakterisiert, und zwar nicht nur durch solche, die in Form des „Marktversagens“ staatliches Eingreifen rechtfertigen können, sondern auch durch modellierungstechnische Annahmen, die in dem Begriff des walrasianischen Gleichgewichts verborgen sind. Insbesondere ist hier die Voraussetzung zu nennen, dass aufgrund des walrasianischen Konzepts des allgemeinen Gleichgewichts Transaktionen ausschließlich im Gleichgewicht und damit nur zu Gleichgewichtspreisen stattfinden können. Dies wird mit der Theorie des walrasianischen Auktionators begründet, der wie bei einer Versteigerung in Tâtonnement-Prozessen alle Märkte in ein Gleichgewicht führt, in dem dann erst Transaktionen ausgeführt werden können.

Insbesondere die Kritik der Vertreter der Österreichischen Schule der Nationalökonomie an diesem Modell, die im Zuge der „Sozialismusdebatte“ der 1920er bis 1940er Jahre geäußert wurde, hat darauf hingewiesen, dass es sich bei diesem walrasianischen Modell um ein extrem zentralisiertes Modell handelt, das eher für eine zentrale Planwirtschaft (wie es dann auch von Lange und Lerner für den „Konkurrenzsozialismus“ konzipiert wurde) als für eine dezentrale Marktwirtschaft geeignet ist. Marktwirtschaften sind charakterisiert durch Unsicherheit und lokale unvollkommene Information, und Transaktionen werden im überwiegenden Ausmaß nicht zu Gleichgewichtspreisen durchgeführt. Über Ungleichgewichte sagen aber die Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik und die Wohlfahrtsökonomik allgemein nichts aus.

Während diese und ähnliche Kritikpunkte heterodoxer Ökonomen primär die „positive“ Seite der neoklassischen Wohlfahrtsökonomik, nämlich die zugrunde liegende Wirtschaftstheorie, betreffen, bezieht sich die Kritik an der Sozialen Wohlfahrtsfunktion auf die normativen Aspekte dieser Theorierichtung. Einerseits wurde kritisiert, dass eine solche Soziale Wohlfahrtsfunktion die interpersonelle Vergleichbarkeit des Nutzens und damit wertende Aussagen über verschiedene Personen voraussetzt, was als zu weit gehende Abkehr vom Werturteilsfreiheitspostulat angesehen wurde. Andererseits wurde bezweifelt, dass eine Soziale Wohlfahrtsfunktion überhaupt widerspruchsfrei formuliert werden kann. Zwar beziehen sich das Unmöglichkeitstheorem von *Arrow* (1951) und die darauf aufbauende Social-Choice-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Theorie[4] auf einen anderen Typ von Sozialer Wohlfahrtsfunktion (die Präferenzen werden dort binär definiert), doch hat diese Theorie auch ernsthafte Zweifel an der Bergson-Samuelsonschen Sozialen Wohlfahrtsfunktion begründet. Darüber hinaus stellt sich die Frage, welche Form diese Funktion annehmen soll und wie sie begründet werden kann. Ökonomische Versuche einer Rechtfertigung der utilitaristischen Sozialen Wohlfahrtsfunktion, bei der die Soziale Wohlfahrt als Summe der Nutzen der Individuen definiert wird, stehen analogen Rechtfertigungen der Maximin-Sozialen Wohlfahrtsfunktion nach Rawls entgegen, bei der die Soziale Wohlfahrt mit dem Nutzen des in der Gesellschaft am schlechtesten gestellten Individuums identifiziert wird.[5] Trotz der genannten Einwände hat sich das Konzept der Sozialen Wohlfahrtsfunktion in weiten Bereichen der Anwendung der Wirtschaftstheorie auf gesellschaftliche Bewertungsprobleme wie etwa in der Theorie der optimalen Besteuerung durchgesetzt und gehört heute zum Handwerkszeug des neoklassischen Ökonomen.

2. Die Ordnungstheorie der Wirtschaftspolitik

Im deutschen Sprachraum hat sich gegen Ende des Zweiten Weltkriegs und danach, insbesondere in der Freiburger Schule von Walter Eucken und anderen, die Ordnungstheorie entwickelt. Dabei geht es um die Entscheidung, welche Wirtschaftsordnung als Summe von Rahmenbedingungen für einzelwirtschaftliches Handeln gewählt werden soll. Dieses Entscheidungsproblem stellte sich insbesondere nach dem Zusammenbruch des Deutschen Reiches für die Bundesrepublik Deutschland zu Beginn ihres Bestehens. Eucken sah dieses Problem ganz bewusst als ein wirtschaftspolitisches Entscheidungsproblem und stellte es in den Kontext der Wahl einer realen Wirtschaftsordnung aus einem Spektrum, an dessen Enden die Idealtypen der reinen Freien Marktwirtschaft und der Zentralverwaltungswirtschaft stehen. Die Entscheidung für eine grundsätzlich marktwirtschaftliche Ordnung wurde dann von der Freiburger Schule primär mit Verfahrensaspekten wie etwa der größeren wirtschaftlichen Freiheit im Rahmen einer marktwirtschaftlichen Ordnung begründet.[6]

Eine etwas pragmatischere, dabei aber zugleich auch theoretisch tiefer gehende Diskussion findet sich in der Theorie der Wirtschaftssysteme im angelsächsischen Raum, insbesondere der *Comparative Economic Systems*, in der unterschiedliche idealtypische oder realtypische Wirtschaftssysteme miteinander verglichen werden.[7] Analytisch wird dabei zwischen Informations-, Motivations- und Entscheidungs-

---

4 Vgl. z. B. *Sen* (1970), *Suzumura* (1983), *Arrow* et al. (2002/2011).

5 *Rawls* (1971), *Harsanyi* (1955).

6 *Eucken* (1952) und die darauf aufbauende umfangreiche deutschsprachige wirtschaftspolitische Literatur.

7 *Neuberger/Duffy* (1976).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

strukturen unterschieden, und es wird versucht, auch die Bewertung unterschiedlicher Wirtschaftssysteme unter einer großen Vielzahl von Kriterien durch eine so genannte „Norm“ zu systematisieren. Dieses von *Koopmans/Montias* (1971) eingeführte Konzept ähnelt jenem der Sozialen Wohlfahrtsfunktion der mikroökonomischen Wohlfahrtstheorie, ist aber weiter als diese, da es nicht nur die für die Wirtschaftssubjekte relevanten Ergebnisse des Wirtschaftsprozesses als Argumente enthält, sondern auch Verfahrensaspekte darin einbezogen werden können. Mit diesem Konzept, das allerdings kaum in der Praxis angewandt wurde, soll ein grundsätzlicher Bewertungsmaßstab für verschiedene Wirtschaftssysteme geliefert werden. Als Kritikpunkt kann man ähnlich wie bei der Sozialen Wohlfahrtsfunktion die Frage stellen, wie eine solche „Norm“ begründet werden kann, wobei hier die Ableitung aus den individuellen Präferenzen gar nicht thematisiert wird. Der Einwand, eine solche „Norm“ sei nicht leicht operationalisierbar, erscheint uns hingegen weniger fundamental.

3. Die makroökonomische Theorie der Wirtschaftspolitik

Mit der Entwicklung der modernen Makroökonomik im Anschluss an die *General Theory* von John Maynard Keynes wurden rasch wirtschaftspolitische gesamtwirtschaftliche Aussagen erarbeitet. Die Theorie der Wirtschaftspolitik wurde damit auf makroökonomische Zusammenhänge ausgedehnt. Insbesondere die quantitative Theorie der Wirtschaftspolitik, die mit der Schätzung des ersten ökonometrischen Modells zeitgleich zur Entstehung der *General Theory* durch Tinbergen 1936 begann, stellt dabei einen Rahmen zur Analyse insbesondere von geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen dar. In der makroökonomischen Theorie der Wirtschaftspolitik werden wirtschaftliche Zusammenhänge durch hoch aggregierte theoretische oder (im Fall der quantitativen Theorie der Wirtschaftspolitik) numerisch spezifizierte, insbesondere ökonometrische Modelle dargestellt. Unter den Eingangsgrößen (exogenen Variablen) dieser Modelle befinden sich auch die wirtschaftspolitischen Instrumente, also jene Größen, die der wirtschaftspolitische Entscheidungsträger direkt beeinflussen kann.

Sehr bald wurde erkannt, dass mit solchen Modellen Simulationsanalysen durchgeführt werden können, die konterfaktische Entwicklungen darstellen und allenfalls deren Ergebnisse bewerten lassen können. Von daher ist es nur ein kleiner Schritt zu Optimierungsanalysen. Dabei wird eine wirtschaftspolitische Zielfunktion, die manchmal auch (etwas missverständlich) als „Soziale Wohlfahrtsfunktion“ bezeichnet wird, unter den Nebenbedingungen des gesamtwirtschaftlichen Modells optimiert (maximiert oder minimiert). Verfahren der Regelungs- und Steuerungstheorie (Kontrolltheorie), die sich in der Raumfahrttechnologie spektakulär bewährt hatten, wurden angewandt, um die in diesem Sinn optimalen Zeitpfade der wirtschaftspolitischen Instrumente zu bestimmen. In den späten 1960er und frühen 1970er Jahren verbanden sich mit diesem Instrumentarium Hoffnungen in Richtung einer „Feinsteuerung“ (*fine tuning*) der Wirtschaft, die Wirtschaftswachstum bei Vollbeschäfti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gung und Preisstabilität (und eventuell noch weitere Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik) garantieren könnte.

Die Enttäuschung dieser Hoffnungen durch die Stagflation im Gefolge des ersten Ölpreisschocks und die Ernüchterung aufgrund der nicht immer guten Erfahrungen mit aktivistischer Stabilisierungspolitik auf der Grundlage makroökonomischer Überlegungen hat seit den 1970er Jahren das Vordringen monetaristischer Alternativen zur keynesianischen makroökonomischen Wirtschaftspolitik gefördert. Besonders grundsätzlich und wirksam wurde hier die Kritik der Vertreter der Neuen Klassischen Makroökonomik, die auf den Annahmen rationaler Erwartungen der Wirtschaftssubjekte und allgemeinen Gleichgewichts bei flexiblen Preisen beruht. Das in diesem Theoriegebäude abgeleitete Theorem von der Unwirksamkeit oder Neutralität der Stabilisierungspolitik bei rationalen Erwartungen konnte allerdings dahingehend relativiert werden, dass es jedenfalls allgemeines Gleichgewicht und Markträumung voraussetzt, und der Lucas-Kritik an der Optimierung mit ökonometrischen Modellen konnte dadurch begegnet werden, dass alternative Modellansätze gefunden wurden, für die diese Kritik weniger Relevanz hat als für die herkömmlichen strukturellen ökonometrischen Modelle vom Typ der Cowles-Kommission. Alternative Modellstrukturen beinhalten einerseits theoriefernere Ansätze, die aus der Zeitreihenanalyse entwickelt wurden, insbesondere die vektorautoregressiven (VAR-)Modelle, andererseits stärker theoretisch fundierte (aber damit von der Empirie weiter entfernte) Modelle, wie etwa die berechenbaren Modelle des allgemeinen Gleichgewichts (CGE-Modelle), die Modelle realer Konjunkturzyklen (*real business cycles*) und die dynamischen stochastischen Modelle des allgemeinen Gleichgewichts (DSGE-Modelle). Mit den CGE-Modellen nähert sich die Makroökonomik der mikroökonomischen Theorie der Wirtschaftspolitik an, in der solche Modelle in stärkerer Disaggregation verwendet werden.

Während die bisher genannten Einwände gegen die quantitative Theorie der Wirtschaftspolitik und allgemein gegen die makroökonomische (insbesondere keynesianische) Theorie der Stabilisierungspolitik das ökonomische System und damit die makroökonomischen Modelle betreffen, sind für unsere Überlegungen Probleme von größerer Bedeutung, die sich auf den Optimierungsansatz und die wirtschaftspolitische Zielfunktion beziehen. Die Theorie der Zeitinkonsistenz optimaler Wirtschaftspolitik (*Kydland/Prescott* 1977) ist dabei in der öffentlichen Diskussion insbesondere durch ihre Popularisierung in Form des *Barro-Gordon*-Modells (1983) wirksam geworden, indem nun stärker als zuvor die Bedeutung der Glaubwürdigkeit wirtschaftspolitischer Programme betont wird. Allerdings kann man zeigen, dass dieses Zeitinkonsistenzproblem nur in einem so genannten Stackelberg-Gleichgewicht in offener Schleife eines dynamischen Spiels auftritt, das heißt in einer Situation, in welcher der wirtschaftspolitische Entscheidungsträger einen Informationsvorsprung hat und diesen durch die Ankündigung einer Politik über einen längeren Zeitraum ausnützt, während die privaten Wirtschaftssubjekte (Haushalte und Unternehmungen) strategisch auf die Aktionen der Wirtschaftspolitik reagieren. Schränkt man die Entscheidungen des wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgers

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf Situationen ein, in denen nur kurzfristig Informationsvorsprung besteht, sind zeitkonsistente wirtschaftspolitische Strategien ableitbar, die im Allgemeinen nicht, wie von Kydland und Prescott behauptet, fixierte Regeln implizieren.[8]

Daneben gibt es grundsätzlichere Kritikpunkte am Konzept der wirtschaftspolitischen Zielfunktion, wie es in der makroökonomischen Theorie der Wirtschaftspolitik verwendet wird. Diese beziehen sich in erster Linie auf eine positive Interpretation dieses Konzepts, also auf die Frage, ob man unterstellen kann, dass wirtschaftspolitische Entscheidungsträger derartige Funktionen zu optimieren trachten. Dies ist für unsere Zwecke weniger relevant. Von größerer Bedeutung ist dagegen die Frage, wie eine solche wirtschaftspolitische Zielfunktion begründet wird, insbesondere welche Variablen als Argumente einer solchen Zielfunktion auftreten sollen, da im Gegensatz zur mikroökonomischen Betrachtung hier gesamtwirtschaftliche Größen wie die Arbeitslosenquote, die Inflationsrate, die Wachstumsrate und ähnliche auftreten. Bei der heute durchwegs geforderten mikroökonomischen Fundierung makroökonomischer Theorien muss eine solche Funktion als Fremdkörper erscheinen, weshalb in den DSGE-Modellen auch durchwegs auf die üblichen Nutzenfunktionen zurückgegriffen wird, die sich aber nur unter stillschweigender Voraussetzung sehr restriktiver Annahmen aggregieren lassen. Darüber hinaus stellt sich die Frage nach dem Adressaten der Optimierungsergebnisse, also insbesondere ob die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger überhaupt daran interessiert sind, die Ergebnisse irgendwelcher Optimierungskalküle zur Kenntnis zu nehmen und in wirtschaftspolitischen Entscheidungen umzusetzen.

4. Die Ökonomische Theorie der Politik und die Wirtschaftspolitik

Der zuletzt genannte Aspekt führte zu einer Kritik an der traditionellen Theorie der Wirtschaftspolitik, die insbesondere seit den 1970er Jahren im deutschen Sprachraum wirksam geworden ist. Es handelt sich hier um den Ansatz der Neuen Politischen Ökonomie oder Ökonomischen Theorie der Politik. Diese stellt die Ausprägung des „ökonomischen Imperialismus“ für den Bereich des politischen Systems dar. Es werden ökonomische Konzepte wie Nutzenmaximierung und Gleichgewicht auf das politische System übertragen und zur Erklärung politischer Zusammenhänge herangezogen. Für die Theorie der Wirtschaftspolitik bedeutet das insbesondere, dass im Gegensatz zu den anderen genannten Ansätzen und damit zur traditionellen Theorie der Wirtschaftspolitik eine Endogenisierung der wirtschaftspolitischen Entscheidungen erfolgt. Die Ökonomische Theorie der Politik will erklären, aufgrund welcher Überlegungen wirtschaftspolitische Entscheidungen zustande kommen. Dabei sind insbesondere die Zielsetzungen der Wiederwahlorientierung und der Verfolgung der eigenen politischen Ideologie einer politischen Par-

[8] Dazu u. a. *Cohen*/*Michel* (1988), *Basar* (1989), *Dockner*/*Neck* (2008).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tei von Bedeutung; sie wurden in zahlreichen Untersuchungen theoretisch und empirisch analysiert.[9]

Diese Positionen der Neuen Politischen Ökonomie haben sowohl für die mikroökonomische wie für die makroökonomische Theorie der Wirtschaftspolitik bedeutende Änderungen in der Betrachtungsweise hervorgerufen: In der mikroökonomischen Theorie der Wirtschaftspolitik beschränkt man sich nicht mehr nur auf die Erklärung von Marktversagen und die Ableitung von normativen Folgerungen daraus sowie auf die Begründung von Verteilungseingriffen. Vielmehr versucht die Neue Politische Ökonomie zu zeigen, dass in vielen Fällen dem Marktversagen ein „Staatsversagen“ gegenüber steht, dass also auch staatliche Entscheidungsprozesse und damit insbesondere auch der wirtschaftspolitische Entscheidungsprozess durch systemimmanente Schwächen selbst in einer Demokratie charakterisiert sind. Für eine Bewertung wirtschaftspolitischer Arrangements folgt daraus, dass die relativen Vor- und Nachteile von marktmäßiger und staatlicher Allokation gegeneinander abzuwägen sind. Insbesondere kann nicht von vornherein angenommen werden, dass im Fall der Möglichkeit von Staatsversagen die „richtigen“ staatlichen Entscheidungen getroffen werden, und zwar nicht nur aufgrund von Informationsmängeln der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger, sondern aus systemimmanenten Gründen, nämlich aus der Eigennutzorientierung dieser Akteure.

In der makroökonomischen Theorie der Wirtschaftspolitik wird die wirtschaftspolitische Zielfunktion von den Vertretern der Neuen Politischen Ökonomie durch Zielvorstellungen ersetzt, die die unmittelbaren Interessen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in einer Demokratie reflektieren. Dies kann sowohl die Stimmenmaximierung oder die Nutzenmaximierung der Politiker beinhalten wie auch Zielsetzungen, die sich aus der Ideologie der jeweiligen politischen Partei ableiten lassen. Alternativ dazu kann man auch eine Wiederwahlrestriktion als Nebenbedingung annehmen und die Zielfunktion mit der Ideologie der Politik identifizieren, wie es etwa im Modell von *Frey/Schneider* (1979) geschieht. In diesem Fall unterscheidet sich die Zielfunktion nicht sehr von jener in der traditionellen makroökonomischen Theorie der Wirtschaftspolitik, und es ergibt sich bei ökonometrischen Untersuchungen zur Entscheidung zwischen diesen Theorien ein Identifikationsproblem. Für normative Fragestellungen ist die Ökonomische Theorie der Politik insofern eine Herausforderung, als sie zeigt, dass die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in manchen Fällen nicht zu einer Verbesserung, sondern zu einer Verschlechterung der Ergebnisse des wirtschaftspolitischen Systems beitragen, etwa durch die Erzeugung Politischer Konjunkturzyklen.[10]

Daraus ergibt sich das Problem, wie in einer Theorie, in der das Verhalten der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger endogen ist, Empfehlungen an diese systematisch eingeführt werden können. Dieses Problem wurde in der aus der Öko-

---

9 Vgl. die Belege in Kapitel 4 von *Neck/Schneider* (2013).

10 Zuerst bei *Nordhaus* (1975).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nomischen Theorie der Politik abgeleiteten Theorie der Wirtschaftspolitik, insbesondere in der Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik[11], auf der Grundlage von Überlegungen von *Buchanan/Tullock* (1962) und *Buchanan* (1975) zum Verfassungsvertrag untersucht. Mit dem dort entwickelten Konzept des „gesellschaftlichen Grundkonsenses", der auf einstimmigen Entscheidungen beruht, wird gleichsam eine Endogenisierung der Ordnungspolitik angestrebt. Dabei wird auf die Vorstellung von einem „Schleier der Ungewissheit" zurückgegriffen, der schon früher zur Rechtfertigung der utilitaristischen und der Rawlsschen Sozialen Wohlfahrtsfunktion herangezogen wurde. Grundsätzliche Entscheidungen sollen demnach einstimmig getroffen werden, und zwar unter der Voraussetzung, dass kein Individuum seine relative Position innerhalb der Gesellschaft kennt.

Auf die problematischen Voraussetzungen eines solchen Ansatzes eines „gesellschaftlichen Grundkonsenses", der einer langen philosophischen Tradition von Theorien des „Gesellschaftsvertrags" entstammt, kann hier nicht eingegangen werden. Entscheidend ist vielmehr die Tatsache, dass die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte, die zugleich die Stimmbürger sind, für die Bewertung der Politik und auch für das Zustandekommen politischer Entscheidungen zuständig werden. In der wirtschaftspolitischen Beratung, die letztlich aus der Tätigkeit des Wirtschaftswissenschafters (und damit aus der Tätigkeit desjenigen, der die Theorie der Wirtschaftspolitik betreibt) stammt, ergibt sich allerdings in der Realität, dass die Präferenzen der Politiker, also der Auftraggeber von beratenden Studien, maßgeblich sind. Unmittelbare normative Qualität wird diesen Präferenzen über die direkte Beraterbeziehung hinaus wohl nicht zukommen. Wenn man überdies davon ausgeht, dass nur in sehr wenigen Fällen Einstimmigkeit erzielbar ist und dass die meisten Entscheidungen der Wirtschaftspolitik nicht auf der Ebene des „gesellschaftlichen Grundkonsenses", sondern im laufenden politischen Prozess (in der Terminologie von Frey und Kirchgässner) zu treffen sind, stellt sich in der Ökonomischen Theorie der Politik ebenso wie in der traditionellen Theorie der Wirtschaftspolitik die Frage, wie Zielvorstellungen und normative Setzungen bzw. wirtschaftspolitische Zielfunktionen unter ethischen Gesichtspunkten begründet werden können.

V. Kritisch-rationale Bewertung von wirtschaftspolitischen Programmen

1. Wirtschaftspolitische Programme

Im Folgenden soll versucht werden, auf der Grundlage von Überlegungen des Kritischen Rationalismus im Anschluss an Karl Popper und Hans Albert einen Ansatz für eine rational begründete Wirtschaftspolitik zu skizzieren, der normativ-ethische Qualität beinhalten soll. Zu diesem Zweck soll zunächst der Begriff des *wirt-*

[11] *Frey/Kirchgässner* (2002).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftspolitischen Programms kurz abgegrenzt werden. Wir wollen diesen Begriff sehr weit fassen und darunter alle möglichen Vorschläge subsumieren, die wirtschaftspolitische Entscheidungen in einer jeweiligen konkreten Situation beinhalten. Im Allgemeinen werden solche wirtschaftspolitische Programme sowohl ordnungs- wie prozesspolitische Elemente enthalten. Typischerweise existiert in einer Demokratie eine Vielzahl solcher Programme; viele davon sind nicht konsistent und brauchen es für unseren Begriff auch nicht zu sein. Darin unterscheidet sich der Begriff des politischen Programms von jenem der wirtschaftspolitischen Konzeption (vgl. *Schachtschabel* 1976), der in sich schlüssige Maßnahmen und Zielsetzungen voraussetzt.

Wichtig für den Begriff des wirtschaftspolitischen Programms ist der Umstand, dass darin Aussagen über Ziele enthalten sein müssen. Als empirisches Material dafür kann man sich etwa Vorschläge für wirtschaftspolitische Aktionen von Politikern, von politischen Parteien, von Interessengruppen, von Wissenschaftern, von Medien, ja letztlich von jedem Staatsbürger vorstellen. Entscheidend ist dabei, dass in einer Demokratie viele solche Alternativen vorhanden sind und zumindest einige davon für den politischen Prozess auch wirksam werden können, insbesondere in Wahlsituationen. Insbesondere die zu einer Wahl stehenden wirtschaftspolitischen Programme sind für die folgenden Überlegungen von Bedeutung, aber nicht nur diese, denn es kann im Zuge einer Wahlkampagne oder auch sonst ein bisher nicht von einer politischen Gruppierung vertretenes politisches Programm durch einen „politischen Unternehmer“ aufgegriffen und eventuell dann auch bei der Wahl angenommen werden. Ein wirtschaftspolitisches Programm kann, wenn es den Präferenzen einer relevanten Gruppe von Stimmbürgern entspricht, in der Wahlauseinandersetzung und damit auch in der aktuellen Wirtschaftspolitik nach der Wahl wirksam werden.

2. Ein Vorschlag: „Simulative Optimierungen“

Nach übereinstimmender Auffassung der Vertreter der traditionellen Theorie der Wirtschaftspolitik und der Neuen Politischen Ökonomie liegt eine Aufgabe der Theorie der Wirtschaftspolitik darin, wirtschaftspolitische Programme zu systematisieren, zu analysieren und miteinander zu vergleichen. Wenn man die Theorie der Wirtschaftspolitik, wie es dem Forschungsprogramm von John Neville Keynes entspricht, als eine (bedingt-)normative angewandte Wirtschaftstheorie interpretiert, liegt es darüber hinaus nahe, eine Bewertung dieser politischen Programme durchzuführen. Dazu würde man, wieder nach John Neville Keynes, Informationen aus der Wirtschaftsethik zur Entwicklung von Bewertungskriterien benötigen. Nun ist allerdings die ethische Diskussion der letzten hundert Jahren nicht zu solchen Kriterien vorgedrungen, ja es wurde und wird im Gegenteil die grundsätzliche Möglichkeit des Erkennens solcher ethischer Kriterien vielfach in Frage gestellt (nicht-kognitivistische Positionen in der Ethik). Um diesen Schwierigkeiten der Begründung wirtschaftsethischer Kriterien zu entkommen und andererseits den Anspruch einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rationalen Begründung normativer wirtschaftspolitischer Aussagen nicht aufzugeben, schlagen wir die folgende Vorgangsweise vor:

1. Für *quantifizierbare* wirtschaftspolitische Probleme, die insbesondere im Bereich der makroökonomischen Wirtschaftspolitik zu finden sind, kann vom traditionellen Kalkül der quantitativen Theorie der Wirtschaftspolitik ausgegangen werden, nämlich der Maximierung einer wirtschaftspolitischen Zielfunktion unter den Beschränkungen eines ökonomischen Modells. Es wird jedoch nicht eine bestimmte Optimierungslösung hervorgehoben, sondern es wird eine Vielzahl von Optimierungen durchgerechnet, was angesichts der derzeitigen Computerkapazitäten kein Problem darstellen sollte. Dabei kann einerseits das zugrunde liegende Modell variiert werden, wobei hier numerische Modelle für die jeweilige Volkswirtschaft oder für mehrere Volkswirtschaften bei internationalen Studien herangezogen werden sollten. Diese Modelle können und sollen auch möglichst unterschiedliche wirtschaftstheoretische Grundlagen aufweisen und mit möglichst unterschiedlichen Methoden geschätzt werden. Beispielsweise könnte man traditionelle strukturelle ökonometrische Modelle, Modelle mit rationalen Erwartungen, VAR-Modelle, CGE-Modelle, Real-Business-Cycle-Modelle, DSGE-Modelle usw. erstellen und schätzen oder kalibrieren und für diese Optimierungen verwenden. Dies würde es ermöglichen, über die wirtschaftlichen Zusammenhänge zu lernen und einem „wahren" Modell näher zu kommen. Für die wirtschaftspolitischen Entscheidungen noch wichtiger wären systematische Variationen der wirtschaftspolitischen Zielfunktion. Dabei können verschiedene Funktionalformen durchprobiert werden, etwa symmetrische und asymmetrische, quadratische und Funktionen höherer Ordnung, usw. Ferner kann systematisch für die wirtschaftspolitische Zielfunktion untersucht werden, welche Ergebnisse man durch Optimierungen erhält, wenn verschiedene Variablen in diese Zielfunktion als Argumente aufgenommen werden, wenn (als Verallgemeinerung davon) unterschiedlichen Variablen in der Zielfunktion unterschiedliche Gewichte zugemessen werden, wenn die Zeitpräferenz und/oder der Zeithorizont variiert wird, usw. Um die Anzahl der „simulativen Optimierungen", die dabei durchzuführen sind, nicht ins Unermessliche wachsen zu lassen, empfiehlt es sich, insbesondere für diese Größen jeweils Extremwerte anzunehmen, also beispielsweise eine unendliche und eine sehr kleine Zeitpräferenz, Gewichte von null und sehr hohe Gewichte für einzelne Zielvariablen, usw. Man erhält dadurch eine Vielzahl möglicher wirtschaftspolitischer Maßnahmen, die alle als Ergebnis von Optimierungen und damit in (im hier verwendeten Sinn) rationaler Weise zustande gekommen sind.

2. Für *nicht quantifizierbare* Aspekte kann im Prinzip analog vorgegangen werden; allerdings ist hier eine Zielfunktion zu verwenden, die der „Norm" in der Theorie der Wirtschaftssysteme entspricht. Wenn beispielsweise eine Entscheidung über unterschiedliche wirtschaftspolitische Programme ansteht, die Fragen der Wirtschaftsordnung betreffen, wie etwa Privatisierung oder Verstaatlichung, oder Eingriffe, die wesentliche Elemente der Wirtschaftsordnung verändern, wie etwa die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Festsetzung von Mindest- oder Höchstpreisen oder -löhnen, können die Auswirkungen dieser Programme auf Größen, denen potenziell normative Relevanz zugemessen wird, analysiert werden. Diese Analyse muss dann nicht quantitativ durchgeführt werden, sondern kann sich auch einer qualitativen Argumentation bedienen, wobei insbesondere auch Verfahrensaspekte wie Entscheidungsfreiheit der Wirtschaftssubjekte und Ziele wie Effizienz auf der einen Seite und Vorstellungen über Gerechtigkeit, Gleichheit und Solidarität auf der anderen Seite in beobachtbare (aber nicht notwendigerweise quantifizierbare) Konzepte übersetzt und damit einer wissenschaftlichen Analyse zugänglich gemacht werden müssen. Auch hier kann wieder jeweils eine Optimierungsüberlegung in dem Sinn eingebracht werden, dass unter gegebenen vorausgesetzten Zielvorstellungen die bestmögliche Lösung bestimmt wird. Diese wird aber nicht als eine einzelne herausgehoben, sondern es werden wieder systematisch die Gewichtungen der (in diesem Fall nicht als Funktion, sondern qualitativ formulierten) Zielvorstellungen variiert, um das gesamte mögliche Spektrum von Zielsetzungen in der jeweiligen Gesellschaft (und möglicherweise darüber hinaus) abzudecken. Die methodische Empfehlung, dabei insbesondere extreme Lösungen zu verwenden, kann dabei ebenso wie bei den quantifizierbaren Größen angewendet werden.

Die Logik dieses Ansatzes besteht in einer „erweiterten Simulationsanalyse“: Es wird eine große Vielzahl von „optimalen“ wirtschaftspolitischen Maßnahmen bestimmt, die sich jeweils insbesondere durch ihre Zielvorstellungen unterscheiden. Diese verschiedenen Ergebnisse können dann bewertet werden, wobei nicht unbedingt eines als „Basislauf“ oder Referenzmaßstab dienen muss. Vielmehr fließen in die Bewertung der verschiedenen Ergebnisse sowohl implizite Urteile über das Modell wie auch solche über die Variation der Zielfunktion ein. Dies kann als Nachteil betrachtet werden, doch ist es durch eine hinreichend große Anzahl von solchen simulativen Optimierungsläufen möglich, die hier primär interessierenden Elemente der Zielfunktion zu isolieren. Man erhält damit gewissermaßen – zumindest im Rahmen jeweils eines Modells der Wirtschaft – Informationen über Implikationen unterschiedlicher Zielvorstellungen für wirtschaftspolitische Entscheidungen und Aktionen und deren Auswirkungen auf wirtschaftspolitisch relevante Zielgrößen einschließlich allfälliger (oft unerwünschter) Nebenwirkungen.

Wenn diese Vielzahl von Berechnungen und Überlegungen für verschiedene wirtschaftspolitische Programme durchgeführt wird und für jedes dieser Programme die daraus abgeleitete Information in verdichteter Form der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wird, so stehen damit die wirtschaftspolitischen Programme und ihre Auswirkungen auf die Zielvariablen den Staatsbürgern zur Wahl. Auch wenn die Staatsbürger nur wenig von diesen wirtschaftspolitischen Programmen und dies vielleicht noch in verzerrter Form wahrnehmen, kann doch diese Information für die Wahlentscheidung genutzt werden. Diese wieder ist in einem gewissen Ausmaß letztlich maßgeblich dafür, welche wirtschaftspolitischen Entscheidungen dann tatsächlich durch die aus den Wahlen hervorgehende Regierung getroffen werden. Der Wettbewerb zwischen verschiedenen politischen Parteien und allgemeiner zwischen ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schiedenen wirtschaftspolitischen Programmen (wobei sich der Wettbewerb durchaus auch innerhalb von politischen Parteien vollziehen kann) sollte dafür sorgen, dass die Wähler tatsächlich Entscheidungsmöglichkeiten zwischen relevanten Alternativen haben. Wie viel von der zur Verfügung gestellten Information dann tatsächlich von den Wählern genutzt wird, ist dabei sekundär und bestimmt sich aus einer Abwägung der Kosten und Nutzen der Informationsgewinnung und -verarbeitung durch die Wähler.

Selbstverständlich verhindert auch eine solche Ausarbeitung und Aufbereitung wirtschaftspolitischer Programme nicht das Zustandekommen unsinniger und nachteiliger wirtschaftspolitischer Entscheidungen. Dies ist in einer Demokratie (und noch weniger in einer Diktatur) auch nicht wirklich vermeidbar. Demokratie zeichnet sich aber dadurch aus, dass solche fehlgeleiteten Experimente rechtzeitig wieder durch Abwahl der Regierenden beendet werden können. Was der hier lancierte Vorschlag ermöglichen soll, ist eine möglichst transparente Darstellung der Zusammenhänge von Zielvorstellungen, wirtschaftspolitischen Maßnahmen und deren Ergebnissen. Es wird dadurch ein normativer Bezug hergestellt, ohne dass bestimmte wirtschaftspolitische Zielvorstellungen und Zielvorgaben und damit eine bestimmte ethische Position gegenüber anderen ausgezeichnet werden, außer dass diese Entscheidung dem demokratischen politischen Wettbewerb überlassen bleibt.

3. Systematische Einordnung des Vorschlags

Der hier skizzierte Vorschlag entspricht Vorstellungen des Kritischen Rationalismus. Zwar haben die Kritischen Rationalisten nicht explizit eine Ethik entwickelt, doch sind in den Schriften von Popper und Albert ethische Positionen implizit und vereinzelt auch explizit deutlich herausgearbeitet worden. Man kann dabei auch Überlegungen von *Shearmur* (1996), *Zecha* (2002) und anderen folgen, die die Poppersche Position als einen moralischen Realismus interpretieren, dem allerdings eine nur begrenzte Erkennbarkeit der „wahren“ Werte und Normen entspricht.[12] Ähnlich wie man sich beim Erkenntnisprozess nur durch Versuch und Irrtum der Wahrheit nähert und dabei nicht davor gefeit ist, auch in eine Sackgasse zu gelangen, wird auch in der Ethik des Kritischen Rationalismus selbst bei Befolgung entsprechender Regeln (wie der im vorhergehenden Abschnitt dargestellten) im günstigsten Fall eine Annäherung an die „bestmögliche“ Wirtschaftspolitik zustande kommen können. Wir haben es also hier mit einer zumindest teilweise nicht-kognitivistischen Wirtschaftsethik zu tun. Sie vermeidet das Münchenhausen-Trilemma von *Albert* (1968, 1978), das sich bei den ethischen Ansätzen ergibt, die eine Letztbegründung verlangen. Neben dem Erfordernis der Konkurrenzdemokratie, die hier vorausgesetzt wird, ist die einzige Anforderung, die bei diesem Vorschlag gestellt

[12] Alternativ dazu kann man von der Vermutung ausgehen, dass das gesamte Werk Poppers (einschließlich seiner Wissenschaftstheorie) ethisch fundiert ist. Vgl. dazu *Artigas* (1999) und die Diskussion zu *Bartley* (1984) und *Popper* (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird, jene an die Erarbeitung der „simulativen Optimierungen“ unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Programme. Bei entsprechender Honorierung (monetär oder nicht-monetär) werden wirtschaftspolitische Berater gern bereit sein, derartige Analysen durchzuführen. Konkurrenz unter den wissenschaftlichen Beratern sollte dafür sorgen, dass allzu Auftraggeber-affine Studien als solche relativiert werden.

Im Rahmen der Diskussion der Wirtschaftsethik wurden im deutschen Sprachraum unter anderem die Konzeption der Ordnungsethik oder Institutionenethik von Karl Homann und die integrative Wirtschaftsethik von Peter Ulrich diskutiert. Der vorliegende Vorschlag, der sich allerdings nur auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger als Adressaten bezieht, steht der Institutionen- und Anreizethik näher als der integrativen Wirtschaftsethik und anderen appellativen ethischen Systemen. Er stützt sich im Wesentlichen auf die Eigeninteressen der beteiligten Akteure ab. Allerdings ist er einerseits weitergehend als der institutionenethische Ansatz, als er eine breitere Motivationspalette zulässt, andererseits stellt er nicht explizit auf die Schaffung und Veränderung von Anreizen ab, sondern sieht anreizorientierte Maßnahmen nur als eine Gruppe von vielen Möglichkeiten wirtschaftspolitischer Entscheidungen an und bezieht auch solche Maßnahmen ein, die nicht die Beschränkungen, sondern die Präferenzen der Haushalte und Stimmbürger zu verändern versuchen. Als letzte „Richter“ bleiben aber doch diese Wirtschaftssubjekte und Stimmbürger erhalten, sodass deren Präferenzen schließlich den Ausschlag geben.

Wenn wir den hier gemachten Vorschlag zum Forschungsprogramm von John Neville Keynes in Bezug setzen, so sehen wir, dass hier die Wirtschaftsethik und die Theorie der Wirtschaftspolitik in mancher Hinsicht miteinander verschmelzen. Es ist eine Geschmacksfrage, ob das, was sich hier ergibt, als Theorie der Wirtschaftspolitik und damit als Teil der Wirtschaftswissenschaft oder als Teil der Wirtschaftsethik (die wieder entweder der Wirtschaftswissenschaft oder der Philosophie zugerechnet werden kann) bezeichnet wird. In jedem Fall unterscheiden sich Analysen, die bei der Entwicklung und Bewertung unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Programme vorgenommen werden, stark von wirtschaftstheoretischen Überlegungen: Sie können zwar als angewandte Wirtschaftstheorie bezeichnet werden, da die zugrunde liegenden Modelle wirtschaftstheoretisch begründet sein müssen. Sie sind aber normative Analysen; allerdings ist die Normativität zweistufig: Für jeden Optimierungslauf (erste Stufe) wird teleologisch für eine gegebene Zielvorstellung die bestmögliche wirtschaftspolitische Entscheidung gesucht. Im Vergleich der „simulativen Optimierungen“ verschiedener Programme (zweite Stufe) bleibt dagegen dann die Entscheidung den Wählern überlassen. Solche Analysen haben mit der traditionellen Theorie der Wirtschaftspolitik die teleologische Sicht gemeinsam, mit der Neuen Politischen Ökonomie die Berücksichtigung der Präferenzen der tatsächlichen Akteure, mit der Wirtschaftsethik die normative Qualität der sich schließlich ergebenden Lösungen. Darüber hinaus haben sie den Vorteil einer systematischen rationalen Analyse, wobei jeweils auch noch unterschiedliche „Rationalitäten“ wirtschaftspolitischer Entscheidungsträger simuliert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Einige Einwände

Gegen den hier vorgebrachten Vorschlag sind einige Einwände möglich, auf die hier kurz eingegangen werden soll. Der ethische Charakter des nach diesem Vorschlag gewählten wirtschaftspolitischen Programms ergibt sich in erster Linie aus dem Verfahren seines Zustandekommens, der in einer demokratischen Entscheidung besteht. Dies kann entweder durch eine direkt demokratische Abstimmung oder durch eine Wahl in einer repräsentativen Demokratie erfolgen. Für die konkrete Ausgestaltung dieser Entscheidung ist die institutionelle Verfassung des jeweiligen demokratischen politischen Systems ausschlaggebend. In jedem Fall ergibt sich das Problem der Präferenzaggregation, das heißt, es sind inkonklusive Entscheidungen (z. B. Zyklen bei Abstimmungen) und/oder ausgesprochene Fehlentscheidungen möglich. Dies wird hier ausdrücklich in Kauf genommen. Allerdings ist die Prüfung der einzelnen wirtschaftspolitischen Programme in Hinblick auf Inkonsistenzen und stillschweigende Voraussetzungen (einschließlich von „Ideologien" entstammenden) in der öffentlichen Diskussion eine gewisse Vorkehrung gegen ein Übermaß fehlgeleiteter und unerwünschter Resultate. Die Aufdeckung verborgener Ziele ist sogar eine der wichtigsten Funktionen des verlangten öffentlichen Diskurses. Dabei spielt die Prüfung der Adäquatheit des vorgeschlagenen Einsatzes der wirtschaftspolitischen Instrumente für die behaupteten Zielsetzungen im Sinne eines teleologischen Kalküls eine wesentliche Rolle.

In jedem Fall sind institutionelle Vorkehrungen erforderlich, die den vorausgesetzten demokratischen Entscheidungsmechanismus sichern und die Möglichkeit ausschließen, dass durch eine demokratische Entscheidung dieser beseitigt wird, sich die Demokratie also selbst abschafft. Am besten sind solche Sicherungen durch entsprechend qualifizierte Mehrheitserfordernisse herbeizuführen. Damit können auch Vorkehrungen zum Minderheitenschutz erfasst werden. Dies ist in den Voraussetzungen des demokratischen Entscheidungsmechanismus zu fixieren, etwa in abgestuften Mehrheitsanforderungen für Entscheidungen unterschiedlicher Reichweite, wie bei *Buchanan/Tullock* (1962) ausgeführt wird. Damit wird der hier vorgeschlagene wirtschaftsethische Ansatz zu einem zumindest teilweise verfahrensethischen, da nicht die Inhalte der demokratischen Entscheidung, sondern das Verfahren seines Zustandekommens die letzte normative Instanz bilden. Weitere Begründungen dafür können der Literatur zur Begründung von „Volksherrschaft" entnommen werden, vor allem aber Untersuchungen zur Demokratietheorie, die diese Staatsform im Vergleich mit alternativen Staatsformen rechtfertigen. Einwänden, die den Staatsbürgern nicht die Kompetenz zur Beurteilung wirtschaftspolitischer Programme zutrauen, kann bis zum Beweis des Gegenteils die nicht a priori größere (und aus verschiedenen Gründen im Allgemeinen geringere) diesbezügliche Kompetenz von Politikern, Königen, Diktatoren usw. entgegengehalten werden. In einer Demokratie sind es zumindest die „Verursacher" von wirtschaftspolitischen Fehlentscheidungen, die Staatsbürger und Steuerzahler, die deren Konsequenzen zu tragen haben.[13]

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der hier vorgestellte Vorschlag kann als direkte Folgerung aus dem Ziel der Etablierung einer Offenen Gesellschaft im Sinne *Poppers* (1945) interpretiert werden. Dabei ist die Offenheit auch in Hinblick auf die Revidierbarkeit der getroffenen Entscheidungen wichtig. Dies ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn neue Informationen vorgebracht werden, wenn es zu Veränderungen von Präferenzen und Werten kommt oder wenn sich herausstellt, dass die beschlossenen Maßnahmen ihre Ziele nicht erreichen oder unvorhergesehene und unerwünschte Nebenwirkungen eintreten. Bei längerfristigen Entscheidungen ist dabei auch die mögliche Betroffenheit von Personen zu berücksichtigen, die an der ursprünglichen Entscheidung nicht beteiligt waren. Ein Beispiel dafür sind Entscheidungen, die zukünftige Generationen betreffen. Diese Offenheit im Sinne einer Korrigierbarkeit einmal getroffener Entscheidungen ist eines der wichtigsten Argumente für das geforderte demokratische Verfahren; in einer repräsentativen Demokratie entspricht ihr die Forderung, dass inkompetente Politiker abgewählt, also ohne Blutvergießen aus ihren Funktionen entfernt werden können.

Es muss auch nochmals betont werden, dass ein wesentliches Element des hier vorgestellten Vorschlags die öffentliche Diskussion der verschiedenen wirtschaftspolitischen Programme und der Ergebnisse der „simulativen Optimierungen“ ist. Auch diese Voraussetzung muss in einer Offenen Gesellschaft durch entsprechende institutionelle Sicherungen gewährleistet sein, also durch die Verankerung und qualifiziert abgesicherte Garantie entsprechender Grund- und Freiheitsrechte, wie der Pressefreiheit und der individuellen Meinungsfreiheit. Insbesondere muss die Möglichkeit für alle Staatsbürger (und in Fällen, in denen darüber hinaus andere Mitglieder der entsprechenden Gesellschaft betroffen sind, auch für diese), ihre Meinung zu den vorgeschlagenen wirtschaftspolitischen Programmen einzubringen, durch Verfassungsregelungen gesichert sein. Auch dies ist aber ein Verfahrensaspekt; es wird nicht verlangt, dass bestimmte inhaltliche Festlegungen von vornherein in der entsprechenden Demokratiekonzeption erfolgen. Der Wirtschaftsethik im Sinne von Ethik der Wirtschaftspolitik kommt also nur die Aufgabe zu, den Bestand einer Offenen Gesellschaft zu sichern. Argumente dafür finden sich unter anderem im Kapitel 24 von *Popper* (1945) als dem zentralen politisch-ethischen Text des Kritischen Rationalismus. Unser Vorschlag beruht letztlich auf dieser ethischen „Grundnorm“, aus der wieder diverse Regeln abgeleitet werden können, die in einem Prozess der Erstellung einer Verfassung für eine Offene Gesellschaft diskutiert und beschlossen und auch später mit entsprechend qualifizierten Mehrheiten modifiziert werden können.

[13] Dies ist unseres Erachtens die adäquateste Lösung des alten Problems „quis custodiet ipsos custodes?“ Vgl. dazu auch *Hurwicz* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VI. Abschließende Bemerkungen

In diesem Aufsatz wurde ausgehend vom Forschungsprogramm von John Neville Keynes und der daraus entwickelten traditionellen Theorie der Wirtschaftspolitik sowie ihrer Kritik versucht, einen Ansatz für die rationale Begründung wirtschaftspolitischer Entscheidungen, der auch normative Qualität hat, zu liefern. Der Vorschlag ist in vielerlei Hinsicht ergänzungsbedürftig und insbesondere in Hinblick auf die erforderliche Entscheidungstechnologie noch nicht voll ausgearbeitet. Zumindest für die quantitativen Analysen sind jedoch bereits Verfahren und Computerprogramme vorhanden, die eine rasche und zuverlässige Analyse dieser Art ermöglichen. Systematische Bezugspunkte für die qualitative Analyse von wirtschaftspolitischen Programmen finden sich ebenfalls in großer Zahl bereits auf der theoretischen Ebene im Rahmen der bisherigen Entwicklungen der Theorie der Wirtschaftspolitik und in zahlreichen Anwendungsstudien. Die Kombination dieser Ansätze und die Ausarbeitung eines Rahmens für eine derartige Folge „simulativer Optimierungen" sind daher prinzipiell möglich und sollten unseres Erachtens in Angriff genommen werden. Ebenso müsste eine systematische Ausarbeitung der institutionellen Voraussetzungen für die hier zentralen demokratischen Entscheidungsprozesse und deren Integration in die Wirtschaftsethik als Ethik der Wirtschaftspolitik durchgeführt werden. Damit kann ein Forschungsprogramm eröffnet werden, das die Ermöglichung einer „Rationalisierung" der praktischen Wirtschaftspolitik zum Ziel hat. Wenn die hier vorgetragenen Überlegungen dazu einen kleinen Beitrag geleistet haben, haben sie ihren Zweck erfüllt.

Literatur

Albert, H. (1968): Traktat über kritische Vernunft, Tübingen.

– (1978): Traktat über rationale Praxis, Tübingen.

Arrow, K. J. (1951): Social Choice and Individual Values, New Haven, CT.

Arrow, K. J. / *Sen*, A. K. / *Suzumura*, K. (Hrsg.) (2002 / 2011): Handbook of Social Choice and Welfare, Bd. 1, 2, Amsterdam.

Artigas, M. (1999): The Ethical Nature of Karl Popper's Theory of Knowledge. Including Popper's Unpublished Comments on Bartley and Critical Rationalism, Bern.

Barro, R. / *Gordon*, D. B. (1983): Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy, in: Journal of Monetary Economics 12, S. 101 – 121.

Bartley, W. (1984): The Retreat to Commitment, 2. Aufl., Chicago.

Basar, T. (1989): Time Consistency and Robustness of Equilibria in Non-Cooperative Dynamic Games, in: van der Ploeg, R. / de Zeeuw, A. J. (Hrsg.), Dynamic Policy Games in Economics, Amsterdam, S. 1 – 25.

Braun, M. S. (1929): Theorie der staatlichen Wirtschaftspolitik, Leipzig.

Buchanan, J. M. (1975): The Limits of Liberty, Chicago.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Buchanan, J. M. / *Tullock*, G. (1962): The Calculus of Consent, Ann Arbor.

Cohen, D. / *Michel*, P. (1988): How Should Control Theory Be Used to Calculate a Time-Consistent Government Policy? Review of Economic Studies 55, S. 263 – 274.

Dockner, E. J. / *Neck*, R. (2008): Time Consistency, Subgame Perfectness, Solution Concepts and Information Patterns in Dynamic Models of Stabilization Policies, in: Neck, R. / Richter, C. / Mooslechner, P. (Hrsg.), Quantitative Economic Policy. Essays in Honour of Andrew Hughes Hallett, Berlin, S. 51 – 101.

Eucken, W. (1952): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen.

Frey, B. S. / *Kirchgässner*, G. (2002): Demokratische Wirtschaftspolitik, 3. Aufl., München.

Frey, B. S. / *Schneider*, F. (1979): An Econometric Model with an Endogenous Government Sector, in: Public Choice 34, S. 29 – 43.

Harsanyi, J. C. (1955): Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility, in: Journal of Political Economy 63, 309 – 321.

Hurwicz, L. (2007): But Who Will Guard the Guardians? Nobel Prize Lecture, 2. Dezember 2007, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2007/hurwicz-lecture.html.

Keynes, J. N. (1897): The Scope and Method of Political Economy, 2. Aufl., London.

Kirchgässner, G. (1985): Ist „rationale“ Wirtschaftspolitik möglich? Zu den Auswirkungen der Theorie rationaler Erwartungen und der ökonomischen Theorie der Politik auf die Theorie der Wirtschaftspolitik, in: Konjunkturpolitik 31, S. 209 – 237.

Koopmans, T. C. / *Montias*, M. (1971): On the Description and Comparison of Economic Systems, in: Eckstein, A. (Hrsg.), Comparison of Economic Systems: Theoretical and Methodological Approaches, Berkeley, S. 27 – 78.

Kydland, F. E. / *Prescott*, E. C. (1977): Rules rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, in: Journal of Political Economy 85, S. 473 – 491.

Neck, R. (2006): Politische Ökonomie, Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsethik: Was bleibt vom Forschungsprogramm von John Neville Keynes?, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 7, 223 – 239.

Neck, R. / *Schneider*, F. (2013): Wirtschaftspolitik, München.

Neuberger, E. / *Duffy*, W. J. (1976): Comparative Economic Systems: A Decision-Making Approach, Boston.

Nordhaus, W. D. (1975): The Political Business Cycle, in: Review of Economic Studies 43, S. 169 – 190.

Popper, K. R. (1945): The Open Society and Its Enemies, London.

– (1994): The Myth of the Framework. In Defence of Science and Rationality, London (Hrsg. M. A. Notturno).

Rawls, J. (1971): A Theory of Justice, London.

Schachtschabel, H. G. (1976): Wirtschaftspolitische Konzeptionen, 3. Aufl., Stuttgart.

Sen, A. (1970): Collective Choice and Social Welfare, San Francisco.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Shearmur, J. (1996): The Political Thought of Karl Popper, London.

Suzumura, K. (1983): Rational Choice, Collective Decisions, and Social Welfare, Cambridge.

Weber, M. (1980): Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der Verstehenden Soziologie, 5. Aufl., Tübingen.

Zecha, G. (2002): „Die Ethik ist keine Wissenschaft“ – oder doch?, in: Morscher, E. (Hrsg.), Was wir Karl Popper und seiner Philosophie verdanken, Sankt Augustin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-54457-8 | Generated on 2025-04-16 12:24:46
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/