

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 228/VII

Wirtschaftsethische Perspektiven VII

**Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Verteilungsfragen,
Gentechnik und Fragen der medizinischen Ethik**

von

**Christian Aumann, Udo Ebert, Wulf Gaertner, Karl Homann,
K. J. Bernhard Neumärker, Ingo Pies, Ingrid Pohl-Eckerstorfer,
Hermann Sautter, Bruno Staffelbach, Ulrich Steinvorth,
Richard Sturn, Andreas Suchanek, Hermann-Josef Tebroke**

Herausgegeben von

Volker Arnold



Duncker & Humblot · Berlin

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

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 228/VII

Wirtschaftsethische Perspektiven VII



Duncker & Humblot · Berlin

Wirtschaftsethische Perspektiven VII

Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Verteilungsfragen,
Gentechnik und Fragen der medizinischen Ethik

Von

Christian Aumann, Udo Ebert, Wulf Gaertner, Karl Homann,
K. J. Bernhard Neumärker, Ingo Pies, Ingrid Pohl-Eckerstorfer,
Hermann Sautter, Bruno Staffelbach, Ulrich Steinvorth,
Richard Sturn, Andreas Suchanek, Hermann-Josef Tebroke

Herausgegeben von

Volker Arnold



Duncker & Humblot · Berlin

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

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

© 2004 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fremddatenübernahme und Druck:

Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0505-2777

ISBN 3-428-11568-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☹

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

Vorwort

Von *Volker Arnold*, Hagen

Der vorliegende Band enthält die überarbeiteten Beiträge eines großen Teiles der Vorträge, die während zweier Sitzungen des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ im Verein für Socialpolitik gehalten worden sind. Diese Sitzungen fanden vom 21. bis zum 23. März 2002 in Erfurt und vom 13. bis zum 15. März 2003 in Oldenburg statt.

Die Beiträge des nunmehr vorliegenden siebten Bandes der Wirtschaftsethischen Perspektiven enthalten mit Themen zur Gentechnik und zur medizinischen Ethik einen Schwerpunkt. Darüber hinaus wurde aber auch erneut ein weites Spektrum an Fragestellungen behandelt: Methodische Grundsatzfragen, Probleme der Messung von Ungleichheiten und Verteilungsfragen sowie theoretische und empirische Fragen der Unternehmensethik. Diese kurze Auflistung zeigt, dass der Ausschuss, der sich aus Volks- und Betriebswirten, Philosophen und Theologen zusammensetzt, bemüht ist, in seinem Kreis sowohl theoretische wie auch praxisbezogene Problemstellungen zu diskutieren.

Alle hier veröffentlichten Beiträge wurden einem ausschussinternen, anonymen Begutachtungsverfahren unterzogen. Den Kollegen, die sich dieser Mühe unterzogen haben, sei an dieser Stelle herzlich gedankt.

Im ersten Beitrag fragt Herrmann Sautter, Universität Göttingen: „Wie berechtigt ist die Kritik am Zynismus der Ökonomen?“ Auf die erste Teilfrage, die sich in diesem Zusammenhang stellt, nämlich die Frage, was denn unter Zynismus zu verstehen sei, gibt Sautter die folgende Antwort: „Zynismus‘ meint Verdrängung bzw. Verachtung moralischer Bewertungen, wo diese nach allgemeinem Verständnis geboten wären“. Indem Ökonomen mit dem Gedankenkonstrukt des Homo oeconomicus alle menschlichen Motive auf ein einziges, nämlich das individuelle Vorteilsstreben, reduzierten und daraus eine allgemeine Logik des menschlichen Handelns entwickelten, kämen sie – so Sautter – dem Zyniker, der keine andere – moralische – Motivation des Handelns zulasse, nahe. Nachdem Sautter dann die Rechtfertigungsgründe der Ökonomen für ihren Ansatz vorgestellt hat, setzt er sich facettenreich mit diesen auseinander.

Moralische Motivation versus individuelles Vorteilsstreben – gegen diesen Dualismus argumentiert Karl Homann, Universität München, in seinem Beitrag „Braucht Wirtschaftsethik eine ‚moralische Motivation‘?“ Folgendes ist dabei Ausgangspunkt seiner Überlegungen: Moralische Regeln kann man gewohnheitsmäßig

befolgen, weil man beispielsweise dazu erzogen worden ist. Moralischen Normen kann man auch „im klaren Bewusstsein einer elaborierten diskursiven Begründung folgen, und insbesondere ihre Befolgung von anderen mit diesen ‚guten Gründen‘ auch fordern“. Schließlich kann man moralischen Normen folgen, die in der Rahmenordnung einer sozialen Ordnung verankert sind. Diese Normen werden solange befolgt werden, wie der Einzelne in einer solchen Ordnung seine individuellen Ziele besser erreichen kann als im Hobbesschen „Naturzustand“. Dies ist die Vorteilsbegründung der Moral. Homanns These lautet nun: Auch die beiden zuerst angeführten Begründungen für das Befolgen moralischer Normen haben für die Menschen „nur dann auch motivierende Kraft, wenn das entsprechende Handeln nicht systematisch mit Nachteilen bestraft wird“. Damit versucht Homann den Gegensatz: Vorteils- versus Vernunftbegründung der Moral aufzubrechen: „... es (geht) mir darum, diese beiden Begründungen nicht gegeneinander in Stellung zu bringen, wie das in der gesamten bisher bekannten Diskussion – mit der einzigen Ausnahme von Hegel, ... der Fall ist, sondern beide zugleich gelten zu lassen“.

„Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag“ heißt das Thema, dem sich Ingo Pies, Universität Halle-Wittenberg, widmet. Er möchte „Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung“ vornehmen. Zu diesem Zweck unterscheidet er zwischen einem „Sollens-“ und einem „Wollensparadigma“. Im ersten Falle tritt Normativität dem Adressaten mit dem Verweis auf externe Instanzen, die Anforderungen erheben, entgegen. „Im zweiten Fall hingegen geht es darum, sich nicht Klarheit über fremdes Wollen (als Quelle des Sollens), sondern Klarheit über eigenes Wollen zu verschaffen“. In das Sollensparadigma sei das Projekt „Weltethos“, das vor allem mit dem Namen Hans Küngs verbunden ist, einzuordnen. Hier gehe es – so Pies – darum, die moralischen Normen, die vor allem in den drei abrahamischen Religionen enthalten seien, auf eine globalisierte „Weltgemeinschaft“ zu übertragen. An einer solchen moralischen Ausdehnung (Überdehnung?) moralischen Argumentierens übt Pies überzeugend Kritik. Im Wollensparadigma gehe es hingegen nach seiner Auffassung darum, in einem „Weltgesellschaftsvertrag“ nach gemeinsamen Spielregeln für die „Weltgesellschaft“ zu suchen, die im Interesse aller liegen. Vorsichtig nennt Pies die Suche nach einem solchen Vertrag ein Forschungsprogramm. In einem solchen Programm gehe es dann allerdings – wie ein Gutachter anmerkt – um mehr als die Findung eines Konsenses. „... gerade in die Konstruktion der Rahmenbedingungen, unter denen die Konsensfindung stattfinden soll, (fließen) zahlreiche normative Vorgaben (ein), die unter Verwendung einer deontischen Begrifflichkeit zu rekonstruieren wären, ...“.

Mit Grundsatzfragen der Unternehmensethik setzt sich Andreas Suchanek, Universität Eichstätt, in seinem Beitrag „Ökonomische Unternehmensethik“ auseinander. Kernpunkt einer solchen Ethik sei der mögliche Konflikt zwischen dem Streben nach Gewinn und der Moral. Als Analyseinstrument – nicht als Menschenbild – verwendet Suchanek dabei den rational handelnden, eigeninteressierten Akteur. Moralisch sei demnach in wettbewerbsmäßig organisierten Gesellschaften ein Handeln, das zum wechselseitigen Vorteil aller Gesellschaftsmitglieder führe. Ein

solches Handeln wäre durch konsensfähige Institutionen erzwingbar, wenn diese vollständig definierbar wären. Nun sind aber alle Verfassungen, Gesetze und Verträge wegen der unüberschaubaren Vielfalt der Situationen, in denen die Akteure handeln, offen oder unvollständig in dem Sinne, dass nicht Alles geregelt werden kann. Die rational handelnden, eigeninteressierten Akteure gewinnen dadurch Freiheitsspielräume, die sie nutzen könnten, um Aktivitäten durchzuführen, die nicht dem wechselseitigen Vorteil dienen. Für die Ökonomische Unternehmensethik könne daraus ein Konflikt zwischen dem Gewinnstreben und der Moral entstehen. Dieser Konflikt verschwinde – so Suchanek – jedoch in den meisten Fällen, wenn man ein Handeln, das nicht durch konsensfähige Institutionen erzwungen wird, als eine Investition in „unternehmensethisch relevante Vermögenswerte“ wie Humankapital, Unternehmenskultur, Integrität und das institutionelle Kapital der Gesellschaft ansehe. Solche Investitionen erhöhten auf Dauer den Unternehmensgewinn. Sie hülften deshalb, „den Konflikt von Gewinn und Moral . . . gar nicht erst entstehen zu lassen oder ihn – wenn er doch entsteht – möglichst rasch“ zu bewältigen. „Aufgabe der Unternehmensethik ist es dementsprechend den Einfluss unternehmerischer Entscheidungen und Strategien auf diese Vermögenswerte zu klären, um deren besseres Management zu ermöglichen“. Als Forschungsfeld bleibt hier die Frage, wie der Konflikt zwischen Gewinn und Moral „möglichst rasch“ zu bewältigen ist, „... wenn er (denn) doch entsteht“.

„Zur Beurteilung der Performance ethischer Investments“ lautet das Thema, mit dem sich Hermann-Josef Tebroke, Universität Bayreuth, auseinandersetzt. Im Zentrum der Erörterungen steht für ihn die Antwort auf die Frage, ob zwischen dem finanziellen Erfolg von Aktien und Aktienfonds und dem Sozial- und Umweltverhalten der Kapitalnehmer eine Unabhängigkeits-, Komplementär- oder Konkurrenzbeziehung besteht. Nach einem Überblick über die relevanten finanzmarkttheoretischen Grundlagen skizziert Tebroke verschiedene Ansätze der empirischen Untersuchungen, die er an ausgewählten Beispielen erläutert. Eine besondere Schwierigkeit bei der Durchführung solcher Untersuchungen stelle die Messung des Umwelt- und Sozialverhaltens der Kapitalnehmer dar. Zusammenfassend stellt Tebroke fest, dass „zahlreiche, sehr unterschiedlich angelegte empirische Untersuchungen zum Verhältnis zwischen finanzieller und Sozial-Umweltperformance insbesondere aus dem angloamerikanischen Raum . . . zu uneinheitlichen und kaum signifikanten Ergebnissen (kommen)“. Theoretisch sei „aus Gründen der systematischen Nachteile bzgl. der Kosten und Diversifikationsmöglichkeiten von einer (leichten?) finanziellen Underperformance der ethischen Investments auszugehen“.

Bruno Staffelbach und Ingrid Pohl-Eckerstorfer, Universität Zürich, beschäftigen sich mit den Einsatzmöglichkeiten der „Genanalyse in der betriebswirtschaftlichen Personalwirtschaft“. Sie beginnen mit einer kompakten Darstellung der molekulargenetischen Grundlagen. Sodann beschreiben sie kurz die Einsatzbereiche von Gentests in der Medizin, um sich danach den Einsatzfeldern solcher Tests im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Personalwirtschaft zuzuwenden. Dort könn-

ten sie vor allem für diagnostische Zwecke eingesetzt werden – Prädispositions- und Screeningtests stünden dabei im Vordergrund. Unter der Überschrift „Personalwirtschaftlicher Nutzen“ führen Staffelbach und Pohl-Eckerstorfer Vorteile solcher Tests für die Unternehmen und die Arbeitskräfte an. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass „der Einsatz gendiagnostischer Tests in der betrieblichen Personalwirtschaft vorteilhaft“ zu sein scheint. Sodann stellen sie die Ergebnisse einer Befragung der Personalchefs und Personalchefinnen eines führenden Schweizer Unternehmens mit 76.000 Beschäftigten bezüglich ihrer Einstellung zum Einsatz von Gentests in der Personalwirtschaft vor. Angesichts der angeführten Vorteile überrascht das Ergebnis dieser Befragung: Gentests werden von einer überwältigenden Mehrheit massiv abgelehnt – allenfalls bei bestimmten Berufsgruppen wie Piloten kann man sich ihren Einsatz vorstellen. Im Rahmen der abschließenden Diskussion suchen die Autoren nach rationalen Gründen für diese Diskrepanz.

Ausgangspunkt der Überlegungen von Ulrich Steinvorth, Universität Hamburg, in seinem Beitrag „Forschung an Embryonen“ ist die These, „dass Forschung an frühen Embryonen nach anderen Kriterien beurteilt werden muss als Forschung an Erwachsenen, Kindern und Embryonen ab der Gastrulation“. Für Letztere gilt das moralische Prinzip: „Du sollst nicht töten“ oder allgemeiner: „Verletze niemanden“, aus dem der Rechtsschutz für sie folgt. Dieser Rechtsschutz komme – so Steinvorth – frühen Embryonen nicht in vollem Umfang zu, denn „sie sind tatsächlich in ihren frühen Stadien, denen vor der Gastrulation (oder Achsenbildung), von Menschen radikal verschieden, weil sie nicht wie diese Individuen sind“. Ausführlich setzt er sich mit den gegen diese Auffassung vorbringbaren Einwände auseinander. Konsequenz der Andersartigkeit früher Embryonen sei – so Steinvorth – dass diese „zwar einen Respekt, der eine beliebige Behandlung verbietet“, verdienen. „Aber dieser Respekt ist von der Achtung zu unterscheiden, die für Erwachsene, Kinder und auch für spätere Embryonen, die schon Individuen sind, gefordert wird.“ Wenn frühen Embryonen demnach nicht derselbe Rechtsschutz zukommt, wie Kindern und Erwachsenen, so sei „unter bestimmten Bedingungen ... die Forschung an ihnen, auch die verbrauchende, legitim“. Wie diese Bedingungen aussehen werden, darüber wird man noch lange nachdenken und streiten müssen. Abschließend setzt sich Steinvorth mit der Frage auseinander, warum die bestehende moralische Praxis und die moralische Intuition vieler Menschen, dem späteren Embryo nicht denselben Rechtsschutz zubilligt wie Kindern und Erwachsenen.

Bernhard Neumärker, Universität Freiburg, beschäftigt sich mit „Fairen Verträgen für gentechnisch basierte Versicherungen“. Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist die Vermutung, dass die Gentechnik sich als ein Instrument bei der Ausgestaltung von Versicherungsverträgen durchsetzen werde. Das werde zum Abbau asymmetrischer Informationsvorteile vieler Versicherter führen und damit das Problem der adversen Selektion vermindern, was wiederum Effizienzsteigerungen zur Folge haben werde. Dies sei die Sicht der Versicherungsökonomik, in der vor allem die Prinzipien der aktuarischen Fairness und der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung Beachtung fänden. Eine Bewertung verschiedener Vertragsfor-

men unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten fehle nach Neumärker bisher. Dies ist sicherlich eine wichtige, zu schließende Lücke, wird es doch immer genetisch begünstigte und genetisch benachteiligte Versicherungsnehmer geben. Um einen Beitrag zu dieser noch ausstehenden Debatte zu leisten, führt Neumärker ein Fairnesskriterium ein. Fairness ist demnach definiert „als Neidfreiheit zwischen genetisch benachteiligten und genetisch begünstigten Versicherungsnehmern und Versicherungsgebern ...“. Mithilfe eines einfachen neoklassischen Modells gelingt es Neumärker, Versicherungen, die auf gentechnisch ermittelten Daten beruhen, und die Informationsvorteile der Versicherungsnehmer abbauen, herkömmlichen Versicherungen aus einem ethischen Blickwinkel heraus gegenüberzustellen.

In ihrem Beitrag: „Das Organ-Dilemma – Ein Plädoyer für eine Marktlösung“ setzen sich Christian Aumann und Wulf Gaertner, Universität Osnabrück, mit einem brisanten Thema auseinander. Die Zahl der durch Leichenspenden verfügbar gewordenen und transplantierten Spendenorgane reicht nicht nur in Deutschland bei weitem nicht aus – die von den Autoren angeführten Zahlen für Deutschland und die USA belegen das nachdrücklich. Auch die Ersetzung der für Deutschland geltenden „Erweiterten Zustimmungsregel“, bei der der Verstorbene zu Lebzeiten ausdrücklich einer Organentnahme zugestimmt haben muss, durch die in anderen europäischen Ländern geltende „Widerspruchslösung“, bei der von einer grundsätzlichen Zustimmung des Verstorbenen zur Organentnahme ausgegangen wird, es sei denn er hat zu Lebzeiten ausdrücklich widersprochen, würde die Situation zwar verbessern, trotzdem würde dadurch das Problem nicht gelöst. Aus diesem Grund wird immer wieder über eine Ausweitung der Möglichkeiten der Lebendspenden diskutiert. Diese sind zum einen aus altruistischen Motiven vorwiegend unter Verwandten zu beobachten. Zum anderen scheint es einen weltweiten Schwarzmarkt zu geben. Um diesen Schwarzmarkt mit all seinen unangenehmen Begleiterscheinungen und Gefahren auszutrocknen und die Zahl der freiwilligen Lebendspenden drastisch zu erhöhen, plädieren Aumann und Gaertner für einen streng überwachten und regulierten Markt, auf dem Organe auf der Grundlage von Marktpreisen angeboten und nachgefragt werden. Sorgfältig diskutieren sie Informationsprobleme, die Möglichkeit der Ausbeutung der Armen durch die Reichen, den Einfluss dieser Lösung auf die Spendenbereitschaft aus altruistischen Motiven heraus und die ethische Dimension des Problems. Abschließend werden die Ergebnisse einer empirischen Studie vorgestellt, bei der Osnabrücker Studenten über mehrere Jahre hinweg zu ihrer Einstellung zum Organhandel befragt wurden.

Udo Ebert, Universität Oldenburg, beschäftigt sich mit der Messung von ökonomischer Ungleichheit. Dies ist ein wichtiges Arbeitsgebiet – entfallen in der Bundesrepublik Deutschland doch mehr als die Hälfte aller Ausgaben des Staates, d. h. von Bund, Ländern, Gemeinden und Sozialversicherungsträgern, auf Sozialleistungen. Triebfeder hierfür ist – neben dem Versicherungsmotiv und der Absicht, den sozialen Frieden aufrecht zu erhalten – der Versuch, Ungleichheiten zu reduzieren. Einkommensungleichheiten werden zum einen durch Ungleichheitsmaße erfasst, die eine vollständige Ordnung in dem Sinne repräsentieren, dass sie in der Lage

sind, beliebige Einkommensverteilungen miteinander zu vergleichen. Zum anderen werden unvollständige Ordnungen, wie beispielsweise das Konzept der Lorenz-Dominanz verwendet. Ebert setzt bei den Ungleichheitsmaßen an. Er entwickelt einen neuen Ansatz zur Ungleichheitsmessung, der auf einem Konzept des Philosophen Larry S. Temkin basiert. Temkin geht von dem Gedanken aus, dass ein Individuum, das sich gegenüber einem anderen Individuum oder einer Gruppe von Individuen zurückgesetzt fühlt, einen Grund zu klagen habe. Für die Ungleichheitsmessung stellt sich dann die Frage, wie diese individuellen Beschwerden zu messen, zu gewichten und dann zu aggregieren sind. Hier entwickelt Ebert eine Familie von Ungleichheitsmaßen, die bisher in der Literatur noch nicht betrachtet worden sind.

Richard Sturn, Universität Graz, verfolgt in seinem Aufsatz das Ziel, die Brauchbarkeit verteilungsregulierender Normen in demokratischen Marktwirtschaften kohärenztheoretisch zu bestimmen. Kriterium für die Brauchbarkeit solcher Normen ist demnach ihre funktionale Komplementarität zu modernen Basisinstitutionen wie Markt, Recht und kompetitiver Politik. Ein Ergebnis einer solchen Sicht ist die Skepsis gegenüber zwei weitgehend konträren Sichtweisen: Gegenüber populären Verteilungsnormen, deren Leitmotiv perfektionistische Verteilungskorrekturen gemäß Bedürftigkeit oder Verdienstlichkeit sind, wozu auch der im Anschluss an Ronald Dworkin entfaltete *luck egalitarianism* gehört. Gegenüber Ansätzen à la Robert Nozick (1974), welche versuchen, den völligen Verzicht auf Umverteilung als normatives Ideal zu etablieren. Ein anderes Ergebnis besteht in der Einsicht, dass *Verteilungspolitik nicht schlechthin* in einem Spannungsverhältnis zu den Funktionsprinzipien von Marktwirtschaften steht. Hayeks Kritik am „Trugbild sozialer Gerechtigkeit“ macht nur hinsichtlich jener perfektionistischen Ansätze Sinn, welche die systematischen Anforderungen an eine Verteilungsgerechtigkeit verkennen, die im (Anschluss an Rawls) als Eigenschaft institutioneller Grundstrukturen verstanden wird.

Inhalt

Wie berechtigt ist die Kritik am Zynismus der Ökonomen?	
Von <i>Hermann Sautter</i> , Göttingen	13
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?	
Von <i>Karl Homann</i> , München	33
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung	
Von <i>Ingo Pies</i> , Halle-Wittenberg	61
Ökonomische Unternehmensethik	
Von <i>Andreas Suchanek</i> , Ingolstadt	79
Zur Beurteilung der Performance ethischer Investments	
Von <i>Hermann-Josef Tebroke</i> , Bayreuth	103
Genanalyse in der betrieblichen Personalwirtschaft	
Von <i>Bruno Staffelfach</i> und <i>Ingrid Pohl-Eckerstorfer</i> , Zürich	135
Forschung an Embryonen	
Von <i>Ulrich Steinvorth</i> , Hamburg	153
Faire Verträge für gentechnisch basierte Versicherungen	
Von <i>K. J. Bernhard Neumärker</i> , Freiburg i. Br.	169
Das Organ-Dilemma – Ein Plädoyer für eine Marktlösung	
Von <i>Christian Aumann</i> und <i>Wulf Gaertner</i> , Osnabrück	205

Ein alternativer Ansatz zur Ungleichheitsmessung

Von *Udo Ebert*, Oldenburg 225

Stabilität, Eigentumsordnung und Verteilung: Die Brauchbarkeit distributionsregulierender Normen in Marktwirtschaften

Von *Richard Sturn*, Graz 243

Wie berechtigt ist die Kritik am Zynismus der Ökonomen?

Von *Hermann Sautter*, Göttingen*

I. Eine Episode als Ausgangspunkt der Überlegungen

Im Jahre 1991 war *Lawrence Summers* Chefökonom der Weltbank. Er hat sich damals im Vorfeld der Rio-Konferenz für nachhaltige Entwicklung Gedanken gemacht über eine Verbesserung der internationalen Müllentsorgung, auch der Entsorgung von Giftmüll. Sie erschien ihm ineffizient, weil sie nicht unter dem Gesichtspunkt der Kostenminimierung vorgenommen werde. Welche Kosten hatte er dabei im Sinn? Die Lohnkosten natürlich, aber u. a. auch die Kosten, die durch verschmutzungsbedingte Gesundheitsschäden entstehen können. Ich zitiere dazu aus einem Papier, das Lawrence Summers für den internen Gebrauch der Weltbank schrieb: „Die Kosten gesundheitsschädigender Verschmutzung bemessen sich nach den entgangenen Einnahmen durch erhöhte Krankheit und Sterblichkeit. So gesehen sollte die Verschmutzung in dem Land mit den geringsten Kosten stattfinden.“¹

Das kann, so fährt er weiter fort, nur ein Entwicklungsland sein, in dem beispielsweise die Säuglingssterblichkeit sehr hoch ist. Die Menschen erreichten hier gar nicht erst ein Alter, in dem sie beispielsweise an Prostata-Krebs erkranken könnten. In einem wohlhabenden Land dagegen, in dem die Menschen länger leben, sei die Wahrscheinlichkeit einer solchen Erkrankung deutlich höher und daraus entstünden auch höhere Kosten. Seine Schlußfolgerung lautet: „Die ökonomische Logik, eine Ladung Giftmüll in dem Land mit den niedrigsten Löhnen loszuwerden, ist untadelig“. Im Sinne von Summers können wir ergänzen: Aus Kostengründen sollte Giftmüll dort deponiert werden, wo der Lebensstandard und die Lebenserwartung niedrig sind. Hier sind die Opportunitätskosten in Form entgangener Einnahmen durch den Verlust an gesunden Lebensjahren gering. Summers

* Der Verfasser dankt den Teilnehmern der am 13.–15. März 2003 abgehaltenen Sitzung des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ des Vereins für Socialpolitik für zahlreiche Anregungen und kritische Einwände. Der Text stellt die überarbeitete und erweiterte Fassung einer Abschiedsvorlesung dar, die am 14. 02. 2003 an der Georg-August-Universität, Göttingen, gehalten wurde.

¹ Zitiert nach Greenpeace-Magazin 1 / 1992, S. 27

rundet seine Empfehlung folgendermaßen ab: „Ich war schon immer der Meinung, dass . . . Länder in Afrika deutlich unterverschmutzt sind.“

Mitarbeiter der Weltbank haben dieses Papier der Öffentlichkeit zugespielt (ein Beispiel für „whistleblowing“). Es gab einen Sturm der Entrüstung. *Summers* hat ihn überstanden, wenn auch mit einiger Mühe. Es gelang ihm damals, sein Papier als einen rein theoretischen Denkanstoß darzustellen, der nicht den Charakter einer politischen Empfehlung hatte.

Was hat die weltweite Entrüstung über diesen „Denkanstoß“ ausgelöst? Seine ökonomische Logik sei, wie *Summers* selbst sagte, „untadelig“ gewesen. Doch in der von ihm vorgetragenen Form wurde sie in der Öffentlichkeit nicht akzeptiert. Sie erschien als außerordentlich zynisch². Damit war *Summers* nicht mehr tragbar für eine Organisation, die sich um die Entwicklung armer Länder bemüht und die an einer soliden, auch in der Öffentlichkeit akzeptierten Begründung ihrer Arbeit interessiert war und ist.

Müssen Ökonomen zynisch sein? Kann ihnen dieser Zynismus mit Recht vorgeworfen werden oder besteht dieser Vorwurf zu unrecht, weil er auf einem fundamentalen Mißverständnis hinsichtlich der Leistungsfähigkeit und dem Leistungsanspruch ökonomischer Erkenntnismethoden beruht? Setzt sich – ungerechtfertigter Weise – auch der gutwilligste Ökonom diesem Vorwurf aus, wenn er die Methoden seiner Disziplin ernst nimmt? Mit anderen Worten: Wie berechtigt ist die Kritik am Zynismus der Ökonomen?

Die geschilderte Episode gab den Anlaß, über diese Frage nachzudenken. Um eine Antwort darauf zu finden, muß zunächst geklärt werden, was überhaupt unter Zynismus zu verstehen ist. Das soll in einem *zweiten* Abschnitt geschehen. Im *dritten* Abschnitt geht es um die Affinität der Ökonomen zum Zynismus, für die das Papier von *Summers* ein prägnantes Beispiel darstellt. Der *vierte* Abschnitt ist der Rechtfertigung der Ökonomen gewidmet. In aller Regel weisen sie den Vorwurf, ihr Denken sei zynisch, als ein Mißverständnis zurück. Im *fünften* Punkt vertrete ich die Ansicht, dass diese Zurückweisung nicht ganz so problemlos möglich ist, wie es zunächst den Anschein hat, und dass deshalb die Kritik am Zynismus der Ökonomen durchaus ihre Berechtigung hat. Der *sechste* Abschnitt enthält ein Fazit.

² Nach dem das „Memo“ von *Summers* im Februar 1992 an die Öffentlichkeit gelangt war, schrieb José Lutzenburger, damals Umweltminister Brasiliens, an *Summers* einen Brief, in dem es heißt: „Your reasoning is perfectly logical but totally insane . . . Your thoughts (provide) a concrete example of the unbelievable alienation, reductionist thinking, social ruthlessness and the arrogant ignorance of many conventional ‚economists‘ concerning the nature of the world we live in . . .“ (zit. nach *Vallette*, 1999).

II. Was ist „Zynismus“?

Einige Bemerkungen zum Inhalt und zur Geschichte eines Begriffs

Der Begriff geht zurück auf den antiken Philosophen *Antisthenes*. Einer der Schüler von *Antisthenes* soll *Diogenes* von Sinope gewesen sein, der etwa 400 – 328 vor Christus lebte. Er gilt als der Prototyp eines Zynikers.³ Wegen seines schlampigen Aussehens und seiner schamlosen Frechheit soll er als Hund („Kyon“) beschimpft worden sein. Diese Bezeichnung hat er sich dann zu eigen gemacht. Später wurde daraus der Name einer von ihm gegründeten Schule (die „Kyniker“). Es wird erzählt, dass Diogenes zu Beginn seines öffentlichen Auftretens Münzen umprägte und deshalb seine Vaterstadt verlassen mußte. Ob diese Anekdote einen wahren Kern besitzt, ist unerheblich. Sie macht jedenfalls deutlich, dass diese Philosophen-Schule von Anfang an mit unseriösen Praktiken des Geldwesens in Verbindung gebracht wurde. Die Affinität des „Zynismus“ zur Ökonomie hat also eine lange Tradition.

Es wäre allerdings falsch, im antiken Kyniker nur einen unseriösen, frechen Spötter zu sehen, der die Werte der Gesellschaft umprägt und sie damit entwertet (dies ist die tiefere Bedeutung der Anekdote von der Münz-Umprägung). Die Kyniker verstanden sich als *Aufklärer*; die die Menschen von ihren Illusionen befreien wollten. Die Dinge sollten so gesehen werden, wie sie sind, nicht wie sie sein sollten. Die Anhänger dieser Philosophenschule verurteilten alle gesellschaftliche Heuchelei, forderten eine Abkehr vom Staat und ein radikal selbstgenügsames, naturverbundenes Leben. Ihre Lehre hatte also nicht nur eine Affinität zur Ökonomie, sondern auch zu einem einfachen Lebensstil. Dafür steht das bekannte Bild vom „Diogenes in der Tonne.“

Im 18. und 19. Jahrhundert wurde der positiv-aufklärerische Zug dieser Philosophie von seinem negativ-zersetzenden Aspekt unterschieden. Für das eine setzte sich der Terminus „*Kynismus*“, für das andere das Wort „*Zynismus*“ durch.⁴ Das gilt jedenfalls für den deutschen Sprachraum; im Angelsächsischen gibt es nur ein Wort („*cynicism*“).

Welchen Begriffsinhalt verbinden wir heute mit dem Terminus „*zynisch*“ bzw. „*Zynismus*“? Der Begriff „hat sich ... ausgedehnt auf nahezu jede bewußt und demonstrativ nicht-moralische Einstellung zu einem Gegenstand oder Sachverhalt, in Bezug worauf nach allgemeinem Verständnis die moralische Einstellung unbedingt erforderlich wäre.“⁵ Als „zynisch“ gilt es demnach, wenn man moralische Wertungen meint eliminieren zu können, was natürlich ebenfalls auf einer Wertung beruht. Der Zyniker wertet aber nicht mit moralischen, sondern mit anderen, im

³ Dudley (1967), S. 1; Niehues-Pröbsting (1979), S. 12.

⁴ Niehues-Pröbsting (1979), S. 9.

⁵ Niehues-Pröbsting (1979), S. 245.

allgemeinen Verständnis als „niedriger“ geltenden Maßstäben. Er „verdrängt“ also moralische Wertungen, sei es durch eine generelle Nivellierung, oder durch den Wechsel auf eine niedrigere Wertebene.

Dieses Verständnis des Begriffs ist nicht unwesentlich von *Friedrich Nietzsche* geprägt worden. Er brachte das Kunststück fertig, im Zynismus eine kulturelle Höchstleistung zu sehen. Wie er in „Ecce Homo“ schreibt, erreichen seine Bücher „hier und da das Höchste, was auf Erden erreicht werden kann, den Cynismus“.⁶

Was für *Nietzsche* eine elitäre Spitzenleistung war, scheint inzwischen zur *massenhaften Attitüde* geworden zu sein. Das meint jedenfalls der Philosoph *Peter Sloterdijk* in seiner „Kritik der zynischen Vernunft“ (1983). Der moderne Zyniker, so schreibt er, sei kein Außenseiter, sondern ein „Massentypus“, ein „integrierter Asozialer, der es an unerschütterlicher Illusionslosigkeit mit jedem Hippie aufnimmt.“⁷ Dieser moderne Zynismus sei nicht zuletzt ein Produkt der Aufklärung. Eine Bewegung, die ursprünglich der Wahrheitsfindung diene, sei geradezu besessen davon gewesen, alles zu relativieren, auch moralische Werte. Insofern sei Zynismus das „aufgeklärte falsche Bewußtsein“⁸ neben anderen Formen des „falschen Bewußtseins“, wie z. B. der Lüge oder der Ideologie. Weil sich der Zynismus in naiver Weise auf das aufklärerische Programm berufe, habe er sich argumentativ abgesichert. Jede Kritik an ihm werde als gegen-aufklärerisch zurückgewiesen. Folgt man dieser Deutung, dann erscheint es als ziemlich blauäugig, den Zynismus durch „noch mehr Aufklärung“ überwinden zu wollen.⁹

Damit werden einige der weiteren Überlegungen vorweg genommen. Halten wir zum heutigen Begriffsinhalt folgendes fest: „Zynismus“ meint die Verdrängung¹⁰

⁶ *Nietzsche* (1889/1969), S. 300.

⁷ *Sloterdijk* (1983/I), S. 36.

⁸ *Sloterdijk* (1983/I), S. 37.

⁹ *Sloterdijk* meint: „Wie die Dinge liegen, gibt es Treue zur Aufklärung nur noch in Untreue“ (Ebd., S. 39). Das bedeutet natürlich nicht, hinter die Aufklärung zurückzugehen, sondern sie auf ihr eigenes Programm anzuwenden. Zur Überwindung des Zynismus, den Fettscher als „Krankheit unserer Zeit“ bezeichnet, siehe *Fetscher* (1975), S. 344.

¹⁰ Ein Zyniker wird vielleicht nicht zugeben wollen, dass er die Moral „verdrängt“. Rudolf Augstein war dafür ein prägnantes Beispiel. Ihm wurde vorgeworfen, ein Zyniker zu sein. Er entgegnete darauf, er sei lediglich ein „konsequenter Realist“, der die Welt so sehe, wie sie sei, und nicht so, wie sie gesehen werden sollte. In keinem der Nachrufe auf seinen Tod fehlte dieser Hinweis auf seine Selbstrechtfertigung. Es ist reizvoll, sich diese Entgegnung Augsteins etwas genauer anzusehen. Er sehe die Welt so, wie sie sei, sagt er. *Niemand* sieht die Welt so, wie sie ist. Unsere Wahrnehmung ist niemals ein reiner Reflex der Realität. Wir sehen immer das, was wir sehen wollen und was uns interessiert. Dies gilt auch für einen „konsequenten Realisten“ vom Schlage Augsteins. Was interessierte ihn? Offenbar vor allem die Widersprüche zwischen Sein und Sollen. An der Aufdeckung solcher Widersprüche war er möglicherweise deshalb so interessiert, weil viele Ideale geplatzt waren, an die er einmal geglaubt hatte. (*Iring Fetscher* (1975, S. 335) beschreibt den Zyniker einmal als den „enttäuschten Idealisten“). Es mag sein, dass man die Moral stärkt, wenn man die Gegensätze zwischen den Idealen und der Realität herausarbeitet. Es kann aber auch sein, dass damit Resignation geweckt wird; man findet sich damit ab, dass die Welt nicht so ist, wie sie sein

bzw. Verachtung moralischer Bewertungen, wo diese nach allgemeinem Verständnis geboten wären. Inwieweit besitzen Ökonomen dazu eine Affinität?

III. Über die Affinität der Ökonomen zum Zynismus

Diese Affinität ist unübersehbar und sie hat eine lange Geschichte, wie uns die Anekdote von der Münzverfälschung des Diogenes zeigt. Bleiben wir einmal beim Geld, seiner tatsächlichen Verwendung und der Theorie, die diese Verwendung erklärt. Wenn materielle oder immaterielle Güter in das Marktgeschehen einbezogen werden und damit einen Preis erhalten, werden sie in Geld bewertet. Der Vorwurf ist alt, damit würden alle anderen Werte weg-nivelliert. Ökonomen, die die Logik des Marktgeschehens scheinbar wertfrei erklären, ziehen dann zwangsläufig den Vorwurf auf sich, einer „Nivellierung“ anderer Werte, auch der moralischen, Vor-schub zu leisten.

Aufschlußreich ist, was wir dazu bei *Immanuel Kant* lesen:¹¹ „Was einen Preis hat, an dessen Stelle kann auch etwas anderes als Äquivalent gesetzt werden; was dagegen über allen Preis erhaben ist, mithin kein Äquivalent verstattet, das hat eine Würde.“ Preis oder Würde, das ist also hier die Frage. Was erst einmal in Geld bewertet wird, verliert seine Einmaligkeit und damit seine Würde. Wer sich darauf beschränkt, soziale Interaktionen und ihr Ergebnis in Geld zu bewerten, setzt sich – so gesehen – unvermeidlicher Weise dem Vorwurf aus, „zynisch“ zu sein.

In diesem Sinne kann auch die Kritik von *Karl Marx* am geldwirtschaftlichen Tauschverkehr verstanden werden. Weil dieser Verkehr alle qualitativen Unterschiede zwischen den Waren „auslösche“ und nur noch den Geldwert anerkenne, ist er nach *Marx* der exemplarische „Leveller und Zyniker.“¹² Die Kritik am geldwirtschaftlichen Tausch schlägt natürlich auf seine wissenschaftlichen Apologeten, also die Ökonomen, durch. Auf derselben Ebene wie Marxens Kritik liegt die Bemerkung von *Georg Simmel*, dass die auf dem Markt vorgenommene Bewertung die „vollendete Objektivierung dessen (sei), was der Zynismus im subjektiven Reflex“ darstelle“.¹³

Folgt man dieser Argumentation, dann setzt sich der Ökonom, der eine „positive“ Erklärung von Marktvorgängen liefert, unvermeidlicherweise dem Vorwurf des „Zynismus“ aus. Schließlich sei noch *Oscar Wilde* zitiert. Von ihm stammt der Aphorismus: „Der Zyniker ist ein Mensch, der von allen Dingen den Preis und von keinem den Wert weiß.“¹⁴ Man braucht nur daran zu erinnern, dass nach einem

soll. Wenn dies die Folge davon ist, dass der „konsequente Realist“ sein Geschäft hauptsächlich darin sieht, die Widersprüche zwischen Sein und Sollen aufzudecken, dann ist er gar nicht so weit vom Zynismus entfernt, wie er dies selbst wahrhaben will.

¹¹ *Kant* (1785/1904), S. 72.

¹² *Marx* (1867/1962), S. 100.

¹³ *Simmel* (1901–1989), S. 334.

geläufigem Wort genau dies den Ökonomen kennzeichnet. Der *Ökonom* wäre demnach „der geborene Zyniker.“

Natürlich kann diese Aussage nicht stehen bleiben.¹⁵ Darauf ist zurückzukommen. Bleiben wir aber zunächst bei der Affinität der Ökonomen zum Zynismus. Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur ist nicht arm an entsprechenden Beispielen. Als besonders zynisch wird außerhalb der „Economic Community“ die Neigung der Ökonomen gesehen, die ökonomische Denkweise auf Lebensbereiche zu übertragen, die üblicherweise nicht zum Bereich „Wirtschaft“ gerechnet werden: Freundschaft, Ehe, Familie, Religion, Moral, Kriminalität, Politik usw. Dafür hat sich der Begriff „*ökonomischer Imperialismus*“¹⁶ eingebürgert. Es gibt eine Ökonomik von Ehe und Familie,¹⁷ eine Ökonomik der Religion,¹⁸ eine Ökonomik der Moral,¹⁹ eine Ökonomik der Kriminalität²⁰ usw. Alle diese Zweige sind durch ein gemeinsames Merkmal gekennzeichnet: Die Nivellierung aller menschlichen Motive auf ein einziges Motiv, das individuelle Vorteilsstreben. Jeder sucht demnach seinen maximalen Vorteil unter gegebenen Restriktionen. Das gilt für Mutter Theresa genauso wie für den Mafia-Boss.

Der Begriff „uneigennützig“ macht hier keinen Sinn. Von „sogenannten“ uneigennützigen Menschen wird deshalb gesprochen, von Wohltätern z. B. die sich selbst aufopfern, von Helden, sogenannten „bedürfnislosen“ Asketen und Eremiten. Sie alle, so lesen wir in der Abhandlung von *Ramb* über die „*allgemeine* Logik des menschlichen Handelns“ – also nicht etwa der ökonomischen Logik – sie alle „maximieren durch ihre Taten ... ihr persönliches Wohlbefinden.“²¹ Ihre

¹⁴ Zitiert nach *Niehues-Pröbsting* (1979), S. 294. Peter Weise hat den Verfasser darauf hingewiesen, dass Wilde seinen Aphorismus wie folgt ergänzt: „Ein Sentimentaler ist ein Mensch, der allen Dingen einen überzogenen Wert gibt und von keinem einzigen den Marktpreis kennt.“

¹⁵ Peter Weise schlägt vor, den Aphorismus von Wilde noch einen Schritt weiter zu führen: „Der Ökonom ist ein Mensch, der allen Dingen einen Preis gibt, der ihrem Wert entspricht.“

¹⁶ Siehe *Radnitzky/Bernholz* (1987). Es ist bemerkenswert, wie unter der Fahne dieses „Imperialismus“ der Siegeszug der Wirtschaftswissenschaft als einer „genuine science“ proklamiert wird. Dieses Prädikat verdiene sie, weil sie methodisch den „physical sciences“ gleichgesetzt werden könne, meint beispielsweise *Lazear* (1999). Eine differenzierte Betrachtung findet sich beispielsweise bei *Gray* (1987). Er weist darauf hin, dass mit dem methodologischen „Reduktionismus“ der Ökonomik zwar überraschende Erfolge bei der Erklärung sozialer Interaktionen möglich sind. Das sollte aber nicht zu dem (in allen Einzelwissenschaften beliebten) Trugschluß führen, was mit der eigenen Methodik nicht erfassbar sei, sei nicht relevant oder – noch weitergehend – nicht existent.

¹⁷ *Becker* (1981, 1988); *Ribhegge* (1993).

¹⁸ *Hull/Bold* (1989), *Azzi/Ehrenberg* (1975), *Schmidtchen/Mayer* (1993).

¹⁹ *Kliemt* (1993); *Homann* (2002).

²⁰ *Becker* (1968), *Grohmann* (1973), *Kunz* (1993).

²¹ *Ramb* (1993, S. 6). Das vollständige Zitat lautet: „Auch sogenannte uneigennützige Menschen – Wohltäter wie Mutter Theresa, sich selbst aufopfernde Retter und Helden oder „bedürfnislose“ Asketen und Eremiten – maximieren durch ihre Taten – auch – ihr persön-

Präferenzstrukturen unterscheiden sich zwar. Bei „sogenannten uneigennütigen“ Menschen werden diese Strukturen auch vom Wohlbefinden anderer bestimmt, wie etwa bei Mutter Theresa. Doch die *Logik* des Handelns ist immer *dieselbe*. Es geht um die Maximierung des eigenen Wohlbefindens. Die „Ökonomik der Religion“ bringt z. B. das Kunststück fertig, die Nächstenliebe von Mutter Theresa damit zu erklären, dass sich diese Frau einen Platz im Himmel sichern wollte und in diesem Sinne durchaus eigeninteressiert handelte.²² Es gibt nach der ökonomischen Verhaltenstheorie überhaupt *keine andere Möglichkeit* als *rational eigeninteressiert* zu handeln. Alles andere wird nivelliert.

In der Denkfigur des „*homo oeconomicus*“ kristallisiert sich diese Verhaltensannahme. Diese Figur spielt in der ökonomischen Theorie eine zentrale Rolle. Wir verstehen darunter die Konstruktion eines Handlungssubjektes, das stets auf rationale Weise seinen eigenen Vorteil sucht. Wohl kein Ökonom wird die Auffassung vertreten, dieses Konstrukt sei ein Abbild tatsächlich lebender Personen. Der „*homo oeconomicus*“ wird vielmehr als eine Abstraktion verstanden, die für eine ökonomische Theorie menschlichen Handelns als unverzichtbar gilt.²³ Sie hilft uns nicht nur, reale Phänomene zu erklären, sondern auch brauchbare Institutionen zu finden. Man könne beispielsweise Verträge, so meinen *Brennan* und *Buchanan*, auch unter der Annahme konzipieren, dass die Beteiligten immer auf das Wohl ihrer Partner bedacht seien. Verträge dieser Art würden aber vermutlich keinen Bestand haben. Einen „wasserdichten“ Vertrag erhielten wir nur, wenn wir von der Annahme ausgingen, jeder der Beteiligten maximiere auf rationale Weise seinen eigenen Vorteil. Das mag zynisch erscheinen, aber es handele sich um eine „*zynische Fiktion*“.²⁴ Sie helfe uns, brauchbare Institutionen zu finden. „Brauchbar“ seien sie, weil sie nicht auf idealistischen, sondern auf realistischen Annahmen beruhten.

liches Wohlbefinden.“ Wenn Ramb davon spricht, dass „auch“ das persönliche Wohlbefinden maximiert werde, dann scheint er unterstellen zu wollen, dass es daneben noch andere Motive für das individuelle Handeln gibt. Dies bestreitet er allerdings, wenn er davon spricht, dass „Begriffe wie uneigennützig oder bedürfnislos allein in ihrer Beziehung zum persönlichen Wohlbefinden erklärbar sind.“ Genau deshalb wird ja auch die ökonomische Logik als „allgemeine Logik“ des menschlichen Handelns vorgestellt. Vermutlich bringt das „auch“ in der genannten Formulierung zum Ausdruck, dass Ramb letztlich vor der Rigorosität eine rein ökonomischen Sichtweise zurückschreckt, der er im übrigen das Wort redet.

²² Siehe dazu die Ausführungen von *Schmidtchen/Mayer* (1993). Eine Nutzenfunktion wird hier aufgestellt, in die auch der „erwartete Konsum im Leben nach dem Tode“ eingeht (S. 315), und ganz nach den Regeln der mikroökonomischen Kunst wird dann das optimale Zeitmaß für kirchliche Aktivitäten bestimmt, durch die sich der „Haushalt“ einen „Konsum im Leben nach dem Tode“ sichern kann. Nichts deutet darauf hin, dass den Autoren solcher theoretischer Spielerein bewußt ist, das sich ihr Untersuchungsobjekt „Religion“ durch dessen Unterwerfung unter die ökonomische Logik in Nichts auflöst (zumindest gilt dies im Blick auf das Christentum für die Zeit nach 1517, dem Jahr, indem Martin Luther seine 95 Thesen publik machte).

²³ Zu den explizit, vor allem aber implizit dieser Figur zugeordneten Prämissen siehe *Sautter* (1994).

²⁴ *Brennan/Buchanan* (1985/1993), S. 62–68, insbes. S. 63.

Damit ist bereits die Verteidigung der Ökonomen gegen den Vorwurf angesprochen, ihre Argumentation sei „zynisch“. Halten wir fest: Dass viele ihrer Aussagen eine Affinität zum Zynismus besitzen, ist unbestreitbar.

IV. Die Rechtfertigung der Ökonomen

Das Konstrukt des „homo economicus“ ist, wie erwähnt, der Inbegriff des rationalen Vorteilsmaximierers. Es ist in besonderer Weise dem Vorwurf ausgesetzt, zynisch zu sein, aber an seinem Beispiel lässt sich auch besonders gut zeigen, wie der Zynismus-Vorwurf von Ökonomen zurückgewiesen wird. Als exemplarisch dafür kann die Argumentation von *Homann* und seinen Mitautoren gelten.

Allein schon der Begriff „homo“ sei irreführend, schreiben die Autoren, denn es gehe keineswegs um einen Akteur, und schon gar nicht um ein Leitbild. Es handele sich vielmehr um ein *Prüfinstrument* bei der Suche nach Institutionen, mit denen das Dilemma zwischen individuellem und kollektivem Vorteilsstreben überwunden werden könne. Ob Institutionen sich dafür eigneten, könne man nicht herausfinden, wenn man von der Annahme ausgehe, jeder suche den Vorteil des anderen. Man könne solche Institutionen nur finden, wenn man von der *realistischeren* Annahme ausgehe, jeder suche seinen *eigenen* Vorteil. Es gehe also darum, alle Institutionen einem sogenannten „homo oeconomicus-Test“ zu unterziehen – d. h. ihre Brauchbarkeit unter der Annahme zu prüfen, alle Beteiligten handelten rational eigen- interessiert.²⁵ Wende man dieses Prüfinstrument auf den marktwirtschaftlichen Wettbewerb an, dann komme man zu dem Ergebnis, dass der marktwirtschaftliche Wettbewerb „das beste bisher bekannte Mittel zur Verwirklichung der Solidarität aller Menschen (ist).“²⁶ Im Wettbewerb wird also (im Gegensatz zu einem populären Verständnis) keineswegs ein Instrument gesehen, das die Solidarität zerstört, sondern ganz im Gegenteil ein Mittel zur *Verwirklichung* von Solidarität. Schon *Adam Smith* hat gewußt, warum das so ist: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers oder Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, das sie ihre Eigeninteressen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihren Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe ...“.²⁷ Deshalb gilt der marktwirtschaftliche Wettbewerb als geeignete Institution zum Ausgleich von individuellem und kollektivem Vorteil, also zur Überwindung des genannten Dilemmas. Das finde man nicht heraus, wenn man dem Einzelnen Altruismus unterstelle, sondern nur, wenn man von der Verhaltensprämisse eines rational *eigeninteressierten* Handelns ausgehe.

Bleiben wir einmal bei dieser Argumentationslinie. Der *Zynismus-Vorwurf* be ruht so gesehen auf einem puren *Mißverständnis*. Weit davon entfernt, einer Nivellierung menschlicher Motive auf das niedrige Niveau eines rücksichtslosen Ego-

²⁵ *Homann / Suchanek* (2000, S. 424).

²⁶ *Homann / Blome-Drees* (1992, S. 49).

²⁷ *Smith* (1776 / 1978), S. 17.

ismus das Wort zu reden, gehe es vielmehr um die Klärung *realistischer* Bedingungen für eine *Kooperation*. Man müsse nur um einige Ecken denken, um zu erkennen, dass die ökonomische Interaktionslogik einem ethisch vorzugswürdigen Ziel verpflichtet sei, nämlich der Kooperation zum Zwecke der Wohlstandsmehrung. Mit „Zynismus“ habe das alles nichts zu tun.

Auch am sogenannten „ökonomischen Imperialismus“ scheint der Zynismus-Vorwurf abzuprallen. Gehe man beispielsweise mit den Kategorien von Nutzen und Kosten an das Phänomen des Verbrechens heran, werde keineswegs das Rechtsbewußtsein unterhöhlt, sondern im Gegenteil geschärft. Eine ökonomische Betrachtungsweise zeige nämlich, wie Geldstrafen und wirtschaftliche Anreize beschaffen sein müßten, um Verbrechen zu verhindern. Ähnlich lasse sich im Blick auf eine „Ökonomik der Familie“ argumentieren. Hier gehe es gerade nicht um die Aushöhlung von Vertrauen, sondern um dessen Festigung und um die Entschärfung von Konfliktsituationen durch geeignete Anreize und Restriktionen. Mit anderen Worten: Der Ertrag einer Ökonomik der Familie bestehe in der Konfliktentschärfung durch Schaffung innerfamiliärer Anreizstrukturen. Das „rotten-kid-theorem“ bietet ein gutes Beispiel für diese Argumentation.²⁸

Schließlich gilt folgendes: Die ökonomische Logik schärft den Blick für die *Implikationen* der *Knappheit*. Jeder ist mit diesem Problem konfrontiert, auch der Altruist. Er muß abwägen zwischen verschiedenen guten Zwecken, denn er kann nicht alle diese Zwecke zur gleichen Zeit und mit gleicher Intensität verfolgen. Auch der Altruist wird also gut beraten sein, wenn er ökonomisch denken lernt und möglichst viele Aktivitäten in Geld bewertet, denn eine Güterbewertung durch Geldpreise macht die *Opportunitätskosten* einer *guten Tat* transparent. Diese Opportunitätskosten bestehen darin, dass man eine *andere* gute Tat *nicht* vollbringen kann, wenn man sich für *eine* entscheidet. Wir befinden uns hier (wohlgemerkt) im Bereich der Abwägungen zwischen Alternativen, nicht im Bereich der Verpflichtungen um jeden Preis (das wäre ein Thema für eine „deontologische“, nicht eine „teleologische“ Ethik). Ohne Ökonomik, keine vernünftige Ethik, so ließe sich zugespitzt formulieren. Oder: *Die Ökonomik verhilft der Ethik zu sich selbst*. Sie leistet dies, denn sie versachlicht und wirkt aufklärerisch.

Nun macht gerade der Hinweis auf das aufklärerische Ziel der Ökonomik darauf aufmerksam, dass der Zynismusvorwurf nicht so leicht zurückzuweisen ist, wie dies zunächst den Anschein hat. Im zweiten Abschnitt wurde *Sloterdijks* „Kritik der zynischen Vernunft“ erwähnt. Er sieht im *Zynismus* das Produkt eines *unreflektierten Aufklärungsprozesses*. Die ungebrochene Dynamik einer Entlarvung und Versachlichung, die auch noch den letzten traditionellen Wert meint „entmystifizieren“ zu müssen, läßt nach *Sloterdijk* einen Zynismus entstehen, der sich gerade durch die Berufung auf seine aufklärerische Absicht gegen jede Kritik immunisiert. Macht es sich der Ökonom nicht zu leicht, wenn er mit dem Verweis auf seine aufklärerische Absicht den Vorwurf des Zynismus zurückweist?

²⁸ *Becker* (1981), S. 172 ff.; *Ribhegge* (1993) S. 75.

V. Zur Berechtigung des Zynismus-Vorwurfs

Dieser Vorwurf ist berechtigt, wenn die ökonomische Logik nicht der „Moral zu sich selbst verhilft“, sondern moralische Einstellungen verdrängt; wenn sie nicht eine Kooperation ermöglicht, sondern den Willen zur Kooperation schwächt. Das ist dann zu erwarten, wenn die Einübung der ökonomischen Logik die *Motivationsstruktur* der Menschen verändert. Das *Spiel* mit dem „homo-oeconomicus“ färbt dann ab auf das tatsächliche Verhalten der *Spieler*; aus *Gedankenexperimenten* werden *Verhaltensänderungen*.

Es gibt dazu eine vieldiskutierte empirische Untersuchung von *Frank/Gilovich/Regan*.²⁹ Die Autoren haben an der amerikanischen Cornell-University die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von verschiedenen Veranstaltungen am Anfang und am Ende eines Semesters befragt. Dabei handelte es sich um folgende drei Veranstaltungen³⁰:

A: Einen Einführungskurs in die Mikroökonomik mit starker Betonung „on the prisoner’s dilemma and related illustrations of how survival imperatives often militate against cooperation“;

B: eine Einführung in die Mikroökonomik durch einen Dozenten, der starke Sympathien für die wirtschaftliche Entwicklung der VR China unter Mao Tse Tung hatte;

C: eine Einführung in die Astronomie.

Den Teilnehmerinnen und Teilnehmern dieser Veranstaltungen wurde u. a. folgender Fall vorgelegt: Der Empfänger einer Lieferung von PC’s stellt fest, dass der Lieferant 10 Geräte geliefert, aber irrtümlicherweise nur 9 berechnet hat. Die Studierenden wurden gefragt, wie hoch sie die Wahrscheinlichkeit einschätzen, dass der Empfänger den Lieferanten über dessen Irrtum aufklärt. Bei jedem der befragten Studierenden wurde ermittelt, ob die angegebene Wahrscheinlichkeit am Ende des Semesters niedriger war als am Anfang. Im Blick auf die Veranstaltung A war das Ergebnis folgendes: 45,8% der Befragten nannten am Ende des Semesters eine geringere Wahrscheinlichkeit für ehrliches Verhalten als zum Semesterbeginn. Bei den anderen beiden Veranstaltungen war der Rückgang dieser Wahrscheinlichkeit geringer. Die Autoren der Studie interpretieren dieses Ergebnis wie folgt: „One semester’s training was accompanied by greater movement toward more cynical („less honest“) responses in instructor A’s introductory economics than instructor B’s.“³¹

Diese Experimente haben eine kontroverse Diskussion ausgelöst.³² Das hat den Verfasser des vorliegenden Beitrags neugierig gemacht, welche Wirkung er selbst mit seinen Vorlesungen zur mikroökonomischen Theorie hervorruft. Deshalb hat

²⁹ *Frank/Gilovich/Regan* (1993).

³⁰ *Frank/Gilovich/Regan* (1993), S. 168.

³¹ *Frank/Gilovich/Regan* (1993), S. 169.

³² Siehe dazu: *Pommerehne/Gygi/Frey* (1993); *Yezer/Goldfarb/Popper* (1996).

er in der Göttinger Grundstudiumsveranstaltung „Mikroökonomik I“ im Wintersemester 2002/03 in der ersten und in der zwölften Semesterwoche dieselbe Frage gestellt wie die genannten amerikanischen Autoren („Wird der Empfänger seinem Lieferanten den Irrtum anzeigen?“). Es wurde darauf verzichtet, bei jedem einzelnen Studierenden die Wahrscheinlichkeiten zu vergleichen, die am Anfang und am Ende des Semesters für ein ehrliches Verhalten angegeben wurden. Statt dessen wurde ermittelt, ob und wie sich der *Gesamtanteil* zustimmender Antworten auf diese Frage im Semesterverlauf verändert hat. Das Ergebnis war ein Rückgang der bejahenden Antworten zwischen der ersten und der zwölften Semesterwoche um 7,9%.

Weil dabei eine andere Methode angewandt wurde als in der Untersuchung von *Frank/Gillovich/Regan*, sind die Ergebnisse nicht im strengen Sinne vergleichbar. Trotzdem sei folgende Aussage gewagt: Es *muß nicht sein*, dass durch die Unterrichtung mikroökonomischer Theorie die von den Studierenden *geschätzten Wahrscheinlichkeiten* für ein ehrlichen Verhaltens *deutlich abnehmen*, und es muß erst recht nicht sein, dass ein zynisches Verhalten der *Studierenden selbst* gefördert wird.³³

Damit setzt sich eine Unterrichtung mikroökonomische Theorie allerdings dem *Vorwurf* aus, ihr Ziel verfehlt zu haben. In diesem Sinne ist jedenfalls die Kommentierung der Befragungsergebnisse von *Frank/Gilovich/Regan* durch *Homann/Suchanek* zu verstehen. Diese beiden Autoren bezweifeln keineswegs die Befragungsergebnisse als solche, sie schlagen vielmehr eine *andere Interpretation* vor.³⁴ Nicht um eine Schwächung der Moral handle es sich, sondern um einen *Erkenntnisfortschritt*. Das Studium der ökonomischen Logik, wie sie exemplarisch in der Veranstaltungen A dargeboten worden sei, sensibilisiere eben stärker als andere Lehrinhalte für die „Dilemmastruktur“ menschlichen Handelns. Man lerne, dass man sich durch jede eigene Kooperationsleistung zum potentiellen Opfer einer Ausbeutung mache. Bezogen auf den genannten Fall bedeute dies: Wer sich durch die Einübung der ökonomischen Logik vertraut mache mit der Dilemmastruktur des Handelns, der lerne, dass er durch seine eigene Ehrlichkeit „der Dumme“ sein könne, und weil er dies auf jeden Fall vermeiden wolle, verzichte er auf Ehrlichkeit. Im Lichte der ökonomischen Theorie sei dieser Verzicht nichts anderes als eine „präventive Gegenausbeutung,“ durch die man sich vor der Ausbeutung durch andere schütze. Im Originaltext:³⁵ „Die während des ersten Semesters mit Dilemmastrukturen und dem homo oeconomicus traktierten Studierenden waren in der Lage, soziale Ausbeutungssituationen schneller und sicherer zu erkennen als ihre Kommilitoninnen und Kommilitonen aus anderen Studiengängen, und sie sicherten sich durch präventive Gegenausbeutung dagegen ab.“

³³ In diesem Sinne auch Pommerehne / Gygi / Frey (1993).

³⁴ „(Wir) legen eine andere Interpretation vor, die mit den empirischen Befunden der Autoren durchaus vereinbar ist“, *Homann/Suchanek* (2000), S. 463.

³⁵ *Homann/Suchanek* (2000), S. 463.

Interessant ist diese Interpretation vor allem deshalb, weil die Befragungsergebnisse keineswegs bestritten, sondern zum *Beleg* für eine *erfolgreiche ökonomische Ausbildung* erklärt werden. Man müßte geradezu zweifeln an der Qualität dieser Ausbildung, wenn sie nicht bei allen Beteiligten die Erkenntnis fördern würde, dass man sich durch ein ehrliches Verhalten ausbeutbar macht, und wenn man nicht den Willen stärken würde, dieser Ausbeutung zuvor zu kommen. Ökonomen sind – so lautet die Schlußfolgerung von *Homann/Suchanek* – keineswegs unmoralischer oder unkooperativer als andere. Sie wissen nur besser, dass sie durch ein moralisches und kooperatives Verhalten den Kürzeren ziehen können und sie haben besser als andere gelernt, sich davor zu schützen.

Die von *Homann/Suchanek* vorgeschlagene Argumentationslinie ist deshalb so bemerkenswert, weil sie ein Beispiel für das „aufgeklärte falsche Bewußtsein“ bietet, als das *Sloterdijk* den modernen Zynismus definiert. Das (von *Frank/Gillovich/Regan* behauptete und von *Homann/Suchanek* akzeptierte) Faktum, dass moralische Tugenden durch die Einübung der ökonomischen Logik an verhaltensprägender Kraft verlieren, wird geradezu als *Erfolg* einer fortschreitenden wissenschaftlichen Aufklärung gewertet. Damit immunisieren sich Ökonomen gegen die Kritik an ihrem Zynismus. Jede Kritik daran wird als gegen-aufklärerisch zurückgewiesen. Genauso argumentieren übrigens *Homann/Suchanek*: „Die These vom Verfall der Moral infolge der neoklassischen Ökonomik stellt ... nur eine spezielle Variante einer ... Kritik an der wissenschaftlichen Aufklärung dar.“³⁶

Die Veränderung moralischer Einstellungen durch die Einübung der ökonomischen Logik ist übrigens ein Spezialfall des *allgemeinen Phänomens*, dass intrinsische Motivationen durch extrinsische (von außen kommende) Anreize beeinflusst werden können. Dass so etwas vorkommen kann, zeigen die Untersuchungen von *Bruno Frey*.³⁷ Sein Ergebnis ist, dass ökonomische Anreize (Belohnungen) eine intrinsische Motivation zur guten Tat verdrängen können („crowding out-Effekt“). Werden beispielsweise Personen, die aus freien Stücken zu einer Hilfeleistung bereit wären, für diese Hilfe bezahlt, dann wird ihre innere Motivation für diesen Akt der Nächstenliebe geschwächt („crowding out“). Auch das Gegenteil, ist möglich: ein „crowding-in“-Effekt. Moralische Motive können durch ökonomische Anreize gestärkt werden. Ob das eine oder das andere eintritt, hängt von den besonderen Begleitumständen einer Belohnung ab.

Gegen den Vorwurf der „Verdrängung“ kann nun geltend gemacht werden, dass das recht verstandene ökonomische Vorteilskalkül immer zweistufig angelegt sei: Einmal gehe es um die Verwirklichung *des individuellen Vorteils bei gegebenen Regelsystemen*, zum anderen um die *Etablierung von paretoverbessernden Regelsystemen*, mit denen das Dilemma zwischen individuellem und kollektivem Vorteilsstreben überwunden werden könne. Gerade zu Letzterem werde durch die

³⁶ *Homann/Suchanek* (2000) S. 464.

³⁷ *Frey* (1993; 1997).

Einübung der ökonomischen Logik motiviert, und das habe mit „Verdrängung“ nicht das geringste zu tun.

Die Vertreter dieser Argumentationslinie belassen es in der Regel bei dem Hinweis, eine solche Regelbildung sei für alle Beteiligten vorteilhaft. Offenbar wird erwartet, dass die Evidenz dieses Vorteils stark genug ist, um ein regelbildendes Handeln, das stets eine *Selbstbindung* der Beteiligten zum Ziel hat, in Gang zu setzen.

Diese Vorstellung ist reichlich naiv. Nach aller Erfahrung ist damit zu rechnen, dass die Einübung der ökonomischen Logik mit ihrer Betonung des individuellen Vorteilsstrebens den Willen zur Selbstbindung nicht gerade stärkt. Eher ist das Gegenteil zu erwarten. *Baumol/Blackman* liefern dafür (unfreiwillig) zahlreiche Belege. Sie betonen einerseits, dass von Marktteilnehmern keine andere Moral erwartet werden könne, als diejenige, die in den „rules of the game“ verkörpert sei, und sie berichten andererseits, dass Unternehmen und Wirtschaftsverbände in der Praxis alles tun, um Gesetzesvorhaben zu verhindern, die von der parlamentarischen Mehrheit gewollt werden und die eine Bindung der Marktteilnehmer bedeuten würden. Das Standardargument gegen solche Gesetzesinitiativen lautet stets, auf diese Weise werde die Marktfreiheit eingeschränkt. Die vorherrschende Art und Weise, in der die ökonomische Logik eingeübt wird, führt also in der Praxis eher zu einer Lähmung des Willens, konstruktiv bei einer Regelbildung mitzuarbeiten, die im allgemeinen Interesse liegt, als dass sie die Einsicht in die Vorteilhaftigkeit solcher Regeln und damit den Willen zu deren Etablierung stärken würde. Mit anderen Worten: Die „zweite Stufe“ des Vorteilskalküls wird in der Praxis notorisch ausgeblendet. Die Entgegnung des „Verdrängungs“-Vorwurfs mit dem Hinweis auf die Zweistufigkeit dieses Kalküls steht also auf schwachen Boden.

Nach diesen Überlegungen zur Berechtigung des Zynismusvorwurfs an die Adresse der Ökonomen sei an die eingangs erwähnte Episode erinnert. Das von *Summers* verfaßte Memorandum wurde als außerordentlich zynisch empfunden. Warum war das so? Weil hier das *Blickfeld* auf extreme Weise *verengt* worden ist. Eine hohe Kindersterblichkeit wurde als *Kostenvorteil* bei der Ablagerung von Müll verstanden, nicht als ein *Problem*, das zu *überwinden* wäre. Weder Gerechtigkeitsvorstellungen noch die Frage nach den politischen Implikationen des Müll-exportes reicher Länder spielten hier eine Rolle. Wo es um *ethische Fragen* ging, nämlich um den Schutz von Menschenleben, wurde *ausschließlich* eine *Kostenbetrachtung* angestellt. Das ökonomische Kalkül wurde hier keineswegs als Instrument zur effizienten Verwirklichung eines ethischen Ziels verstanden. Es hat dieses Ziel vielmehr verdrängt. Dies alles erfüllt die Merkmale des „Zynismus“. Die Argumentation von *Summers* ist deshalb ein *Extrembeispiel* für den *ökonomischen Zynismus*.³⁸

³⁸ Der Verfasser sollte nicht so verstanden werden, als setze er das Verständnis von ökonomischer Rationalität, das im „Memo“ von Lawrence Summers aus dem Jahre 1991 zum Ausdruck kommt, mit dem Verständnis von ökonomischer Vernunft gleich, das in den Schriften

Damit wird keineswegs verkannt, dass eine Kosten-Nutzen-Analyse für den Export der Dienstleistung „Müllentsorgung“ ihren Sinn haben kann. Wenn man sie durchführt, kann es aber nicht nur darum gehen, die einzelwirtschaftlichen Kosten der Müllentsorgung zu ermitteln und auf dieser Grundlage etwaige „komparative Kostenvorteile“ beim Angebot dieser Dienstleistung zu ermitteln.³⁹ Relevant sind die gesamtgesellschaftlichen Kosten unter Einbeziehung aller externen Effekte dieser Dienstleistung, also beispielsweise auch der Schäden, die durch eine Gewässerverschmutzung für die Landwirtschaft und für die menschliche Gesundheit entstehen. Relevant ist ferner die Fähigkeit des Staates, solche Verschmutzungen wirksam zu verhindern und die Möglichkeit der von etwaigen Schäden Betroffenen, ihre Interesse im politischen System zur Geltung zu bringen und damit zu einer gesellschaftlich akzeptablen Bewertung von Externalitäten beizutragen. Das politische System in den Ländern, die *Summers* als Aufnahmeland des Mülls der reichen Staaten vor Augen hatte, ist in der Regel weit davon entfernt, Mülldeponien wirksam kontrollieren zu können (und zu wollen) und den von einer Verschmutzung Betroffenen eine politische Artikulation ihrer Interesse zu ermöglichen. Insofern ist der Hinweis auf „komparative Kostenvorteile“ bei der Müllentsorgung purer Zynismus.⁴⁰ Das dürfte übrigens auch die Weltbank inzwischen nicht anders sehen, wie aus den Ausführungen des Weltentwicklungsberichts 2003 zu entnehmen ist.⁴¹

Die Fehlleistung von *Summers* verdeutlicht in exemplarischer Weise, wohin es führt, wenn ein Problem ausschließlich aus einer engen ökonomischen Perspektive wahrgenommen wird. *Summers* berief sich bei seinen Äußerungen auf eine „untadelige ökonomische Logik.“ Damit provozierte er geradezu den Vorwurf, diese *Logik* sei zynisch. Er ist nicht der Einzige, der sie in einer Art und Weise präsentiert, die den Zynismus-Vorwurf als berechtigt erscheinen lässt und der deshalb die öffentliche Akzeptanz der ökonomischen Vernunft untergräbt. Das sollten Ökonomen bedenken, wenn sie sich darüber beklagen, dass man auf ihren Rat so wenig hört.

von Homann entfaltet wird. Homann lässt keinen Zweifel daran, dass Regelsysteme nur dann zu wirtschaftsethisch erwünschten Ergebnissen führen können, wenn sie unter Beteiligung der davon Betroffenen zustande kommen.

³⁹ Zu einer differenzierteren Betrachtungsweise siehe *Hackmann* (1994).

⁴⁰ Der Müllexport reicher Staaten in Entwicklungsländer läuft bei fehlenden rechtsstaatlichen Institutionen in den letzteren darauf hinaus, dass die „bad governance“ von Entwicklungsländern ausgenutzt wird durch Staaten, die eine „NIMBY“-Politik betreiben („not in my backyard“).

⁴¹ *World Bank* (2003), S. 92. Die Weltbank weist daraufhin, dass die unsachgemäße Lagerung hochgiftiger Stoffe in afrikanischen Ländern zu einer Gewässerverschmutzung geführt hat, die nicht auf diese Länder beschränkt blieb, sondern sich auch „far from Africa's shores“ ausgewirkt hat.

VI. Fazit

Wie berechtigt ist die Kritik am Zynismus der Ökonomen? Das war die Ausgangsfrage. Diese Kritik ist *unberechtigt*, wenn sie der *Selektivität der einzelwissenschaftlichen Problemwahrnehmung* gilt, die von Ökonomen praktiziert wird. Ökonomen präparieren ihren Untersuchungsgegenstand wie die Vertreter jeder anderen Einzelwissenschaft und sie verwenden dabei ihre spezifischen Methoden, die sich von denen anderer Disziplinen unterscheiden. Sie untersuchen nicht alles, sondern beschränken sich auf bestimmte Aspekte der Realität. Darauf beruht ihre wissenschaftliche Produktivität. Auf diese Weise verschärfen sie Konfliktsituationen und tragen zur Konzipierung von Institutionen bei, die eine wohlfahrtssteigernde Kooperation möglich machen (z. B. die Wettbewerbswirtschaft). Insofern dienen sie einem ethisch vorzugswürdigen Ziel.

Die Kritik am Zynismus aber durchaus *berechtigt*, wenn sie *erstens* die *Verdrängung moralischer Bewertungen* meint. Dieser Effekt ist keineswegs ausgeschlossen, worauf im vorangegangenen Abschnitt hingewiesen wurde. Das Problem besteht darin, dass bei einer Argumentation mit ökonomischen Vor- und Nachteilen die gesellschaftlichen und politischen Voraussetzungen dieser Argumentation ebenso wenig reflektiert werden wie die Grenzen dieses Vorteilskalküls. Das sieht inzwischen auch *Suchanek* so: „Eine unflektierte Argumentation mit dem Vorteilskalkül ... kann zur Erosion von ... moralischen Werten und Normen (beitragen)“.⁴²

Die Kritik am ökonomischen Zynismus ist *zweitens* berechtigt, wenn sie auf den *Anspruch* der Ökonomik zielt, *ethische Normen selbst begründen* zu können. Genau dies ist das erklärte Ziel einer „Ökonomik der Moral“. Ethik soll funktionalistisch mit den Werkzeugen der ökonomischen Logik begründet werden. Als ethische Norm soll nur das anerkannt werden, was der Einzelne als vorteilhaft gelten lassen kann.

Man muß dieser „Ökonomik der Moral“ zu gute halten, dass sie mit einem sogenannten „*offenen Vorteilsbegriff*“ arbeitet: es geht keineswegs nur um einen Überschuß der Einzahlungen über die Auszahlungen, sondern beispielsweise auch um die Lebenschancen künftiger Generationen. Doch die Begründung von Ethik durch eine Vorteilsabwägung bei offenem Vorteilsbegriff führt unvermeidlicherweise in einen *Zirkelschluß*: Es muß *vorausgesetzt* werden was *begründet* werden soll. Die Bereitschaft zur Rücksichtnahme auf andere, auch auf Menschen, die noch gar nicht leben, muß vorausgesetzt werden, damit man sagen kann, jemand mehr seinen eigenen Vorteil, wenn er anderen nützt. Man kann es auch anders formulieren: Zuerst müssen die Präferenzen erweitert werden. Dem ökonomische Akteur muß *unterstellt* werden, dass er anderen etwas Gutes tun will. Nur wenn Präferenzen dieser Art *vorausgesetzt* werden, ist die Aussage möglich: „Jemand handelt ökonomisch rational, wenn er anderen hilft; Nächsten-

⁴² *Suchanek* (2003).

liebe ist ein Gebot der ökonomischen Vernunft.“ Aber dies ist nichts weiter als ein Zirkelschluß.

Das heißt nichts anderes, als dass sich mit *ökonomischen Methoden allein* Ethik bzw. Moral *nicht* begründen läßt. Die Ökonomik ist hier vielmehr auf Ergänzung angewiesen.⁴³ Interessant ist, was dazu *John Rawls* sagt, der wohl der bedeutendste Sozialphilosoph der letzten Jahrzehnte war und der sich in seinen Hauptschriften keineswegs als ein religiöser Mensch zu erkennen gegeben hat. In einer Replik auf *Jürgen Habermas* schreibt er, dass unsere Motivation zum moralischen Handeln das „feste Fundament einer religiösen oder methaphysischen Lehre“ brauche, weil uns anderenfalls ein „Zittern“ überkomme, eine „Art Schwindel“ überfalle und wir das Gefühl hätten, „verloren zu sein und keinen festen Grund unter den Füßen zu haben.“⁴⁴

Es ist nicht ohne Ironie, dass das Pathos der Neuzeit gerade darin besteht, das Fundament, von dem *Rawls* spricht, systematisch abzutragen, und dass es als Ausweis für die Seriosität einer Einzelwissenschaft gilt, wenn sie dabei kräftig mitmischet. Das ist, wie gesagt, nicht ohne Ironie, aber diese Erkenntnis erschließt sich nur dann, wenn man sich nicht mit den Prämissen eines positivistischen Verständnisses von Wissenschaft zufrieden gibt. Das Wissen *erweitert* sich, wenn man auch *andere als positivistische Erkenntnismethoden* zuläßt. Anknüpfend an die Bemerkung von *Rawls*, der ein religiöses Fundament im Blick hat, kann man davon sprechen, dass für diese anderen Methoden der Erkenntnisgewinn durch „Glaube“ steht. In diesem Sinne gilt: *Wer glaubt, weiß mehr* – nicht durch die Erweiterung einzelwissenschaftlicher Erkenntnisse, wohl aber im Sinne einer Vertiefung des Wissens darüber, wie einzelwissenschaftliche Erkenntnisse auf eine verantwortbare Weise einzuordnen und zu gebrauchen sind.⁴⁵

Die Überlegungen dieses Beitrags seien wie folgt *zusammengefaßt*. Die Frage ist, wie die Ökonomen ihr aufklärerisches Potential entfalten können, ohne zynisch zu werden und damit die Akzeptanz ihrer Logik außerhalb der ökonomischen „Community“ zu schmälern. Sie können es, wenn sie *erstens* deutlich machen, worin die spezifische Leistungsfähigkeit der Ökonomik beruht. Als Einzeldisziplin

⁴³ In diesem Sinne macht *Kliemt* auf die Grenze einer „Ökonomik der Moral“ aufmerksam: Ohne individuelle Selbstbindung („Tugend“) gebe es „keine kollektiven Institutionen,“ wobei gelte, dass „individuelle Selbstbindung nicht allein auf Grund der rationalen Einsicht in deren Nützlichkeit existiert.“ Deshalb laute „die Moral von der Geschichte: ohne Tugend gibt es Ethik nicht;“ *Kliemt* (1993), S. 308.

⁴⁴ *Rawls* spricht von einer „religious or metaphysical doctrine“ als einer „firm foundation“ für moralisches Handeln und schreibt: „Without these foundations, everthing may seem to us to waver and we experience a kind of vertigo, a feeling of being lost without a place to stand,“ *Rawls* (1995) S. 137.

⁴⁵ Selbstverständlich setzt dieses Wissen nicht notwendigerweise eine Religiosität in dem von *Rawls* genannten Sinne voraus. Aufklärung über die Leistungsfähigkeit der (wissenschaftlichen) Aufklärung kann zum gleichen Ergebnis führen. Die Erfahrung zeigt allerdings, dass eine solche Selbstreflektion der Aufklärung schwer fällt, wenn man sich einmal dogmatisch auf „Nicht-Glauben“ festgelegt hat.

hat sie ohne Zweifel etwas zu sagen. Sie können es *zweitens*, indem sie uneingeschränkt anerkennen, dass sie als Ökonomen *nicht alles selbst* zu sagen haben, sondern das sie auf *Ergänzung angewiesen* sind (so wie die Vertreter anderer Disziplinen auf die Ergänzungen durch die Ökonomen angewiesen sind). In diesem Sinne sei von einer „*kommunikativen Ökonomik*“ gesprochen.⁴⁶ Sie erfordert Sensibilität für die Wirkung der eigenen Logik über die Grenzen der eigenen Disziplin hinaus und Offenheit für die Fragen, die von anderen Disziplinen gestellt werden. Mit dieser Sensibilität und Offenheit können die Ökonomen die spezifische Leistungsfähigkeit ihrer Disziplin zur Geltung bringen, ohne zynisch zu sein.

Literatur

- Azzi, C./Ehrenberg, R. (1975): Household Allocation of Time and Church Attendance, in: Journal of Political Economy, 83, S. 27 – 56.
- Baumol, W. J./Blackman, S. A. B. (1991): Perfect Markets and Easy Virtue. Business Ethics and the Invisible hand, Cambridge Mass.
- Becker, G. S. (1981): A Treatise on the Family, Cambridge und London.
- Becker, G. S. (1988): Family and Macro Behavior, in: American Economic Review, Vol. 78, S. 1 – 13.
- Becker, G. S. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, in: Journal of Political Economy, 76, S. 169 – 217.
- Brennan, G./Buchanan, J. M. (1985/1993): Die Begründung von Regeln, Tübingen.
- Dudley, D. R. (1967): A History of Cynicism, Hildesheim
- Fetscher, I. (1975): Reflexion über den Zynismus als Krankheit unserer Zeit, in: Schwan, A. (Hrsg.) (1975): Denken im Schatten des Nihilismus. Festschrift für Wilhelm Weischedel zum 70. Geburtstag, Darmstadt, S. 334 – 345.
- Frank, R./Gilovich, Th./Regan, D. (1993): Does studying economics inhibit cooperation? Journal of Economic Perspectives, Vol. 7, Nr. 2, S. 159 – 171.
- Frey, B. S. (1993): Motivation as a limit to pricing, Journal of Economic Psychology, 14, pp. 635 – 664.
- Frey, B. S. (1997): Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-) Moral verdrängen, München.
- Gray, J. (1987): The Economic Approach to Human Behaviour: Its Prospects and Limitations, in: Radnitzky, G./Bernholz, G. (Eds., 1987): Economic Imperialism: The Economic Method Applied Outside the Field of Economics, New York, S. 33 – 49.
- Greenpeace-Magazin (1992), Nr. 1.

⁴⁶ Auf „Kommunikation“ im eigentlichen Sinn des Wortes meinen Ökonomen verzichten zu können, wenn sie davon ausgehen, dass sie Ethik selbst „begründen“ können. Zur Kritik an dieser exemplarisch von Homann vertretenen Position siehe Herms (2002), S. 162.

- Grohmann, G.* (1973): Strafverfolgung und Strafvollzug. Eine ökonomische Analyse, Göttingen.
- Hackmann, J.* (1994): International Trade in Waste Materials, *Intereconomics*, November / December, S. 292 – 302.
- Hermes, E.* (2002): Normetablierung, Normbefolgung, Normbestimmung. Beobachtungen und Bemerkungen zu Karl Homanns These „Ökonomik – Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“, *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 3 / 2 S. 137 – 169.
- Homann, K.* (2002): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, Hrsg. von Chr. Luettker, Tübingen.
- Homann, K. / Blome-Drees, F.* (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen.
- Homann, K. / Suchanek, K.* (2000): Ökonomik, eine Einführung; Tübingen.
- Hull, B. / Bold, F.* (1989): Towards an Economic Theory of the Church, in: *International Journal of Social Economics*, 16, S. 5 – 17.
- Kant, I.* (1785 / 1904): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, Hrsg. Dr. Th. Fritzsche, Leipzig
- Kliemt, H.* (1993): Ökonomische Analyse der Moral, in: Ramb, B. / Tietzel, M. (Hrsg.): (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie, München, S. 281 – 310.
- Kunz, H.* (1993): Kriminalität, in Ramb, B. / Tietzel, M. (Hrsg.) (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie, München, S. 181 – 206.
- Lazear, E. P.* (1999): Economic Imperialism, Nber Working Paper Series, Cambridge, MA.
- Marx, K.* (1867 / 1962): Das Kapital, Erster Band, Buch I: Der Produktionsprozeß des Kapitals, in: Institut für Marxismus und Leninismus beim ZK der SED (Hrsg.): Karl Marx, Friedrich Engels, Werke, Band 23, Berlin.
- Niehues-Pröbsting, H.* (1979): Der Kynismus des Diogenes und der Begriff des Zynismus, München.
- Nietzsche, F.* (1889 / 1969): Ecce homo; Wie man wird, was man ist. FR: Nietzsche, Werke, Begr. von Colli, G. / Montinari, M., Abt. 6, Band 3, Berlin.
- Pommerehne, W. W. / Gygi, B. / Frey, B.* (1993): Semper aliquid haeret? In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, (WiSt) H. 8, S. 405 – 410.
- Radnitzky, G. / Bernholz, G.* (Eds.) (1987): Economic Imperialism: The Economic Method Applied Outside the Field of Economics, New York.
- Ramb, B. Th.* (1993): Die allgemeine Logik des menschlichen Handelns, in: Ramb, B. Th. / Tietzel, M. (Hrsg.) (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie, München. (1993), S. 1 – 31
- Rawls, J.* (1995): Reply to Habermas, *The Journal of Philosophy*; Vol. XCII / 3, S. 132 – 180.
- Ribhegge, H.* (1993): Ökonomische Theorie der Familie, in: Ramb, B., Tietzel, M. (Hrsg.) Ökonomische Verhaltenstheorie, München, S. 63 – 87.
- Sautter, H.* (1994): Was glaubt der „homo economicus“? *miniporta* 8, Hrsg. SMD (Studentenmission in Deutschland e.V.), Marburg / Lahn.
- Schmidtchen, D. / Mayer, A.* (1993): Ökonomische Analyse der Religion, in: Ramb, B. Th. / Tietzel, M. (Hrsg.) (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie, München, S. 311 – 341.

- Simmel*, G. (1901 / 1989): Philosophie des Geldes, Georg Simmel Gesamtausgabe, Hrsg. Rammstedt, O., Band 6 Frankfurt / M.
- Sloterdijk*, P. (1983): Kritik der zynischen Vernunft, Zwei Bände, Frankfurt / M.
- Smith*, A. (1776 / 1978): Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seine Ursachen. Aus dem Englischen übertragen und mit einer umfassenden Würdigung des Gesamtwerkes von H.Cl. Recktenwald, München.
- Suchanek*, I. (2003): Ökonomische Unternehmensethik. Referat auf der Sitzung des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ des Vereins für Socialpolitik am 13. 03. 2003 in Oldenburg.
- Vallette*, J. (1999): Larry Summer's War Against the Earth, Global Policy Forum, New York ([http // www.globalpolicy.org](http://www.globalpolicy.org); Zugriff 20. 06. 2003).
- World Bank* (2003): Sustainable Development in a Dynamic World. World Development Report 2003, Washington DC.
- Yezer*, A. M. / *Goldfarb*, R. S. / *Popper*, P. J. (1996): Does studying economics discourage cooperation? Watch what we do, not what we say or how we play, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, Nr. 1, S. 177 – 186.

Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?*

Von *Karl Homann*, München

Einleitung

Im interdisziplinären Diskurs zwischen Ethik und Ökonomik spielt die „moralische Motivation“ eine bedeutende, gleichwohl theoretisch ungeklärte, Rolle. Die ökonomischen Rekonstruktionen gründen moralische Normen auf Vorteilserwartungen. Dies führt zu erheblichen Bedenken auf Seiten der philosophischen Ethik. Philosophen stellen die Gretchen-Frage: Gibt es eine moralische Motivation? Wer diese Frage bejaht, wird von den Philosophen als Ethiker akzeptiert, wer sie verneint, wird als „Ökonomist“ eingestuft, der die moralische Substanz der abendländischen Tradition auf bloßes Vorteilsstreben „reduziert“ und damit den normativ garantierten Zusammenhalt der Gesellschaft auflöst.

Seit einiger Zeit werden auch Ökonomen von solchen Anwendungen heimgesucht, etwa wenn sie anderen Ökonomen vorhalten, durch die forcierte theoretische Arbeit mit Dilemmastrukturen und dem Homo oeconomicus die Moral der Studierenden zu verderben¹, oder wenn der Wirtschaftsethik empfohlen wird, an die Befunde der neueren experimentellen Wirtschaftsforschung anzuknüpfen, die doch so etwas wie Präferenzen für Fairness, Gerechtigkeit, kurz: Moral, empirisch nachgewiesen habe².

Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“? Ich werde diese Frage in drei Abschnitten abhandeln. Im ersten Abschnitt zeige ich, wie weit und in welchen Spielarten die These, dass die Ethik auf eine moralische Motivation nicht verzichten kann, verbreitet ist. Im zweiten Abschnitt unterziehe ich diese Auffassung in der Weise der Kritik, dass ich ihre unreflektierten Voraussetzungen offen lege und in Frage stelle. Im dritten Abschnitt zeige ich, in welchem Sinne die Wirtschaftsethik mit der „moralischen Motivation“ arbeiten kann – und in welchem Sinne nicht.

* Der Verfasser dankt einem anonymen Referee für wertvolle Hinweise.

¹ *Frank, Gilovich, Regan* (1993) und (1996).

² *Panther* (2003).

I. Theorien der moralischen Motivation

Die moralische Motivation wird erst in der Neuzeit zum Problem für die Ethik. Die antike – und mutatis mutandis auch die christliche mittelalterliche – Ethik war eine eudämonistische Ethik: Bei dem Ziel der Eudämonie, wie unterschiedlich diese auch in den verschiedenen Schulen interpretiert wird, gibt es das Problem nicht, weil das Streben nach „Glück“ natürlicherweise über die notwendige Motivationskraft zum sittlichen Handeln verfügt. In der Neuzeit treten Moral und Interesse, Pflicht und Glückseligkeit, auseinander, so dass jetzt die moralische Motivation zu einem grundlegenden Problem wird³.

Die monumentale Gestalt, an der dies manifest wird, ist natürlich I. Kant. Er besteht nach Vorlesungsmitschriften von 1784/85 darauf, dass moralische Urteile, Gründe, Einsichten noch keine Motivation, keine „Triebfeder“, für das Handeln darstellen. Wie moralische Gründe die Kraft erhalten, auch im Handeln befolgt zu werden, „dieses einzusehen ist der Stein der Weisen“⁴.

Auch wenn Typenbildungen niemals überschneidungsfrei sind, mache ich von diesem Instrument Gebrauch. Ich wende mich zunächst dem Typ zu, der die Motivationskraft für Pflicht, Sollen, Werte aus der emotionalen Motivationsstruktur des Menschen ableitet, aus seinen „Gefühlen“, bevor ich dann auf die Ableitung aus der Vernunft eingehe.

1. Theorien der „ethischen Gefühle“

Bei A. Smith⁵ und seinen Zeitgenossen Shaftesbury, F. Hutcheson und D. Hume sind es die Gefühle Sympathie und Mitgefühl, auf denen die Moral beruhen soll und aus der die Normen zugleich ihre motivierende Kraft beziehen. Moralische Motive gelten als anthropologische Faktizität, und zwar als eine Faktizität, die von vornherein normativ gefärbt ist. An diese Anlage ist anzuknüpfen, sie ist durch Gewohnheit, Erziehung und Vorbilder, aber auch durch Literatur und Religion, zu stärken, damit die moralische Motivation im Alltag der modernen Welt stark genug wird oder bleibt, um für eine humane Gesellschaft zu sorgen.

Unter veränderten Bedingungen wird diese Theoriestrategie heute von Philosophen wie E. Tugendhat⁶ und U. Wolf⁷ verfolgt, die stark auf das Gefühl der Achtung und Selbstachtung abstellen, oder, so Tugendhat in neueren Arbeiten⁸, auf den Wunsch jedes Einzelnen, zu einer moralischen Gemeinschaft zu gehören, ein

³ So Patzig (1996); vgl. bereits Patzig (1986/1994).

⁴ Kant, Ak.-Ausg., Bd. 27, S. 1428.

⁵ Die Überschrift natürlich in Anspielung auf Smith (1759/1977).

⁶ Tugendhat (1984) und (1993/1994).

⁷ Wolf (1984).

⁸ Tugendhat (2001).

Wunsch, der einfach behauptet, nicht aber erklärt wird. Andere wie G. Patzig behaupten ebenfalls das Vorliegen eines moralischen Gefühls, das aus Erziehung und Sozialisation stammt⁹. Der Kommunitarismus basiert auf dieser Auffassung, und ein Autor wie R. Rorty glaubt, die Moral – einzig oder vor allem – durch das Lesen von Büchern wie „Onkel Tom’s Hütte“ befördern zu können¹⁰.

J. Rawls führt eine explizite Diskussion um die zentrale Rolle des „Gerechtigkeitssinns“ in seiner Theorie¹¹. In späteren Arbeiten von Rawls sind zwei Dinge bemerkenswert. Zum einen billigt er der ökonomischen Vorteils-/Nachteils-Kalkulation zu, so etwas wie einen Startpunkt für die Moral abzugeben: Ökonomische Gleichgewichte führen zu einem „modus vivendi“, aber dieser modus vivendi ist und bleibt fragil, so dass er zu einem Sinn für Gerechtigkeit weiterentwickelt werden muss, der über ausreichend Stabilität und Kraft verfügt, auch in opportunistumsträchtigen Situationen zum gerechten Handeln anzuleiten¹². Zum zweiten weist Rawls explizit aus, dass es sich bei seiner Moralpsychologie nicht um die Psychologie der Wissenschaftsdisziplin „Psychologie“ handelt, sondern um eine Psychologie, die von der Philosophie selbst zur Lösung moralphilosophischer Probleme eigenständig entwickelt wird und so auch entwickelt werden muss¹³.

In der Tradition der Soziologie von E. Durkheim und T. Parsons wird eine Gesellschaft über gemeinsame Werte zusammengehalten. Diese Auffassung reicht weit über die Soziologie hinaus: Sie schlägt sich etwa in der aktuellen Politik in der These nieder, Europa sei mehr als ein auf ökonomische Vorteile gegründetes Zweckbündnis, es sei vielmehr eine „Wertegemeinschaft“, woraus dann manche folgern, dass man der Türkei den Beitritt zur EU verwehren müsse.

Ähnliche Auffassungen finden zunehmend Beachtung auch unter Ökonomen. In seinem berühmten Aufsatz „Rational Fools“ von 1977 fordert A. Sen im Anschluss an den Philosophen Harry Frankfurt die Einführung moralischer Metapräferenzen, die die „normalen“ ökonomischen Präferenzen dominieren sollen. Auch Sens „Ökonomie für den Menschen“ von 1999/2000 gründet Moral auf dem breiteren Motivationsspektrum des Menschen. Schon 1984 hatte A. O. Hirschman die Devise ausgegeben: „against parsimony“, wider die Sparsamkeit, sc. in den Annahmen der ökonomischen Theorie¹⁴.

Einen Aufschwung erfährt diese Argumentationsstrategie durch die neuere experimentelle Wirtschaftsforschung¹⁵: Hier wird empirisch, unter Laborbedingungen,

⁹ Patzig (1996).

¹⁰ Rorty (1987/1988).

¹¹ Rawls (1971/1979), Kapitel 8: Der Gerechtigkeitssinn.

¹² Rawls (1992), S. 286 ff., 324 ff.

¹³ Rawls (1993/1998), S. 166–168, § 8: Moralpsychologie: philosophisch und nicht psychologisch.

¹⁴ Sen (1977) und (1999/2000); Hirschman (1984). – Grundlegend immer noch Kirchgässner (1991/2000).

gezeigt, dass Menschen sich nicht nur „egoistisch“ verhalten, sondern auch über Präferenzen für Gerechtigkeit und Fairness, kurz: für Moral, verfügen. Und es wird teils der Eindruck erweckt, diese Ergebnisse seien für die Ökonomik und die Wirtschaftsethik von großer Bedeutung, teils wird explizit empfohlen, diese Ergebnisse für die Wirtschaftsethik fruchtbar zu machen, ihre Grundlegung auf diese Ergebnisse zu stützen, statt mit dem von vielen Anomalien durchsetzten Modell des *Homo oeconomicus* weiterzuarbeiten¹⁵. Rückgriffe auf Evolutions- bzw. Soziobiologie, auf O. E. Wilson¹⁷ und seine Nachfolger, gehören zum Repertoire solcher Argumentationen bei B. S. Frey, S. Gächter, E. Fehr und K. Schmidt ebenso wie bei Ken Binmore¹⁸, der allerdings nicht zur experimentellen Wirtschaftsforschung zu zählen ist.

2. Theorien der „moralischen Vernunft“

Ein zweiter Typ von Theorien der moralischen Motivation stellt nicht auf „Gefühle“ ab, sondern auf die Vernunft des Menschen, der Moral inhärent sein soll.

Protagonist dieser Auffassung ist natürlich Kant: Der kategorische Imperativ ist im „Faktum der Vernunft“ gegeben und für jedermann im Prinzip einsichtig. Die entscheidende Rolle kommt dann dem Willen zu: „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“¹⁹. Dieser reine Wille soll den kategorischen Imperativ in den empirischen Bedingungen unterliegenden Handlungen des Menschen zur Geltung bringen, so dass die Einsicht der Vernunft vermittels dieses Willens zum Motiv des Handelns wird. Weil aber die Bestimmungen der Vernunft und des Willens transzendentaler und nicht empirischer Natur sind, bleibt das Problem ungelöst, wie „vernünftige“ Gründe, moralische Urteile und Einsichten, zu einem empirischen Motiv, wie Kant sagt: zur „Triebfeder“, werden können. Die Forschung ist sich darüber einig, dass Kant dieses Problem nicht hat lösen, den „Stein der Weisen“ also nicht hat finden können²⁰.

Wie die in der Tradition Kants stehende Diskursethik in den letzten 10–15 Jahren in bewundernswerter Offenheit zeigt, bleibt auch für sie das Problem der Implementierung von als moralisch eingesehenen Normen ungelöst. Apel will die Diskursethik durch einen „Teil B“ ergänzen, der sich der – bis dato nicht beachte-

¹⁵ Für die experimentelle Wirtschaftsforschung beziehe ich mich auf den allgemein verständlichen Überblick bei *Fehr, Schwarz* (Hrsg., 2002) sowie auf die Zusammenfassung der Forschungsergebnisse von E. Fehr und Koautoren, unter: <http://www.unizh.ch/cgi-bin/iew/pubdb>. Vgl. auch Falk (2003) und Diekmann (2003).

¹⁶ So Panther (2003).

¹⁷ Wilson (1975). – Kritisch zum biologischen Ansatz Rauprich (2003).

¹⁸ Binmore (1994–1998) und (2002).

¹⁹ Kant, Ak.-Ausg., Bd. 4, S. 393 (A/B 1).

²⁰ Patzig (1996).

ten – Implementierungsproblematik annimmt²¹. Und J. Habermas erklärt offen: „Von der diskursiv gewonnenen Einsicht gibt es keinen *gesicherten* Transfer zum Handeln“²². Habermas nahm 1992 das Recht zur Hilfe, genau wissend, dass das Recht über Sanktionsdrohungen, also über ökonomische Anreize, steuert und nicht über „moralische Motivation“²³. Noch früher, Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre des 20. Jahrhunderts, hatte Habermas in diesem Zusammenhang etwa auf die Untersuchungen von L. Kohlberg zurückgegriffen²⁴, die ihrerseits wiederum in der Behauptung normativer Faktizität auf der Stufe 6 enden, was sich dann in Appellen, zu dieser Stufe 6 aufzusteigen, bei Autoren wie P. Ulrich oder M. Kettner niederschlägt. Es ist kein Zufall, dass auch weite Kreise der „kritischen“ Pädagogik auf diesen Zug aufgesprungen sind und in der Erziehung den Weg zu mehr Moral in der Gesellschaft gesehen haben – all dies mit polemischer Spitze gegen das individuelle Vorteilsstreben im instrumentellen und strategischen Handeln sowie gegen die Akteure und Systeme, die durch dieses Vorteilsstreben definiert sind: die Unternehmen und die Wirtschaft nämlich.

II. Kritik der impliziten Theorieentscheidungen

In diesem Abschnitt gehe ich der Frage nach, welche Theorieentscheidungen für die Schlüsselstellung der moralischen Motivation in der Ethik – und teils auch in der Ökonomik – verantwortlich sind. Es geht also nicht um historisch-soziologisch-ökonomische Gründe bzw. Ursachen, es geht vielmehr um Theoriebildung: Nicht die „Phänomene“ sind strittig, sondern ihre theoretische Einordnung, ihre Erklärung. Die These ist, dass bestimmte, unreflektiert übernommene, Theoriebildungsentscheidungen für die Schlüsselrolle der moralischen Motivation entscheidend sind – Theoriebildungsentscheidungen, die, wenn sie explizit gemacht und mit Alternativen verglichen werden, ihre Selbstverständlichkeit verlieren. Damit wird der Weg frei zu einer anderen Rekonstruktion der moralischen Motivation, die im dritten Abschnitt entwickelt werden soll.

Ich werde auf vier solcher Theorieentscheidungen abheben. Dabei ist es für mich offen, ob diese Zahl erschöpfend ist, ob man sie weiter systematisieren kann und wie sie im Einzelnen miteinander zusammenhängen. Zugleich ist im Blick zu behalten, dass sie in den verschiedenen Konzepten natürlich durchaus unterschiedlich akzentuiert sein können.

²¹ *Apel* (1992).

²² *Habermas* (1996/1999), S. 51; H.i.O.

²³ *Habermas* (1992).

²⁴ *Habermas* (1983); *Kohlberg* (1981).

1. Anthropologie

Sämtliche Konzepte folgen der Methode von T. Hobbes: Wenn man wissen will, wie die Gesellschaft funktioniert, zerlegt man diese in ihre kleinsten Einheiten, untersucht, wie diese funktionieren, und setzt die Einzelergebnisse dann wieder zum Aggregat Gesellschaft zusammen. Anders als etwa für Aristoteles oder Luhmann, die von Familien bzw. Kommunikationen als den kleinsten Einheiten ausgehen, besteht die Gesellschaft für Hobbes aus Individuen. Die Theorie wird auf der Grundlage einer Theorie des Individuums, einer Anthropologie i.w.S. also, entwickelt. Nur wenn man weiß, was „der Mensch“ ist, kann man Moral und moralische Normen ableiten.

Daher geht es in diesen Konzepten immer zentral um das angemessene „Menschenbild“. Es geht darum, den Menschen zu nehmen, „wie er wirklich ist“, und ohne sich irgend etwas dabei zu denken, wird der Homo oeconomicus als das „Menschenbild der Ökonomik“ interpretiert – und dann kritisiert, weil „das ökonomische Verhaltensmodell in seinen Erklärungen unrealistisch und in seinen normativen Implikationen verheerend“ sei²⁵. Wenn wir auf die Ökonomik blicken, werden weltweit aufwendige Forschungsprogramme durchgeführt, wie sich der Mensch denn wirklich verhält. Heraus kommt, dass der Homo oeconomicus vielfältige Anomalien aufweist und deshalb der Korrektur, genauer: der Ergänzung, Erweiterung, bei unserem Problem: der Erweiterung um moralische Präferenzen oder Metapräferenzen, bedarf. Auf diese Weise wird der Homo oeconomicus angereichert – zum REMM oder RREEMM²⁶ und neuerdings zu einem Wesen, das sich in seinem Handeln nicht nur von materiellen, monetären Präferenzen leiten lässt, sondern auch von moralischen, etwa Präferenzen für Fairness und Gerechtigkeit.

Die Ökonomik wird so auf die verhaltenswissenschaftliche Psychologie gegründet, was nach G. Schwarz „fast einer Revolution“ der Ökonomik gleichkomme²⁷. Es werden „höhere“ moralische Präferenzen festgestellt, die der Mensch schließlich auch habe und die es zu stärken, jedenfalls nicht zu zerstören, gelte – durch Erziehung, durch reale und / oder literarische Vorbilder, durch moral suasion und durch Inanspruchnahme der Moral, da diese sich anders als normale Ressourcen durch Betätigung nicht verbräuche, sondern gestärkt werde, und dgl. mehr. Besonders Ökonomen, die für moralische Probleme sensibel sind, begegnen anderen, die weiter mit dem Homo oeconomicus arbeiten, nicht selten mit moralisch motivierter Zurückhaltung oder Kritik. Schließlich scheint es theoretisch plausibel, dass die Moral der Studierenden durch permanente Traktierung mit Dilemmastrukturen und mit dem Homo oeconomicus im Wege einer self-fulfilling prophecy verdorben wird, wofür es auch bereits empirische Bestätigungen geben soll²⁸. Kurz: Das Pro-

²⁵ So fasst G. Schwarz die Kritik zusammen; in: *Fehr, Schwarz* (Hrsg., 2002), S. 108.

²⁶ *Meckling* (1976); *Lindenberg* (1985).

²⁷ In: *Fehr, Schwarz* (Hrsg., 2002), S. 5.

²⁸ Die Belege oben in Fußnote 1.

gramm einer Rettung der Moral vor dem Zynismus der Ökonomen wird an einem anderen, die moralische Dimension einschließenden, Menschenbild festgemacht.

Die Kritik dieser Argumentation hat zunächst darauf hinzuweisen, dass die Zurechnung gesellschaftlicher Zustände auf das Handeln von Menschen einen Fortschritt gegenüber einer Zurechnung auf mythische Mächte darstellt. Aber es scheint, dass wir in den Wissenschaften über diesen Stand hinaus sind. Keine Einzelwissenschaft, nicht einmal die, die man als „Anthropologie“ bezeichnet, erklärt gesellschaftliche Entwicklungen durch „den Menschen“, durch seine „Natur“, seine „Motive“, seinen Charakter oder ähnliches. Einzelwissenschaften beruhen auf einer geradezu dramatischen Abstraktion, auf einer gewaltigen Reduktion von Komplexität²⁹. Sie leugnen nicht den Menschen, aber der Begriff „Mensch“ ist viel zu kompakt, um unter Bedingungen moderner Einzelwissenschaften noch theoriefähig zu sein. Wissenschaften greifen deswegen differenzierter zu: auf atomare und subatomare Materie, auf Genstrukturen, auf Kommunikation oder auf Interaktionsstrukturen. Für die Ökonomik würde ich letzteres empfehlen. Es gibt heute jedenfalls keine Wissenschaft mehr, die „den Menschen“ zum Gegenstand hätte: Warum sollten ausgerechnet Ethik und Ökonomik damit theoretische Fortschritte erzielen?

Auch wird allmählich bewusst, dass es sich beim Homo oeconomicus nicht um ein „Menschenbild“ handeln kann: Das wäre hoffnungslos falsch, weil es viel zu viele Gegenevidenzen gäbe. Mein Vorschlag steht seit 1994: Der Homo oeconomicus ist ein Konstrukt, das ganz genau, aber eben bis dato nicht explizit, auf Interaktionen vom Typ Dilemmastrukturen zugeschnitten ist, so dass es sich beim Modell des Homo oeconomicus nicht eigentlich um ein Element einer Verhaltenstheorie, sondern um ein Element einer Situationstheorie handelt³⁰. Aber dieser Vorschlag wird nicht weiterverfolgt – offenbar ist die Blockade zu stark, die durch die irreführende, nachgerade falsche Bezeichnung „Homo“ errichtet ist.

Schließlich wird die Theorie der geoffenbarten Präferenzen nicht in Rechnung gestellt und stattdessen so vorgegangen, als ob man einen von beobachtbarem Verhalten unabhängigen Zugang zu Präferenzen, z. B. zu moralischen Präferenzen, Gerechtigkeitspräferenzen usw., haben könnte.

J. Rawls weiß als Philosoph immerhin, dass seine Moralphysikologie philosophisch entworfen, also gewissermaßen „selbstgestrickt“ ist, während sich die meisten Philosophen und eine Reihe von experimentellen Ökonomen auf alltagssprachliche Redeweisen und/oder schlicht auf Introspektion, die eine moralische Motivation zu Tage fördert, verlassen: Ein solches Vorgehen nimmt deren Ergebnisse als *facta bruta* mit eigener Beweiskraft und stellt die strikte Problemabhängigkeit aller Theoriebildung nicht in Rechnung.

²⁹ Grundlegend dazu Suchanek (1994).

³⁰ Homann (1994); Wiederabdruck in Homann (2002).

Das Fazit: Unter den Bedingungen tief ausdifferenzierter Einzelwissenschaften beruht die Fundierung der Ethik und insbesondere der Wirtschaftsethik in einer Theorie „des Menschen“ auf einer unreflektierten, zu wenig differenzierten Theorie- und Begriffsbildung. Es besteht die Gefahr, dass die Philosophie das „Menschenbild“ als Grundlage für Deduktionen benutzt, ohne die Wissenschaften konstruktiv einzubinden, und es besteht die Gefahr, dass die experimentelle Wirtschaftsforschung mit demselben undifferenzierten Begriff des „Menschen“ in dieses Fahrwasser gerät. Dabei sind nicht die „Phänomene“ strittig, sondern ihre Interpretation, und die hat immer die speziellen Probleme in Rechnung zu stellen, auf die hin sie entwickelt wird³¹. Die Ökonomik ist keine Anthropologie, und die philosophische Ethik gründet nicht auf einem „Menschenbild“ mit selbstgestrickter Psychologie: D. Gauthier hat von der „speculative moral psychology“ der Philosophie gesprochen³².

2. Handlungstheorie

Theorien der moralischen Motivation sind durch eine weitere Theorieentscheidung gekennzeichnet, die mit der Fokussierung auf „den Menschen“ eng zusammenhängt, aber doch deutlich davon unterschieden werden muss: Die Theorien werden durchweg, zumindest dominant, auf der Grundlage einer Handlungstheorie entwickelt.

Zentrales Denkinstrument ist das Ziel-Mittel-Schema: Es setzt die Rationalität der Mittelwahl und die Intentionalität des Akteurs in der einzelnen Handlung als grundlegend an. Moral, moralische Motivation, wird hier an der Intentionalität, an den Motiven oder Gründen des Handelns, am Willen, der auf Freiheit beruht, festgemacht, und die Übertretung der Normen wird entsprechend auf „Willensschwäche“ zurückgeführt. Die Fokussierung auf Motive und den Willen führt dazu, genau zu untersuchen, ob es so etwas wie eine genuin moralische Motivation „gibt“. Die Theorie folgt quer durch die Wissenschaften in diesem Punkte Kant, der für die Qualifikation einer Handlung als sittlich gefordert hatte, dass sie rein „aus Pflicht“ erfolgen müsse – und nicht in der Erreichung anderer, moralexterner Ziele wie Glück, Gesundheit und dgl. mehr ihren Grund haben dürfe. Moralisches Han-

³¹ Die Kritik an der experimentellen Wirtschaftsforschung bezweifelt lediglich ihre Bedeutung für die Ethik und Wirtschaftsethik und nicht etwa ihre Bedeutung für andere Probleme. Sofern die experimentelle Wirtschaftsforschung geltend macht, dass die Ökonomik nicht nur materielle bzw. monetäre Anreize in Rechnung stellen muss, macht sie eine wichtige, wenn auch nicht neue, Einsicht geltend. Während die ökonomische Theorie der Moral mit dem offenen Vorteilsbegriff von G. S. Becker arbeitet, was gegen die These von der „moralischen Motivation“ gerichtet ist und hier auch ausreicht, geht es der empirischen Wirtschaftsforschung um die Differenzierung genau dieses Vorteilsbegriffs, die dann hilfreich ist, wenn es etwa um die Zusammensetzung eines Steuerungsmix für Volkswirtschaften oder Unternehmen geht.

³² Gauthier (1998), S. 129.

deln muss „Selbstzweck“ sein, allein aus Einsicht und gutem Willen erfolgen, es darf nicht zum Mittel für andere Zwecke degradiert werden, es darf nicht „instrumentalisiert“ werden.

Die Kritik der teleologischen Vernunft und die Verteidigung deontologischer Elemente in der Ethik reichen bis in die aktuelle philosophische Diskussion – etwa in der Diskursethik oder auch bei J. Nida-Rümelin³³ –, und die experimentelle Wirtschaftsforschung assistiert, indem sie Präferenzen für Gerechtigkeit und zwecklose Freude am Tun und sogar moralische Empörung über angebotene monetäre Entschädigungen (Wolfenschiessen)³⁴ empirisch nachweisen zu können glaubt, ohne andere Erklärungen in Betracht zu ziehen.

Eine Ethik, die so ansetzt, ist als Handlungsethik expliziert: Motive spielen die entscheidende Rolle, nicht die Handlungsbedingungen wie z. B. Institutionen, Sanktionen oder soziale Kontrolle³⁵. Die Handlungsethik tendiert ferner sehr stark in Richtung einer Individualethik – wobei wiederum Institutionen, Bedingungen, systematisch unterbelichtet bleiben, weil sie in der Handlungstheorie als „gegeben“ unterstellt und abgedunkelt werden. Auch wird Organisationen, etwa Unternehmen, der Status eines „moralischen Akteurs“ bis heute auf breiter Front abgesprochen. Schließlich steht im Zentrum der Handlungsethik immer die Einzelhandlung und ihre moralische Qualität – nicht aber die Sequenz von Einzelhandlungen nach Regeln oder die in solchen Sequenzen stattfindenden Lernprozesse oder gar die Moralität eines ganzen Prozesses. J. Habermas hat – im Rahmen seiner Rechtstheorie bezeichnenderweise – selbstkritisch festgestellt: „Der diskursethische Ansatz war bisher auf individuelle Willensbildung zugeschnitten“³⁶. Viele Abhandlungen zur Ethik basieren auf genau dieser Problemsicht.

Die Kritik braucht nur noch kursorisch zusammengefasst werden: Über der Fokussierung auf die Intentionalität in der handlungstheoretisch entwickelten Ethik bzw. entscheidungstheoretisch ausgelegten experimentellen Wirtschaftsforschung bleiben die Handlungsbedingungen, die Institutionen, und ihre Gestaltbarkeit abgedunkelt, sie kommen eher exogen, als Fremdkörper, in die Theorie, die damit al-

³³ Nida-Rümelin (1993); auch Nida-Rümelin (2002), besonders das Beispiel S. 121 ff. mit einer m. E. geradezu naiven phänomenologischen Begründung, worauf ich in Abschnitt III., 2., unten S. 51, zurückkomme.

³⁴ Etwa Bohnet (1998).

³⁵ Die neuere experimentelle Wirtschaftsforschung bildet insofern eine Ausnahme, als Ökonomen natürlich wissen, dass die Handlungsbedingungen, etwa in Form von Institutionen, einen starken Einfluss auf das Handeln haben. Aber die Zurechnung des Handelns auf menschliche Eigenschaften oder auf Handlungsbedingungen bleibt unklar, wie etwa A. Falks „Prinzip 5“ zeigt: „In Gruppen, in denen ... eigennützige und reziproke Individuen miteinander interagieren, hängt es vom institutionellen Umfeld ab, ob sich reziprokes oder eigennütziges Verhalten ‚durchsetzt‘“; Falk (2003) S. 152. Sind „eigennützige und reziproke Individuen“ durch Institutionen veränderbar? Vielleicht gar durch Institutionen erst zu dem geworden, was sie „sind“?

³⁶ Habermas (1992), S. 21. Ganz ähnlich neuerdings Apel (2001), S. 81.

lenfalls, auch in der experimentellen Wirtschaftsforschung, für überschaubare kleine Gruppen tragfähig ist: Kritisch bemerkt dies zu der entsprechenden Veröffentlichungsreihe der „Neuen Zürcher Zeitung“ G. Schwarz³⁷, ähnlich selbstkritisch argumentiert E. Ostrom³⁸. Dabei bleibt immer noch offen, wie man den Mechanismus zu interpretieren hat, der das moralische Verhalten in kleinen Gruppen garantieren soll: Die Präferenz für Fairness ist ja keine beobachtbare Größe, sondern eine black box.

Ein besonderes Problem für die Theorie stellt der Wettbewerb dar: In der Theorie der moralischen Motivation, soweit sie von der Philosophie entwickelt wird, habe ich den Wettbewerb als Problem überhaupt noch nicht gefunden. Aber auch die experimentelle Wirtschaftsforschung findet empirische Evidenz für moralische Präferenzen nur in – wirklich oder vermeintlich – wettbewerbsfreien Räumen oder Experimenten³⁹. Ich sehe nicht, wo Experimente im Zentrum stehen, in denen das Handeln Einzelner nach Präferenzen für Gerechtigkeit oder Moral bestraft bzw. ausgebeutet wird, wie das im Wettbewerb paradigmatisch der Fall ist⁴⁰. Die Ausgangsfrage für eine Ethik und Wirtschaftsethik unter den Bedingungen der Marktwirtschaft wäre aber genau in dieser Weise zu stellen. Die leitende Frage kann nicht sein: Was sind die wahren Motive für diese oder jene „moralische“ Handlung? Die leitende Frage muss vielmehr lauten: Wie lange können Akteure ihre moralischen Präferenzen, von denen auch ich ausgehe, im Handeln unter Wettbewerbsbedingungen aufrechterhalten, wo sie systematisch ausbeutbar sind⁴¹?

In der Philosophie, aber auch in Teilen der Ökonomik⁴², wird nach meiner Vermutung so hartnäckig an der moralischen Motivation bzw. an moralischen Präferenzen – zumindest in kleinen Gruppen – deswegen festgehalten, weil man sich den Mechanismus, der die Moralbefolgung stabilisiert, nicht eingestehen mag: Es ist auch und gerade in kleinen Gruppen die (informelle) soziale Kontrolle, die die Stabilität von Moral in vormodernen Gesellschaften und heute noch in Kleingruppen garantiert. Diese soziale Kontrolle beruht auf Anreizen, damit auf Eigeninteresse, und wenn man das zugestehen würde, wäre es mit einer naiv verstandenen

³⁷ Fehr, Schwarz (Hrsg., 2002), S. 110.

³⁸ Ostrom (1990 / 1999), S. 33 f.

³⁹ Allerdings wird durchaus die Gefahr gesehen, dass „soziale Präferenzen“ zu Kartellen und damit zur Schwächung des Wettbewerbs führen können.

⁴⁰ Dies ist der paradigmatische Ausgangspunkt. Natürlich kann moralisches Verhalten auch Wettbewerbsvorteile bringen – aber dann hat die Ethik das Problem, dass solches Handeln aus Vorteilserwägungen erfolgt und nicht „aus Pflicht“.

⁴¹ So die Ausgangsfrage bei Homann (1990), Wiederabdruck in Homann (2002).

⁴² Nicht jedoch in der experimentellen Wirtschaftsforschung, für die selbstverständlich ist, dass nicht-materielle, nicht-monetäre Belohnungen und Sanktionen auch bei Präferenzen für Fairness und Gerechtigkeit eine wichtige Rolle spielen: Ihre Leitunterscheidung ist nicht: Moral versus Vorteil, sondern: materielle, monetäre (unmittelbare) Vorteile versus immaterielle (aufgeschobene) Vorteile.

„genuin moralischen Motivation“, die allein aus der Vernunft oder aus moralischen, sozialen Präferenzen fließen soll, vorbei.

Schließlich kann man im handlungstheoretischen Paradigma Generationen übergreifende gesellschaftliche Entwicklungen nicht angemessen verstehen. Sie fallen folgerichtig in einer Wirtschaftsethik, in Ethik und Ökonomik, sofern sie handlungstheoretisch ansetzt, systematisch aus dem Theoriedesign heraus.

Das Fazit: Die Fokussierung der Ethik und Wirtschaftsethik auf das Handeln und seine Intentionen blendet die Handlungsbedingungen, ihre Gestaltbarkeit durch Institutionen und besonders die Ausbeutbarkeit von moralischen Vor- und Mehrleistungen im Wettbewerb systematisch aus. Eine situationsunabhängig angesetzte Handlungstheorie war bereits für die vormoderne Kleingruppengesellschaft mit ihren informellen sozialen Kontrollmechanismen unangemessen, wenn auch verständlich; für die moderne anonyme Großgesellschaft mit Marktwirtschaft und Wettbewerb ist sie problem inadäquat.

3. Normative Faktizität

In der handlungstheoretisch eingeführten Anthropologie steht die moralische Motivation im Zentrum der Theorie. Woher aber kommt diese moralische Motivation? Wie wird sie in die Theorie eingeführt?

„Der Mensch“ muss hier von vornherein über eine normative Ausstattung verfügen. Damit wird eine normative Faktizität postuliert und/oder behauptet, die ihrerseits nicht noch einmal aus nichtnormativen Motiven, Interessen hergeleitet werden darf, weil man dann dem Ökonomismus bzw. ökonomischen Reduktionismus verfallen würde. Dieses Konzept einer normativen Faktizität als theoretischer Start- und Endpunkt, hinter den man nicht zurück kann und darf, bildet das dritte Charakteristikum der Theorien der moralischen Motivation. Man sieht sogleich, dass der Gegensatz von Moral und Vorteilsstreben inhärenter Bestandteil dieser Konzepte ist.

Klassisch ist wiederum Kant, der das Sittengesetz nach intensiver Suche im „Faktum der Vernunft“ begründet sein lässt. Die transzendentalphilosophischen Ansätze der Ethik bis in die Diskursethik hinein holen die Grundlage für die moralische Motivation aus Denk- bzw. Diskursvoraussetzungen, die die Menschen, auch ohne es zu wissen, „immer schon“ in Anspruch nehmen, wenn sie denken bzw. argumentieren, und diese Ansätze versuchen, durch Bewusstmachen dieser Voraussetzungen die moralische Motivation hervorzubringen oder zu stärken. Neo-Aristoteliker berufen sich darauf, dass die Moral in die sozialen Verhältnisse so tief eingewoben ist, dass wir ihr gar nicht entinnen können. R. Brandom argumentiert ganz ähnlich, er wendet die Argumentation nur sprachtheoretisch: Der Mensch ist das der Normativität allgemein – und der moralischen Normativität speziell – fähige Wesen. Normativität ist so tief in die Spra-

che eingelassen, dass der Mensch den normativen Verpflichtungen seines Redens nicht entkommen kann⁴³.

In der Ökonomik ist das Bild differenzierter. Manche glauben, die Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung als *facta bruta* mit eigener Beweiskraft einstufen zu können. Andere sind sich der Theoriegetränktheit dieser Aussagen durchaus bewusst, bleiben dann aber immer noch auf einzelne Experiment-Handlungen fokussiert, ohne die Entstehung solcher Motivationen mitzureflektieren⁴⁴ und ihren Zugriff gegen G. S. Becker abzugleichen, dem für all diese „moralischen“ Handlungen leicht ökonomische Erklärungen einfallen würden.

Auch für die Implikation, dass moralische Motivation nicht auf nichtmoralische Interessen zurückgeführt werden darf, sondern im Gegensatz zu ihnen steht, ist Kant der Protagonist: Der moralische Wille muss die egoistischen Neigungen domestizieren. Unter Aufnahme der Diskursethik verlangt P. Ulrich die „Durchbrechung“⁴⁵ der ökonomischen Logik im Namen der Moral, und die experimentelle Wirtschaftsforschung bezieht ihr Pathos zum Teil aus genau dieser Frontstellung ihrer Befunde gegen die herkömmliche Ökonomik mit ihrem *Homo oeconomicus*, der auf die unmittelbare Befriedigung materieller Bedürfnisse festgelegt wird.

Nun ist auch für mich klar, dass jede Moral – jedes Sollen, jede Pflicht, alle Werte – auf Faktizitäten gründen muss. Die Frage ist nur, ob wir bei der normativen Faktizität die Analyse abbrechen müssen oder ob wir theoretisch hinter die Normativität auf eine empirische Faktizität, das empirische Wollen im Unterschied zum „vernünftigen“, moralischen Wollen, zurückgehen können und müssen, aus dem wir die Normativität erst ableiten. Das ist keine Frage der Empirie – wie wollte man die entscheiden? –, sondern eine Frage der Theoriebildung. Die Behauptung eines normativen Faktums als Letztgegebenheit, hinter die man nicht zurück darf, bedeutet einen Diskussionsstop. Ich vermute, dieser wird gesetzt, weil man befürchtet, dass andernfalls die – vermeintliche – Substanz der Moral, die genuin moralische Motivation eines freien Willens, auf schnödes Vorteilsstreben „reduziert“ und damit destruiert würde. Stattdessen zieht man die Strategie vor, dass „dem Menschen“ andere, höhere Präferenzen eingepflanzt, imputiert, anerzogen, andemonstriert, unterstellt und dgl. mehr werden und dann deren Beachtung gefordert, postuliert etc. wird. Moral darf um keinen Preis zum Instrument des nachhaltigeren individuellen Vorteilsstrebens gemacht werden, sie muss „Selbstzweck“ bleiben.

Um beim klassischen Beispiel zu bleiben: Kants „Faktum der Vernunft“ ist keine „Erklärung“ der Moral in irgendeinem anspruchsvollen Sinne, allenfalls eine Bankrotterklärung der Theorie. Das ist keineswegs beckmesserisch gemeint (s. u.

⁴³ *Brandom* (1994 / 2000).

⁴⁴ *Schlicht* (2003).

⁴⁵ *Ulrich* (1996), S. 156.

Abschnitt III., 1.). Damit soll vielmehr auf die – auch aus der Entwicklung der Moralphilosophie in Kants Schriften belegbare⁴⁶ – Argumentationsnot hingewiesen werden, in die Kant mit einem Theorieaufriss gerät, in dem die moralische Motivation zur Schlüsselgröße der Ethik wird. Meine Frage im dritten Abschnitt wird sein, ob und wie wir diesen Theorieaufriss, weil er zu solchen Konsequenzen nötigt, ab ovo vermeiden können. Die Suche nach dem „Stein der Weisen“ einer moralischen Motivation ist eine selbstgebaute Falle, aus der es m. E. keinen befriedigenden Ausweg gibt.

Abgesehen davon, dass hier normative Denkverbote errichtet werden, die nichts erklären, ist ein zweiter Kritikpunkt geltend zu machen: Wie geht die Theorie damit um, wenn sich zeigen sollte, dass diese normative Faktizität nicht vorhanden ist – sei es, dass sie nicht zu den Wesensmerkmalen „des Menschen“ gehört, sei es, dass die normative Grundlage einer Gesellschaft durch Krieg, Armut oder Wettbewerb verloren gegangen ist? Dann stehen wir sofort vor der Frage, ob und wie wir sie – wieder – aufbauen können. Diese Frage kann historisch oder praktisch verstanden werden, hier wird sie jedoch systematisch interpretiert, und sie lässt sich dann so formulieren: Was sind die Bestimmungsgründe für den Fortbestand von Moral allgemein und unter Bedingungen des Wettbewerbs in modernen Marktwirtschaften im Besonderen? Die Behauptung, dass der Mensch ja glücklicherweise mehr sei als ein bloßer Nutzenmaximierer, reicht dann freilich nicht mehr aus.

Mit dem Diskussionsstop bei „moralischen Präferenzen“ schneidet sich die experimentelle Wirtschaftsforschung die Untersuchung der Frage ab, wie diese entstehen – oder wieder hergestellt werden – können. Diskutiert wird lediglich, wie sie destruiert werden können, nämlich durch monetäre Belohnungen (crowding out der intrinsischen Motivation durch extrinsische Belohnungen). Damit wird die Steuerungskapazität in typisch konservativer Manier drastisch eingeschränkt. Was bringt es für die Theoriebildung, wenn die Einsicht von T. Hobbes, dass strikt eigennützige Menschen in Dilemmastrukturen nur dann kooperieren, „wenn andere dazu auch bereit sind“⁴⁷, zu einer Ersetzung des Homo oeconomicus durch den „Homo reciprocans“ führt? Sind die Variablen: Eigenschaften der Menschen und institutionelles Arrangement, nicht abhängig von einander? Wenn ja, was A. Falk explizit sagt, müsste man dann nicht versuchen, sie auf eine unabhängige Variable – wie das Vorteilsstreben bei G. S. Becker – zurückzuführen, statt zahllose Ad-hoc-Beziehungen zu beschreiben?

Schließlich sind erhebliche Zweifel an dem Aufbau der Experimente anzumelden: Die durch historische Erfahrungen und kulturelle Sozialisation der Probanden internalisierten Einstellungen werden als Wesensmerkmale „des Menschen“ angesetzt, was sicher nicht überzeugend ist. Dieselben Experimente würden in den Slums von Rio oder Bogota vermutlich andere Ergebnisse zeitigen. Wenn aber die Handlungsbedingungen eine so entscheidende Rolle für das Verhalten spielen, wa-

⁴⁶ Förster (1992).

⁴⁷ Hobbes (1651 / 1670 / 1970), S. 119.

rum dann die Zurechnung auf „den Menschen“ und nicht – klassisch ökonomisch – auf die „Bedingungen“⁴⁸?

Das Fazit: Wer an der moralischen Motivation als unaufgebbarem Zentrum der Moralphilosophie festhält, muss Moral als normative Faktizität „des Menschen“ ansetzen, die man nicht weiter erklären kann und nicht weiter erklären darf, weil man sie sonst auf nichtnormative Grundlagen zurückführen müsste, wodurch sie zerstört würde. Die Ableitung der Moral aus nichtmoralischen Voraussetzungen war aber genau das Forschungsprogramm der klassischen Vertragstheorien von Hobbes, Spinoza und Rousseau. Insbesondere die Frage, wie man Moral wiederherstellen kann, wenn sie einmal erodiert ist, zwingt dazu, diesen Rubikon einer Erklärung der Moral aus nichtmoralischen Voraussetzungen zu überschreiten. Dadurch wird die moralische Motivation nicht nur nicht destruiert, sondern gestützt und gestärkt, indem sie implementierbar gemacht wird.

4. Naiver Phänomenalismus

Ein letzter wichtiger Zug der Theorien, in denen eine moralische Motivation zentral ist, besteht in einem naiven Phänomenalismus der zugrunde liegenden Methodologie. Aus unmittelbarem, „unvoreingenommenem“ Blick auf die „Phänomene“ wird die moralische Motivation als eigenständiges Handlungsmotiv angenommen, ohne sich zu vergegenwärtigen, dass die sogenannten „Phänomene“ vom Theoretiker und seiner Fragestellung erst konstituiert wurden.

Diese Einsicht ist Standard, Mindeststandard, in der modernen Wissenschaftstheorie. Mit dem naiv-phänomenologischen Zugriff auf die Phänomene, mit der Philosophen und z. T. auch Ökonomen moralische Präferenzen oder Motivationen ausmachen zu können glauben, hätte ein Galilei die Fallgesetze niemals entwickeln können: Schließlich hatte niemand je gesehen, dass sämtliche Körper mit der gleichen Beschleunigung zum Erdmittelpunkt fallen. Selbst Kant war so naiv nicht wie diese modernen Theorien: Hundert Jahre vor S. Freud hat er gewusst, dass der Mensch niemals, auch bei einer subjektiv noch so ehrlichen Bemühung nicht, die moralische Qualität seiner eigenen empirischen Motivation feststellen kann⁴⁹. Kant wusste sehr genau, dass er in seinen Ausführungen zum Willen, zur Freiheit und zur Pflicht etc. keine empirische Psychologie treibt, dass er vielmehr transzendentalphilosophisch argumentiert, wenn er allein das Handeln „aus Pflicht“ als sittlich einstuft. Wie die moralische Einsicht zum empirischen Motiv wird, war für Kant ein Problem, ein fundamentales Problem, an dem er letztlich scheiterte; die Lösung durch eine simple, phänomenologische Behauptung hat er sich jedenfalls nicht gestattet. Die gegenwärtige Diskussion in diesem Feld lässt entsprechende Reflexionen auf den konstruktivistischen Charakter aller Kategorien vermissen.

⁴⁸ Dazu Pies (2000).

⁴⁹ Kant, Ak.-Ausg., Bd 4, S. 407.

J. Rawls hat durchaus Recht, wenn er betont, dass seine Moralphysikologie philosophisch und nicht psychologisch angesetzt ist. Und das ist – in einer gemäßigt konstruktivistischen Theorieauffassung – auch legitim so: Alle wissenschaftlichen Theorien sind schließlich auf bestimmte, hochselektive Fragestellungen zugeschnitten, und sie beanspruchen Gültigkeit jeweils nur für diese bestimmte Fragestellung. Strikt problemabhängig geschnittene „Phänomene“ sind keine *facta bruta* mit eigener Beweiskraft; Beweiskraft haben sie nur innerhalb der gleichen theoretischen Fragestellung, nicht aber über deren Grenzen hinaus. Die Berufung schlicht auf die „Realität“ trägt heute nicht mehr, weil diese Realität unter unzähligen Fragestellungen „angeschnitten“ werden kann, was zu immer neuen Theoriekonstruktionen führt⁵⁰.

Aus der strikten Problemabhängigkeit aller einzelwissenschaftlichen Theoriebildung auch in Ökonomik und Psychologie ergeben sich für unser Problem zwei wichtige Folgerungen. Zum einen müssen ethische und ökonomische Kategorien, hier also moralische Motivation und ökonomische Anreize, keinen Widerspruch mehr darstellen, weil davon auszugehen ist, dass die Theoriekonstruktionen nicht simpel auf eine identische „Wirklichkeit“, sondern auf unterschiedliche Fragestellungen an diese Wirklichkeit referenzialisieren: Widersprüche setzen dieselbe Fragestellung voraus. Zum zweiten können „Phänomene“ oder „Fakten“, auch wenn sie noch so elaboriert gewonnen wurden, keine eigene, selektive Fragestellungen übergreifende, Beweiskraft für andere Fragestellungen haben: Sollen psychologische Erkenntnisse in die Ökonomik integriert werden – was auch ich nachdrücklich unterstütze –, kann man sie nicht eins-zu-eins in die Ökonomik übernehmen, weil diese Erkenntnisse für andere Fragestellungen gewonnen wurden. Man muss vielmehr mitreflektieren, dass psychologische Theorieelemente bei Verwendung in der Ökonomik „zweckentfremdet“ werden⁵¹, so dass die Revolutionierung der Ökonomik durch die Psychologie schon aus wissenschaftstheoretischen Überlegungen vermutlich ein Irrweg ist⁵².

⁵⁰ Homann, Suchanek (2000), S. 405 ff.

⁵¹ Ebd. S. 445 ff.

⁵² Schon einmal ist ein derartiger Versuch gescheitert: Gemeint ist das Programm, die „Entscheidungslogik“ der Neoklassik durch „Marktsoziologie“ und Psychologie anzureichern (Albert 1967). Nach Auskunft eines der Beteiligten, von G. Fleischmann (1988), ist die Ökonomik nicht durch diese Erweiterung durch andere Wissenschaften wieder zur führenden Sozialwissenschaft avanciert, sondern durch die Radikalisierung ihrer eigenen Fragestellung im Programm von G. S. Becker. Alles, was heute in der experimentellen Wirtschaftsforschung zur Standardökonomik hinzugefügt werden soll, ist sicher wertvoll, aber im Becker-Programm mit dem offenen Vorteilsbegriff längst vorgesehen und größtenteils behandelt und daher bekannt, wenn auch nicht in Laborexperimenten untermauert. Allerdings ist zuzugeben, dass diese elaborierte Form der Mikroökonomik bisher nirgendwo klar expliziert hat, was denn ihre eigene, die Differenz zu anderen Wissenschaften wie Psychologie und Evolutionsbiologie konstituierende, Fragestellung ist; dazu Homann 1997, Wiederabdruck in Homann 2002.

Das Fazit: Eine auf den unmittelbaren Augenschein bzw. auf Introspektion gestützte Psychologie entspricht methodologisch nicht den Anforderungen an seriöse Theoriebildung. Interdisziplinarität kann nicht darin bestehen, Erkenntnisse verschiedener Wissenschaften einfach zusammenzusetzen und aufzuaddieren, um ein Gesamtbild „des Menschen“ zu erhalten. Interdisziplinäre Forschung, die ich auch nachdrücklich unterstütze, hat methodisch differenzierter vorzugehen.

III. Ethik und moralische Motivation

Nachdem die theoretischen Voraussetzungen der Konzepte, die der moralischen Motivation eine Schlüsselrolle zuweisen, der Kritik unterzogen wurden, gilt es jetzt zu explizieren, in welchem Sinne die Ethik von moralischer Motivation reden kann – und in welchem nicht. Es geht um die systematische Frage, in welchem Verhältnis die Vorteilsbegründung der Moral zur Vernunftbegründung, zur Begründung durch „gute Gründe“, steht⁵³. Dabei geht es mir darum, diese beiden Begründungen nicht gegeneinander in Stellung zu bringen, wie das in der gesamten mir bisher bekannten Diskussion – mit der einzigen Ausnahme von Hegel, s. u. – der Fall ist, sondern beide zugleich gelten zu lassen. Allerdings plädiere ich nicht für eine unklare Mischung aus beiden Begründungen⁵⁴, sondern für ein strikt problem- und adressatenabhängiges Sowohl-als-auch, das ich in früheren Veröffentlichungen als „Paralldiskurs“ bezeichnet habe. Ethik und Ökonomik sind dann verschiedene Diskurse, die jeweils ihre eigenen Voraussetzungen und Grenzen haben und durchaus nebeneinander bestehen können. Anders, methodologisch formuliert: Gegenüber einer konstruktivistischen Methodologie ist der Vorwurf des „Reduktionismus“ unsinnig, weil die Abstraktion der Theorie von zahlreichen Aspekten „der Wirklichkeit“ mitreflektiert und offen ausgewiesen wird.

Ich muss um Verständnis dafür bitten, dass die Überlegungen eher thetisch, manchmal sogar holzschnittartig vorgetragen werden: Ich will die Argumentation wenigstens skizzieren, auch wenn es sich dabei um „work in progress“ handelt und bisher nur der Grundriss entwickelbar ist.

1. Die Weichenstellung in der Theoriegeschichte

Die antike und christliche Ethik waren letztlich eudämonistische Ethiken, so dass sich die moralische Motivation aus dem vernünftigen Streben nach „Glück“ ganz zwanglos ergab. Bei allen Schulstreitigkeiten um die Frage, was das Glück im

⁵³ Die Begründung der Moral aus „Gefühlen“ bzw. sozialen Präferenzen ist in die Argumentation eingeschlossen und wird nur aus Platzgründen nicht eigens mitgeführt.

⁵⁴ In Konzepten, in denen die moralische Motivation eine bedeutende Rolle spielt, stellen die „Motive“ die subjektive Seite der „Begründungen“ dar, so dass die Argumentation in analoger Weise für Motive gilt.

Einzelnen sei, gab es kein forciertes Motivationsproblem, sondern lediglich Klugeits-, Rationalitätsprobleme. Noch bei I. Kant findet sich ein Reflex dieses Ansatzes, wenn er am Ende der „Kritik der reinen Vernunft“ von 1781 als Programm der zu entwickelnden Ethik ein „System der sich selbst lohnenden Moralität“⁵⁵ ausgibt.

Allerdings eröffnet Kant die „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten“ 1785 – und wir wissen aus der Entstehungsgeschichte, wie viel Mühe er schon mit dieser ersten Schrift zur lange erwarteten Moralphilosophie gehabt hat⁵⁶ – mit dem Nachweis, dass das Streben nach Glück die von der Moral erwartete Verlässlichkeit wechselseitiger Verhaltenserwartungen wegen intertemporaler und interpersoneller Instabilität der Interessen nicht garantieren kann. So ringt sich Kant in mühevollen und immer neuen Überlegungen zu einer Konzeption durch, in der die „Vernunft“, normativ verstanden, zur Grundlage der Ethik erklärt wird, ohne dass Kant selbst jemals voll damit zufrieden gewesen wäre.

Wenn wir diese Entwicklung bei Kant modern interpretieren wollen, lässt sich folgendermaßen argumentieren: Die Modernisierungsprozesse der Neuzeit lösen die Face-to-face-Strukturen der vormodernen Gesellschaft mit den überschaubaren, kontrollierbaren Handlungsfolgen und den eingelagerten informellen Kontroll- und Sanktionssystemen auf. Die anonyme Großgesellschaft beruht auf hoher, auf steigender Mobilität in jeder denkbaren Hinsicht – geographisch, religiös, weltanschaulich, sozial, kulturell –, sie beruht auf immer längeren Interaktionsketten und Produktions(um)wegen in der arbeitsteiligen Gesellschaft, so dass zwischen der Handlung des Einzelnen und dem Handlungsergebnis immer größere Unsicherheiten auftreten und die Belohnung moralischer Handlungen durch ihr intendiertes Resultat und die sozial nahe Umwelt immer weniger garantiert werden kann. Genau in dieser – historisch in diesem Ausmaß völlig neuen – Situation entsteht unvermeidlich die Frage, woher moralische Einsichten, moralische Gründe, ihre motivationale Kraft beziehen sollen, wenn die Belohnung empirisch nicht (mehr) sichergestellt werden kann. Kant stellt also völlig korrekt und äußerst hell-sichtig die historisch fällige Frage, die durch Etablierung von Markt und Wettbewerb in der modernen Gesellschaft nur noch verschärft wird⁵⁷.

⁵⁵ In Fn. 57 im Kontext zitiert und belegt.

⁵⁶ Es sei nochmals hingewiesen auf Förster (1992).

⁵⁷ Es lohnt sich, die ganze Textpassage aus der „Kritik der reinen Vernunft“ zu zitieren: „Nun lässt sich in einer intelligibelen, d. i. der moralischen, Welt, in deren Begriff wir von allen Hindernissen der Sittlichkeit (der Neigungen) abstrahiren, ein solches System der mit der Moralität verbundenen proportionirten Glückseligkeit auch als nothwendig denken, weil die durch sittliche Gesetze theils bewegte, theils restringirte Freiheit selbst die Ursache der allgemeinen Glückseligkeit, die vernünftigen Wesen also selbst unter der Leitung solcher Principien Urheber ihrer eigenen und zugleich anderer dauerhaften Wohlfahrt sein würden. Aber dieses System der sich selbst lohnenden Moralität ist nur eine Idee, deren Ausführung auf der Bedingung beruht, dass *jedermann* thue, was er soll, d. i. alle Handlungen vernünftiger Wesen so geschehen, als ob sie aus einem obersten Willen, der alle Privatwillkür in sich oder unter sich befasst, entspringen. Da aber die Verbindlichkeit aus dem moralischen Geset-

Auf diese Frage gibt es zwei paradigmatisch verschiedene Antworten: Die eine gibt Kant, die andere Hegel.

Kant geht den Weg über die individuelle moralische Verpflichtung, die er transzendentalphilosophisch fundiert, stärkt, um auf diese Weise die Probleme der Dilemmastrukturen sozialer Interaktionen – die er sieht, ohne freilich unsere Begriffe zu kennen – zu lösen. Darin ist ihm nahezu die gesamte neuere Ethik-Diskussion bis zu Gauthier, Tugendhat, Apel und Habermas gefolgt: Wenn sich jeder moralisch verhält, sind die Probleme von Dilemmastrukturen gelöst; es kommt nur darauf an, die moralische Motivation so zu stärken, dass die Einzelnen in opportunistisch-musträchtigen Situationen nicht reihenweise umfallen. Kant – und seine Nachfahren Kohlberg, Habermas und Rawls, aber auch die beigezogenen Ökonomen, sofern sie in die wirtschaftsethische Diskussion eingreifen – setzen unter modernen Bedingungen das letztlich pädagogisch ausgerichtete Programm Platons fort, die Gesellschaft zu bessern durch Versittlichung der Einzelnen.

Hegel, der wie Kant A. Smith studiert hat, geht den anderen Weg über die Gestaltung, Kanalisierung des individuellen Vorteilsstrebens durch Institutionen. Einer seiner Leitsätze lautet: „Das Individuum muss in seiner Pflichterfüllung auf irgendeine Weise zugleich sein eigenes Interesse, seine Befriedigung oder Rechnung finden“⁵⁸. Dies wird aber nicht durch eine Änderung der Präferenzen des Individuums erzielt, das sich zu moralischen Präferenzen erhebt oder bekehrt. Vielmehr wird das – von zahllosen Ethikern und sogar Ökonomen sittlich abgewertete – individuelle Vorteilsstreben auch in der „bürgerlichen Gesellschaft“, dem Subsystem Wirtschaft, zum Moment von Freiheit und damit von Sittlichkeit. Es bedarf lediglich der Ordnung, der Rahmenordnung, damit die Forcierung, die Entfesselung des Eigeninteresses dem Gemeinwohl nicht nur keinen Abbruch tut, sondern dieses zugleich befördert. Dies ist die Aufgabe von Institutionen. Insofern vertritt Hegel – hinter aller spekulativen Philosophie – eine moderne eudämonistische Ethik, wenn er sie auch nicht so bezeichnet und wenn er sie auch nicht mit ökonomischer Methode entwickelt.

Kant und Hegel entwickeln die zwei möglichen Paradigmen für eine moderne Ethik. Kant konzentriert die Ethik auf individuelle Handlungsethik mit einem normativen Fundament, dem Vernunftbegriff; Recht und Wirtschaft, denen Kant durchaus Reflexionen widmet, laufen systematisch gewissermaßen nebenher, wer-

ze für jeden besonderen Gebrauch der Freiheit gültig bleibt, wenn gleich andere diesem Gesetze sich nicht gemäß verhielten, so ist weder aus der Natur der Dinge der Welt, noch der Causalität der Handlungen selbst und ihrem Verhältnisse zur Sittlichkeit bestimmt, wie sich ihre Folgen zur Glückseligkeit verhalten werden; und die angeführte nothwendige Verknüpfung der Hoffnung, glücklich zu sein, mit dem unablässigen Bestreben, sich der Glückseligkeit würdig zu machen, kann durch die Vernunft nicht erkannt werden, wenn man bloß Natur zum Grunde legt, sondern darf nur gehofft werden, wenn eine *höchste Vernunft*, die nach moralischen Gesetzen gebietet, zugleich als Ursache der Natur zum Grunde gelegt wird.“ Kant, Ak.-Ausg. Bd. 3, S. 525 f.; H.i.O. (A 809).

⁵⁸ Hegel (1821 / 1986), S. 409 (Rechtsphilosophie, § 261 A).

den mehr oder weniger von der Moralphilosophie dominiert. Hegel führt die Sittlichkeit über die institutionelle Ordnung der modernen Gesellschaft ein und unterzieht eine eigenständige Moral im individuellen Handeln der Kritik, weil diese Moral über eine für die hochdifferenzierten Strukturen moderner Gesellschaften viel zu geringe Auflösungskapazität verfügt.

2. Konstruktivistische Methode und Begründungen

Eine Moralphilosophie vom Typ Kants mit dem Schlüsselbegriff der moralischen Motivation scheitert, so meine These seit Jahren, am ungelösten Implementationsproblem. Nur eine moderne Variante einer eudämonistischen Ethik ist in der Lage, dieses Problem plausibel zu bewältigen. In welchem Sinne kann man in einer solchen Konzeption von einer „moralischen Motivation“ reden? In welchem Verhältnis steht diese „moralische Motivation“ zu einer ökonomischen Begründung?

Ich rede im Folgenden ganz bewusst nicht von „Motivation“, sondern von „Begründung“, und zwar aus zwei Gründen. Zum einen gehören Begründung und Motivation für die antike Ethik zusammen, sie treten erst in der neuzeitlichen Ethik auseinander, ohne dass Kant und seine Nachfolger aber die Idee von ihrem Zusammengehören aufgegeben und diese Idee in vielerlei „Schlangenwindungen“ (Kant) zu plausibilisieren versucht hätten. Zum zweiten will ich mit dem Wort „Begründung“ im Rahmen der Motivationstheorie deutlich machen, dass es hier nicht um empirische Psychologie, sondern um eine strikt problembezogene Ethik mit ökonomischer Methode geht; aus demselben Grund ziehe ich im Folgenden die Bezeichnung „Implementationsproblem“ der Bezeichnung „Motivationsproblem“ vor.

Moralischen Normen kann man aus sehr verschiedenen Gründen folgen: rein mechanisch und gewohnheitsmäßig, wegen irgendwelcher Vorbilder, aus Wertüberzeugungen, aus diskursiv gewonnener Einsicht und aus Vorteilerwartungen. Diese „Motive“ stehen für mich in einer hierarchischen Ordnung. Aber diese Ordnung ist nicht etwa normativer Natur. Welche Gründe man anführt – gegenüber sich selbst und gegenüber anderen –, ist vielmehr *relativ in Bezug auf (1) die Situation und (2) den Adressatenkreis*. Der Einfachheit halber skizziere ich die grundlegende Idee anhand von lediglich drei Stufen.

Man kann moralischen Regeln wie Routinen folgen, mehr oder weniger gewohnheitsmäßig. Kinder werden so erzogen, aber auch Erwachsene verhalten sich in den weitaus meisten Fällen genau in dieser Weise: Sie sagen die Wahrheit, bezahlen ihre Schulden, halten Versprechen, reichen der Tischnachbarin das Salz, wenn sie darum bittet⁵⁹, usw. In der gewohnten sozialen Umgebung und im Nor-

⁵⁹ Das letzte Beispiel ist von Nida-Rümelin, nur dass er aus dieser Beschreibung einen Beweis für eine nichtteleologische Moralauffassung herleitet; Nida-Rümelin (2002), S. 121 f.

malfall verhalten wir uns so. Insofern befinden wir uns dann „immer schon“ in normativen, in moralischen Kontexten, denen wir nicht enttrinnen können. Kaum jemand denkt hier explizit an aufwendigere Gründe wie Reziprozitätsnormen oder Sanktionen bei Verstößen. Es handelt sich um eine nicht-reflexe, nicht-intentionale Moral, wenn man überhaupt von „Moral“ reden will⁶⁰.

Man kann moralischen Normen, etwa den Menschenrechten, aber auch im klaren Bewusstsein einer elaborierten diskursiven normativen Begründung folgen, und insbesondere ihre Befolgung von anderen mit diesen „guten Gründen“ auch fordern. Nun gibt es zweifellos Adressatenkreise und Situationen, in denen diese Begründung fürs Handeln völlig ausreicht, d. h. soziale Kontexte, in denen diese „guten Gründe“ eine moralische Motivation liefern können: Das stelle ich keineswegs in Abrede. Aber gegenüber Politikern in China dürfte eine solche normative Begründung ebenso wenig wie gegenüber fundamentalistischen Moslems tragen. Was soll man dann tun?

Schließlich kann man moralischen Normen folgen, weil dies über die Sequenz von Einzelhandlungen dem Akteur Vorteile verspricht, wobei die Vorteile an seinen eigenen Vorstellungen vom Guten gemessen werden. Das zentrale Argument lautet dann: In einer sozialen Ordnung kann der Einzelne seine individuellen Ziele besser und nachhaltiger erreichen als im „Naturzustand“, wo das Leben des Menschen nach T. Hobbes „solitary, poore, nasty, brutish, and short“ ist⁶¹. Dies ist die Vorteilsbegründung der Moral, also eine moderne eudämonistische Ethik mit dem offenen Vorteilsbegriff der Ökonomik im Sinne von G. S. Becker. Eine solche Begründung würde man gegenüber den Chinesen und gegenüber fundamentalistischen Moslems versuchen können⁶².

Nun kann ich meine These formulieren: Begründungen auf den Stufen eins und zwei haben für die Akteure nur dann auch motivierende Kraft, wenn das entsprechende Handeln nicht systematisch mit Nachteilen bestraft wird. „Moralische Motivation“ ist auf die ökonomische Fundierung angewiesen, die aber dem Akteur im Handlungsvollzug keineswegs reflex gegenwärtig sein muss. Eine wie immer verstandene Psychologie kann diese ökonomische Fundierung in der Regel nicht sehen, erst recht nicht die selbstgestrickte „speculative moral psychology“ der Philosophen. Die empirische Psychologie könnte dies nur dann sehen, wenn sie ihre Experimente so aufbaut, dass aus der Moralbefolgung systematisch und wiederholt Nachteile (nur oder besonders) für den moralischen Akteur resultieren. Solange durch die Situation und ihre Kontexte moralische Motivation aber nicht bestraft wird – und das ist in einer funktionierenden sozialen Ordnung der Normalfall, denn darin besteht gerade die Aufgabe einer solchen Ordnung –, bedarf es eines reflexen

⁶⁰ B. P. Priddat (2003) z. B. würde hier nicht mehr von „Moral“ reden, weil Reflexivität und Intentionalität fehlen; auch die Moral in der Rahmenordnung ist für ihn keine „Moral“.

⁶¹ Hobbes (1651/1982), S. 184 (Leviathan, 13. Kapitel).

⁶² Mit einem solchen Ansatz werden am „Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik“ praxisorientierte Beiträge zum Dialog der Kulturen durchgeführt.

Rückgangs auf das eudämonistische Fundament aller Moral nicht. Unter dieser Voraussetzung „gibt es“ durchaus „moralische Motivation“, aber nicht als *factum brutum* mit eigener theoretischer Beweiskraft, sondern als „Phänomen“, das von höchst kontingenten Bedingungen, von der ganzen sozialen Ordnung nämlich, abhängig ist.

Der theoretische Vorzug dieser – im Geist einer konstruktivistischen Methodologie gedachten – Rekonstruktion liegt darin, dass sich die verschiedenen Begründungen nicht gegenseitig ausschließen müssen. In der Diskussion wird bisher stattdessen immer mit einer Vielfalt von Begründungen und Motiven gearbeitet, die im Streit liegen, und hier folgt, dass die moralische Motivation gegen andere Motive wie z. B. das Streben nach individuellen Vorteilen in Stellung gebracht wird und dass man in der Moderne eudämonistische Ethik-Konzeptionen aus moralischen (!) Gründen zurückweisen zu müssen glaubt. Von Kant bis zu heutigen Theoretikern glaubt man, eine soziale Ordnung auf reinen Vorteilserwartungen nicht aufbauen zu können, weil der scharfe Gegensatz von Moral und Egoismus als unreflektierte Voraussetzung des Moral- bzw. Ethikverständnisses der Reflexion entzogen wird. Eine Ethik des „Verzichts“ und der „Umverteilung“ aber muss unter modernen Bedingungen (Wettbewerb) scheitern; sie wäre überdies auch unchristlich und widerspräche profanwissenschaftlich auch einem reflektierten Verständnis von der „Würde“ des Menschen.

Mir ist in der Literatur nur eine Äußerung bekannt, die explizit davon spricht, dass nicht das aktuell bewusste Motiv für die sittliche Beurteilung entscheidend ist, sondern das mögliche, das jederzeit an die Stelle das aktuellen treten kann. Aber es geht an dieser Stelle umgekehrt: Das systemisch geprägte strategische, d. h. eigeninteressierte, Motiv der Akteure, mit dem das positive Recht zwecks Vermeidung von Sanktionen befolgt wird, muss in der Rechtsordnung die „Befolgung ihrer Regeln aus Achtung vor dem Gesetz jederzeit *möglich* machen“⁶³. Aktuelle Motive bedürfen der normativen Rechtfertigung durch eine zweite, mögliche, nicht notwendigerweise auch aktuelle, Hintergrundmotivation, in die der Akteur jederzeit hinüberschalten kann – nur dass in meinem Konzept die Vorteilserwartungen dieses Hintergrundmotiv für die „moralische Motivation“ abgeben, in Übereinstimmung mit der Tradition der neuzeitlichen Vertragstheorien mit ihrer Unterscheidung von Naturzustand und Gesellschaftszustand, von Regeletablierung und Regelbefolgung⁶⁴.

3. Auf dem Weg zu einer modernen eudämonistischen Ethik

Die Kette zwischen moralischer Handlung und Belohnung wird immer länger und dadurch von immer mehr kontingenten Umständen und einer immer größe-

⁶³ Habermas (1992), S. 49; H.i.O.

⁶⁴ Zu diesen Unterscheidungen vgl. Homann (2001); Wiederabdruck in Homann (2002); neuerdings auch Homann (2003).

ren Zahl von Beteiligten abhängig: Sie droht zu reißen – es sei denn, dass es gelingt, sie wieder zu stärken. Und diese Stärkung erfolgt durch Institutionen. Es ist gerade die Aufgabe von Institutionen, moralisches Verhalten zu prämiieren und unmoralisches Verhalten zu sanktionieren: Anders ist das Implementationsproblem in der Moderne nicht zu lösen. Dafür muss das informelle Kontrollsystem der vormodernen Gesellschaft zunehmend in ein formelles umgewandelt werden, und es muss den Einzelnen selbst zur Kontrollinstanz machen, weil er sich selbst in keiner Handlung entkommen kann. Da das Gewissen, auf das die Ethik setzt, wegen der Dilemmastrukturen (= Wettbewerb) dauerhaft nicht trägt, avanciert das Eigeninteresse zur Kontrollinstanz – unter einer geeigneten Rahmenordnung sc.

Was Kant und seine Nachfahren versucht haben, eine anthropologische Moralbegründung mit der Dominanz „höherer“ Motive, ist als Reaktion auf die Modernisierungsprozesse der Neuzeit zwar verständlich, aber bestenfalls eine Notlösung auf Zeit. Unter den gegenwärtigen Globalisierungsprozessen verliert sie vollends ihre Plausibilität, weil die Kette zwischen moralischer Handlung und ihrer Belohnung noch länger und unsicherer wird als bisher. Der Weg, den Kant weist, führt – zunehmend – ins leere Sollen⁶⁵.

Wenn mich nicht alles täuscht, gibt es in manchen der neueren Ethikkonzeptionen Signale, dass man aus dieser Konzeption ausbrechen will. Es mehren sich die Stimmen, die eine konsequent teleologische oder rein prudentielle Moralbegründung präferieren, von der frühen Ph. Foot⁶⁶ über J. L. Mackie⁶⁷ und D. Gauthier⁶⁸ bis zu ökonomischen Theorieentwürfen. Selbst bei Apel und Habermas kann man solche Widerstände gegen die überkommene kantische Konzeption finden⁶⁹. Aber nirgendwo⁷⁰ wird der Weg konsequent in eine neue eudämonistische Ethik – in der Literatur wird die Bezeichnung „Klugheitsethik“ durchweg vorgezogen – beschriftet, weil Philosophen sich immer noch den Luxus leisten, Moral gegen das individuelle Vorteilsstreben zur Geltung bringen zu wollen⁷¹. Aber sie müssen sich darü-

⁶⁵ Zu diesem Komplex vgl. den Originaltext bei *Hegel* (1821 / 1986); grundlegend dazu – mit weiteren Textnachweisen – *Marquard* (1964 / 1973); vgl. auch *Homann* (2001), Wiederabdruck in *Homann* (2002).

⁶⁶ *Foot* (1972 / 1997).

⁶⁷ *Mackie* (1977 / 1981).

⁶⁸ *Gauthier* (1986) und (1998) – Zur Problematik insgesamt vgl. auch *Köhl* (2001): Obwohl Köhl am Anfang der Arbeit betont, dass die „Phänomene“ vom Betrachter geschnitten werden, nimmt er sie am Ende der Arbeit wiederum als *facta bruta*.

⁶⁹ K.-O. Apel betont neuerdings die Bedeutung der „tausend Gespräche und Konferenzen“ für die Implementierung moralischer Normen. Er bemerkt aber nicht, dass diese durch informellen Druck auf die Teilnehmer wirksam werden, durch Anreize und Sanktionen also, und dass damit sein Theorieauftritt mit der Abwertung des strategischen, d. h. eigeninteressierten, Handelns in die Brüche geht. Vgl. *Apel* (2001).

⁷⁰ Eine Ausnahme bildet – im Ansatz wenigstens – *Stemmer* (2000), (2002) und (2003); allerdings fehlen die institutionellen Folgerungen.

ber im klaren sein, dass sie die Tradition der antiken Ethik einschließlich Sokrates/Platon und das Christentum gegen sich haben, und es ließe sich zeigen, dass sich selbst bei Kant Anklänge daran finden, dass zwar das Handeln „aus Pflicht“ erfolgen muss, wenn es die Qualifikation „moralisch“ verdienen soll, dass aber die Regeln, denen das Handeln unbedingt folgen soll, aus langfristigen Vorteilerwägungen begründet werden⁷². Wenn sich das aber so verhält, dann kann man niemandem verbieten, im Handlungsvollzug beides zugleich im Bewusstsein zu haben, das Handeln „aus Pflicht“ und die Begründung der Pflicht aus Vorteilerwägungen, so dass letztere die indirekte oder Zweit-Motivation bei der „moralischen Motivation“ abgeben kann.

Der Weg, der gegen die traditionelle Kant-Interpretation gangbar ist und dem sich die moralischen Fortschritte der Welt in den letzten drei Jahrhunderten – wenn wir einmal um des Arguments willen akzeptieren, dass es solche gibt – verdanken, geht über die Institutionalisierung moralischer Normen und Ideen. Dies ist der Weg, den bereits Hegel gegen Kant geltend gemacht hatte, auch wenn er – wie natürlich jede Theorie – in vielen Dingen den Vorstellungen seiner Zeit verhaftet bleibt: Ich nenne nur das Staatsverständnis und die „Korporationen“.

In diesem Konzept einer modernen eudämonistischen Ethik bzw. Klugheitsethik haben einfache Regelbefolgung und „gute Gründe“ und „moralische Motivationen“ durchaus ihren Platz: als Rationalisierungen *auf einer bestimmten Ebene*, d. h. in bestimmten Situationen und für bestimmte Adressaten. Sie tragen jedoch nur so lange, wie sie von der grundlegenden Dimension der individuellen Vorteilerwartungen nicht dementiert werden. Solche Dementis halten „idealistische“ Motivationen nicht lange aus, und irgendwie haben die Autoren das allesamt bemerkt, bis zum offenen Bekenntnis bei Patzig und Habermas.

Natürlich kann es dieser modernen Ethik nicht um eine Rückkehr zum traditionellen Eudämonismus – ganz abgesehen von der Vielfalt seiner Varianten – gehen. Auf vier Unterschiede will ich abschließend kurz hinweisen.

1. Was „Glück“ und „Vorteil“ ist, bestimmt jeder Einzelne selbst. Ich arbeite – wie Mackie und Gauthier – mit einem offenen Vorteilsbegriff und einem formalen Rationalitätsverständnis, das sich schon bei Kant findet.

⁷¹ Auch Ökonomen fallen immer wieder in den Gegensatz, in das Entweder-oder von Moral und Eigeninteresse zurück, wofür ein Teil der experimentellen Wirtschaftsforschung das jüngste Beispiel darstellt.

⁷² Vgl. etwa die von der Literatur notorisch übersehene Fußnote in der „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten“ von 1785, wo Kant zwei Perspektiven auf das moralische Gesetz unterscheidet und dann fortfährt: „Der *Gegenstand* der Achtung ist also lediglich das *Gesetz* und zwar dasjenige, das wir *uns selbst* und doch als an sich notwendig auferlegen. Als Gesetz sind wir ihm unterworfen, ohne die Selbstliebe zu befragen; als uns von uns selbst auferlegt, ist es doch eine Folge unsers Willens und hat in der ersten Rücksicht Analogie mit Furcht, in der zweiten mit Neigung.“ Kant, Ak.-Ausg. Bd 4, S. 401 Fn. (AB 17 Fn.). Da das Wort „Neigung“ bei Kant immer den Bezug auf das Eigeninteresse hat, drückt er hier aus, dass das moralische Gesetz aus Eigeninteresse etabliert wird, um dann „aus Pflicht“ befolgt zu werden.

2. Wir müssen dem Streben des Einzelnen nach Vorteilen sowie nach Einsicht und Absicht, kurz: nach individueller Identität, viel mehr Raum geben, als sich das die vormoderne Gesellschaft erlauben konnte, ja letztlich geht es um die Vorstellungen vom Guten der Einzelnen und nicht um überindividuelle Größen.

3. Die entscheidende Rolle für die Selbstverwirklichung der Einzelnen spielen Institutionen und Organisationen, die zugriffsfähig und gestaltbar sind, so dass wir uns immer mehrstufig, systemisch, orientieren müssen, und darin unsere „Identität“ – wenn es sie denn noch gibt – ausbilden müssen.

4. Als Bezugspunkt einer Begründung, die als zureichende Motivationstheorie unter modernen Bedingungen gelten können soll, kann nicht mehr „der Mensch“ fungieren. Wir müssen vielmehr differenzierter zugreifen und die Situationen und die von ihnen ausgehenden Anreizstrukturen als Bezugspunkt für die differenzierte Ausgestaltung moralischer Normierung wählen. Diese Situationen sind zugriffsfähig und gestaltbar. Die Forschungsstrategie muss auf die Differenzierung der Situationen, auf die Restriktionen des Handelns, gehen und nicht auf ein „Menschenbild“, das ohne Methodik einfach angereichert wird.

Schlussbemerkung

Ich habe in diesem Beitrag gegen den Dualismus von „moralischer Motivation“ und Eigeninteresse argumentiert. Wer diesen Dualismus nicht ab ovo vermeidet, setzt die Akteure, die auf das Verfolgen eigener (Gewinn-)Interessen programmiert sind, auf die Anklagebank, statt sie als Bundesgenossen im Einsatz für eine Welt zu gewinnen, in der alle Menschen und Völker in Frieden und ohne Furcht, in Achtung vor dem Anderen und zum gegenseitigen Vorteil zusammen leben können. Wer eine „moralische Motivation“ *gegen* die Verfolgung eigener Vorteile in Stellung bringt, drängt die potentesten potentiellen Mitstreiter, die Unternehmen, aus dem gemeinsamen Einsatz für eine bessere Welt hinaus – allein vom Zuschnitt der Theorie und der Begriffe her. Ideas matter: Theorien haben unmittelbar politische Folgen, und schlechte, unzumutbare Theorien machen die Probleme unlösbar. Die philosophische Arbeit am Sinn der Rede von der „moralischen Motivation“ ist daher als ein wichtiger Beitrag für die Schaffung einer Welt des Friedens und der Solidarität unter allen Menschen zu verstehen.

Literatur

- Albert*, Hans (1967): Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied am Rhein und Berlin.
- Apel*, Karl-Otto (1992): Diskursethik vor der Problematik von Recht und Politik: Können die Rationalitätsdifferenzen zwischen Moralität, Recht und Politik selbst noch durch die Diskursethik normativ-rational gerechtfertigt werden?, in: Karl-Otto Apel, Matthias Kettner (Hrsg.): Zur Anwendung der Diskursethik in Politik, Recht und Wissenschaft, Frankfurt am Main, S. 29 – 61.

- Apel, Karl-Otto* (2001): Diskursethik als Ethik der Mit-Verantwortung vor den Sachzwängen der Politik, des Rechts und der Marktwirtschaft, in: Karl-Otto Apel, Holger Burckhart (Hrsg.): Prinzip Mitverantwortung. Grundlage für Ethik und Pädagogik, Würzburg, S. 69–95.
- Binmore, Ken* (1994–1998): *Game Theory and the Social Contract*, 2 Vols., Cambridge, Mass., London.
- Binmore, Ken* (2003): *Natural Justice*, unveröffentlichtes Vortragsmanuskript.
- Bohnet, Iris* (1998): Solidarität durch Salienz, in: Wulf Gaertner (Hrsg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven IV: Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Kooperations- und Verteilungsprobleme*. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 228/IV, Berlin, S. 173–194.
- Brandom, Robert B.* (1994/2000): *Expressive Vernunft. Begründung, Repräsentation und diskursive Festlegung*, übersetzt von Eva Gilmer und Hermann Vetter, Frankfurt am Main.
- Diekmann, Andreas* (2003): *The Power of Reciprocity. Fairness, Reciprocity, and Stakes in Variants of the Dictator Game*, Mimeo.
- Falk, Armin* (2003): *Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?*, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 4, S. 141–172.
- Fehr, Ernst, u. a.*: Zusammenfassung der Forschungsergebnisse, unter: <http://www.unizh.ch/cgi-bin/iew/pubdb>.
- Fehr, Ernst, Gerhard Schwarz* (Hrsg., 2002): *Psychologische Grundlagen der Ökonomie*, 2. Aufl., Zürich.
- Fleischmann, Gerd* (1988): Nationalökonomie und sozialwissenschaftliche Integration, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 7, 1988, S. 20–37.
- Förster, Eckart* (1992): „Was darf ich hoffen?“, in: *Zeitschrift für philosophische Forschung* 46, S. 168–185.
- Foot, Philippa* (1972/1997): Die Moral als ein System hypothetischer Imperative, in: Philippa Foot: *Die Wirklichkeit des Guten. Moralphilosophische Aufsätze*, übersetzt von Anton Leist, Hermann Vetter, Ursula Wolf, hrsg. von Anton Leist und Ursula Wolf, Frankfurt am Main, S. 89–107.
- Frank, Robert H./Gilovich, Thomas/Regan, Dennis T.* (1993): Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, in: *Journal of Economic Perspectives* 7/2, S. 159–171.
- Frank, Robert H./Gilovich, Thomas/Regan, Dennis T.* (1996): Do Economists Make Bad Citizens?, in: *Journal of Economic Perspectives* 10/1, S. 187–192.
- Gauthier, David* (1986): *Morals by Agreement*, Oxford.
- Gauthier, David* (1998): Mutual Advantage and Impartiality, in: Paul Kelly (Hrsg.): *Impartiality, Neutrality and Justice. Re-reading Brian Barry's „Justice as Impartiality“*, Edinburgh, S. 120–136.
- Habermas, Jürgen* (1983): *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt am Main.
- Habermas, Jürgen* (1992): *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*, Frankfurt am Main.
- Habermas, Jürgen* (1996/1999): *Die Einbeziehung des Anderen. Studien zur politischen Theorie*, Frankfurt am Main.

- Hegel*, Georg Wilhelm Friedrich (1821 / 1986): Grundlinien der Philosophie des Rechts, oder Naturrecht und Staatswissenschaft im Grundrisse. Georg Wilhelm Friedrich Hegel: Werke, hrsg. von Eva Moldenhauer und Karl Markus Michel, Bd. 7, Frankfurt am Main.
- Hirschman*, Albert O. (1984): Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, 74, S. 89–96.
- Hobbes*, Thomas (1651 / 1982): Leviathan, ed. with an Introduction by C.B. Macpherson, Harmondsworth u. a.
- Hobbes*, Thomas (1651 / 1670 / 1970): Leviathan. Erster und zweiter Teil, übersetzt von Jacob Peter Mayer, Nachwort von Malte Desselhorst, Stuttgart.
- Homann*, Karl (1990): Wettbewerb und Moral, in: Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften 31, S. 34–56; Wiederabdruck in Homann (2002).
- Homann*, Karl (1994): Homo oeconomicus und Dilemmastrukturen, in: Hermann Sautter (Hrsg.): Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften. Festschrift für Helmut Hesse zum 60. Geburtstag, Göttingen, S. 387–411; Wiederabdruck in Homann (2002).
- Homann*, Karl (1997): Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, in: Detlef Auferderheide, Martin Dabrowski (Hrsg.): Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik, Berlin, S. 11–42; Wiederabdruck in Homann (2002).
- Homann*, Karl (2001): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: Georg Siebeck (Hrsg.): Artibus ingenuis. Beiträge zu Theologie, Philosophie, Jurisprudenz und Ökonomik, Tübingen, S. 85–110; Wiederabdruck in Homann (2002).
- Homann*, Karl (2002): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, hrsg. von Christoph Lütge, Tübingen.
- Homann*, Karl (2003): Fakten und Normen: Der Fall der Wirtschaftsethik, im Druck.
- Homann*, Karl / *Suchanek*, Andreas (2000): Ökonomik: Eine Einführung, Tübingen.
- Kant's* gesammelte Schriften (1904 ff.), hrsg. von der Königl. Preuß. [später: Dt.] Ak. d. Wiss., Berlin.
- Kirchgässner*, Gebhard (1991 / 2000): Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2., erg. und erw., Aufl., Tübingen.
- Köhl*, Harald (2001): Abschied vom Unbedingten. Über den heterogenen Charakter moralischer Forderungen, unveröff. Habilitationsschrift, München.
- Kohlberg*, Lawrence (1981): Essays on Moral Development, Volume I: The Philosophy of Moral Development. Moral Stages and the Idea of Justice, San Francisco u. a.
- Lindenberg*, Siegwart (1985): An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular, in: Sociological Theory 3, S. 99–114.
- Mackie*, John Leslie (1977 / 1981): Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen, übersetzt von Rudolf Ginters, Stuttgart.
- Marquard*, Odo (1964 / 1973): Hegel und das Sollen, in: Odo Marquard: Schwierigkeiten mit der Geschichtsphilosophie, Frankfurt am Main, S. 37–51 und 153–167.

- Meckling*, William H. (1976): Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 112, S. 545 – 560.
- Nida-Rümelin*, Julian (1993): Kritik des Konsequentialismus, München.
- Nida-Rümelin*, Julian (2002): Ethische Essays, Frankfurt am Main.
- Ostrom*, Elinor (1990 / 1999): Die Verfassung der Allmende. Jenseits von Staat und Markt, übersetzt von Ekkehard Schöller, Tübingen.
- Panther*, Stephan (2003): Wirtschaftsethik und Ökonomik, im Druck.
- Patzig*, Günther (1986 / 1994): „Principium diiudicationis“ und „Principium executionis“. Über transzendentalpragmatische Begründungsansätze für Verhaltensnormen, in: Günther Patzig: Gesammelte Schriften I: Grundlagen der Ethik, Göttingen, S. 255 – 274.
- Patzig*, Günther (1996): Moralische Motivation, in: Günther Patzig, Dieter Birnbacher, Walther C. Zimmerli (Hrsg.): Die Rationalität der Moral, Bamberg, S. 39 – 55.
- Pies*, Ingo (2000): Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral – Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma, in: Wulf Gaertner (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven V: Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 228 / V, Berlin, S. 11 – 33.
- Priddat*, Birger P. (2002): Modernisierung einer Relation: Ökonomie / Moral, in: Kurt Röttgers, Peter Koslowski (Hrsg.): Transkulturelle Wertekonflikte. Theorie und wirtschaftliche Praxis, Heidelberg, S. 75 – 103.
- Rauprich*, Oliver (2003): Natur und Norm. Eine Auseinandersetzung mit der evolutionären Ethik, Münster.
- Rawls*, John (1971 / 1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, übersetzt von Hermann Vetter, Frankfurt am Main.
- Rawls*, John (1992): Die Idee des politischen Liberalismus. Aufsätze 1978 – 1989, übersetzt von Michael Anderheiden, Wilfried Heinsch, Markus Klatetzki, hrsg. von Wilfried Hinsch, Frankfurt am Main.
- Rawls*, John (1993 / 1998): Politischer Liberalismus, übersetzt von Wilfried Hinsch, Frankfurt am Main.
- Rorty*, Richard (1987 / 1988): Solidarität oder Objektivität. Drei philosophische Essays, übersetzt von Joachim Schulte, Stuttgart.
- Schlicht*, Ekkehart (2003): Der homo oeconomicus unter experimentellem Beschuss, in: Martin Held u. a. (Hrsg.): Experimentelle Ökonomik. Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Bd. 2, Marburg.
- Sen*, Amartya (1977): Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, in: Philosophy and Public Affairs 6, S. 317 – 344.
- Sen*, Amartya (1999 / 2000): Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, übersetzt von Christiana Goldmann, München, Wien.
- Smith*, Adam (1759 / 1977): Theorie der ethischen Gefühle, übers. und hrsg. von Walther Eckstein, Bibliographie von Günter Gawlick, 2. Aufl., Hamburg.
- Stemmer*, Peter (2000): Handeln zugunsten anderer, Berlin / New York.

- Stemmer, Peter* (2002): Moralischer Kontraktualismus, in: Zeitschrift für philosophische Forschung 56, S. 1 – 21.
- Stemmer, Peter* (2003): Der Begriff der moralischen Pflicht, in: Anton Leist (Hrsg.): Moral als Vertrag? Beiträge zum moralischen Konstruktualismus, Berlin, New York, S. 37 – 69.
- Suchanek, Andreas* (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.
- Tugendhat, Ernst* (1984): Probleme der Ethik, Stuttgart.
- Tugendhat, Ernst* (1993 / 1994): Vorlesungen über Ethik, 2. Aufl., Frankfurt am Main.
- Tugendhat, Ernst* (2001): Aufsätze 1992 – 2000, Frankfurt am Main.
- Ulrich, Peter* (1996): Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, in: Hans G. Nutzinger (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III: Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 228 / III, S. 137 – 171.
- Wilson, Edward O.* (1975): Sociobiology: The New Synthesis, Cambridge, Mass.
- Wolf, Ursula* (1984): Das Problem des moralischen Sollens, Berlin, New York.

Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung

Von *Ingo Pies*, Halle-Wittenberg

I. Problemstellung

„Die Ethik als philosophische Disziplin ist der Versuch, ein bestimmtes Ethos vernünftig zu begründen, das mit dem herkömmlichen Ethos nicht unbedingt identisch sein muss.“

Jan Rohls (1991, 1999; S. 1)

„Es gibt globale Probleme, die globale Lösungen verlangen.“

Stiftung Entwicklung und Frieden (2001; S. 113).

In Zeiten zunehmender Komplexität besteht die Neigung, nach Moral zu rufen. Man hofft auf Orientierung in den Wirren der Unübersichtlichkeit. In solchen Zeiten wachsen der Ethik zwei Aufgaben zu. Eine erste Aufgabe besteht darin, nicht nur die (Gründe der) Nachfrage zu reflektieren, sondern auch die (Begründungen der) Angebote, die sich anheischig machen, den artikulierten Orientierungsbedarf zu befriedigen. Neben einem solchen „quality screening“ kann Ethik eine zweite, ebenfalls genuin wissenschaftliche Aufgabe übernehmen, indem sie – nicht moralische, sondern – *moraltheoretische* Orientierungsleistungen generiert. Der folgende Beitrag illustriert, wie beide Aufgaben miteinander zusammenhängen können.

Nach dem Wegfall des lähmenden Ost-West-Konflikts sind die – ebenfalls konfliktträchtigen – globalen Nord-Süd-Beziehungen stärker ins Blickfeld der allgemeinen Aufmerksamkeit gerückt. Alte Herausforderungen werden nun schärfer fokussiert, neue Herausforderungen kommen hinzu. Zu den alten Herausforderungen gehören Hunger und Armut, Krieg und Bürgerkrieg, Menschenrechtsverletzungen und politische Diskriminierung. Demgegenüber reichen die neuen Herausforderungen von neuen Bedrohungen – Stichwort: Terrorismus – bis hin zu neuen Gefahrenquellen – Stichwort: Klimawandel. All diese Probleme weisen zwei Gemeinsamkeiten auf: Erstens handelt es sich um Probleme mit internationalen, tendenziell weltweiten Ausstrahlungseffekten. Insofern ist es kein Zufall, dass die beschleunigte Zunahme der entsprechenden Interdependenzen als „Globalisierung“ thematisiert wird. Eine zweite Gemeinsamkeit besteht im Aufbau von Komplexi-

tät: Die traditionell eingespielten ideologischen Denkmuster sind immer weniger geeignet, die relevanten Lösungsstrategien zu strukturieren, denn für die zugrunde liegenden Probleme gilt zunehmend, dass sie gleichsam „jenseits von Links und Rechts“¹ angesiedelt sind.

Einigen der Herausforderungen wird auf Weltebene durch ehrgeizige Zielsetzungen begegnet, so etwa durch die „Millennium Development Goals“ der Vereinten Nationen in bezug auf Armutsbekämpfung, Bildungsexpansion, Gesundheitsvorsorge und Umweltschutz oder durch die Klimarahmenkonvention einschließlich Kioto-Protokoll in bezug auf die Emission von Treibhausgasen. Auf all diesen Feldern besteht eine deutliche Diskrepanz zwischen den angepeilten Zielniveaus und den für eine Zielerreichung zur Verfügung stehenden Mitteln. Hierauf reagiert man durch neue Formen der Politikkoordination und durch eine Ausweitung des Kreises politischer Akteure. Neben den immer bedeutender werdenden „Public-Private Partnerships“ ist der von UN-Generalsekretär Kofi Annan angestoßene „Global Compact“ der Vereinten Nationen ein hierfür besonders interessantes Beispiel.² Die sich – *nomen est omen* – traditionell als inter-gouvernementale Organisation verstehenden „Vereinten Nationen“ (sic) erkennen damit erstmals Unternehmen als gleichrangige Partner internationaler Politik an. Nimmt man die rasant gewachsene Bedeutung zivilgesellschaftlicher Organisationen hinzu – man denke nur in Sachen Korruptionsbekämpfung an den mittlerweile legendären Status, den sich Transparency International innerhalb weniger Jahre erarbeitet hat –, so ist es nicht übertrieben zu sagen, dass die Weltgesellschaft derzeit dabei ist, neue Formen der Organisation – und neue korporative Akteure! – weltpolitischer Entscheidungsprozesse zu finden und sogar zu erfinden.

Diese Situation des Umbruchs erzeugt bei vielen Zeitgenossen Unsicherheit und Unbehagen. Folglich wächst die Nachfrage nach Orientierung. Diese wird von verschiedenen Anbietern zu befriedigen versucht. Manche führen „Moral“ im Sortiment und versprechen eine verbindliche moralische Richtschnur, an der man sich zu den Lösungen drängender Weltprobleme entlanghangeln könne. Sie stellen ein festes Wertefundament in Aussicht und offerieren damit gleichsam eine (vermeintlich?) tragfähige Grundlage für das gemeinsame Haus der Weltgesellschaft. In dieser Hinsicht richten sich viele Hoffnungen auf das von Hans Küng initiierte „Projekt Weltethos“. Damit stellt sich aus *ethischer* Sicht die Frage: Was ist dazu zu sagen?

¹ Vgl. Giddens (1994, 1997).

² Vgl. Nelson (2002).

II. Forschungsprogramm Weltgesellschaftsvertrag: Die ethische Perspektive

„Ethik hat es mit Konsens zu tun. Ihr konkreter Stoff aber sind Konflikte.“

Trutz Rendtorff (1999; S. 198).

Die ethische Beurteilung moralischer Kodizes und ihrer Begründungen erfordert Kriterien, die als Standards allgemeine Anerkennung finden können. Um solche Kriterien aufzufinden und öffentlich zur Diskussion zu stellen, soll hier zunächst das Forschungsprogramm eines „Weltgesellschaftsvertrags“ konsultiert werden, dem sich einige einschlägige Anhaltspunkte entnehmen lassen, was als Standard Aussicht auf Erfolg hat – und was nicht.³ Dabei ist der Begriff „Weltgesellschaftsvertrag“ durchaus wörtlich zu nehmen. Er bezeichnet den Gesellschaftsvertrag der Weltgesellschaft.

(1) Der Begriff „Gesellschaftsvertrag“ („*contrat social*“) markiert die gedankliche Organisation gesellschaftlicher Bemühungen um sozialen Konsens.⁴ Es geht also nicht um ein beschriebenes Blatt Papier, nicht um einen Verfassungs-“Text“, sondern um eine Heuristik für jene Prinzipien des Zusammenlebens, die auf allgemeine Zustimmung treffen können. Hieraus folgt eine *erste* theoretisch interessante Frage: Welches Verständnis von Normativität ist einem Gesellschaftsvertrag überhaupt angemessen?

Zur besseren Unterscheidung der hier relevanten Alternativen sei folgende Begrifflichkeit eingeführt: Normativität kann entweder im „Sollensparadigma“ oder im „Wollensparadigma“ gedacht werden. Im ersten Fall tritt sie dem Adressaten gegenüber mit einem Verweis auf externe Instanzen, die Anforderungen erheben. Im zweiten Fall hingegen geht es darum, sich nicht Klarheit über fremdes Wollen (als Quelle des Sollens), sondern Klarheit über eigenes Wollen zu verschaffen. Im Sollensparadigma nimmt Normativität die Form von Befehlen oder Appellen an, während sie im Wollensparadigma auf Argumente setzt, die für den Adressaten deshalb einsichtsfähig sind, weil sie auf sein wohlverstandenes langfristiges eigenes Interesse abzielen.

Für ein methodisches Verständnis ethischer Reflexion ist es höchst wichtig, sich vor Augen zu halten, dass zwischen Sollensparadigma und Wollensparadigma zwar ein klarer Unterschied, aber nicht unbedingt ein strikter Gegensatz besteht. Vielmehr ist es so, dass die Möglichkeiten und Grenzen des Sollensparadigmas im Wollensparadigma (und sogar als besonderer Spezialfall des Wollensparadigmas!)

³ Vgl. *Pies* (2003).

⁴ Diese Kurzformel umschreibt den intellektuellen Kern einer langen Tradition, zu deren wichtigsten Vertretern so unterschiedliche Denker wie Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau, Immanuel Kant, John Rawls und James Buchanan gehören. Für einen kritischen Überblick vgl. *Kersting* (1994).

rekonstruiert werden können (Abb. 1). Hierzu ist es freilich erforderlich, eine sozialwissenschaftliche Unterscheidung in ihrer grundlegenden Bedeutung für ein Verständnis der modernen Welt ernst zu nehmen.

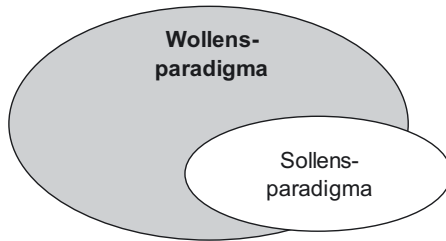


Abbildung 1: Das Verhältnis von Wollens- und Sollensparadigma

In der „rational-choice“-basierten Sozialwissenschaft analysiert man soziale Beziehungen als Interaktionen und verwendet dabei eine kategoriale Unterscheidung. Differenziert wird einerseits zwischen den (formalen und/ oder informalen) Spielregeln, die den Rahmen für ein Interaktions-Spiel abgeben, und andererseits den Spielzügen, die innerhalb dieses Rahmens erfolgen. Demzufolge ist die „Moral im Spiel“ etwas anderes als die „Moral des Spiels“. Im ersten Fall geht es um das Verhalten in einer gegebenen Situation („choice within rules“), im zweiten Fall geht es um eine aktive Veränderung der Situation („choice among rules“).⁵

Bei der „choice within rules“ innerhalb eines Spiels – bei der Wahl von Spielzügen angesichts gegebener Spielregeln – erfährt ein Individuum Normativität als Sollen, als eine von außen an den einzelnen herangetragene Verhaltenserwartung. Solche Verhaltenserwartungen sind ein soziales Produkt. Bei der „choice among rules“ außerhalb eines Spiels jedoch – bei der sozialen Definition oder Veränderung der Spielregeln, d. h. innerhalb eines Meta-Spiels – stehen genau diese Verhaltenserwartungen zur Disposition. Mit dem Ebenenwechsel zwischen Spiel und Meta-Spiel verbindet sich folglich ein Perspektivenwechsel, durch den das, was im Sollensparadigma aus individueller Sicht als fix wahrgenommen wird, im Wollensparadigma als variabel erscheint und verändert werden kann. Normatives Sollen lässt sich auf einen Gruppenkonsens je individuellen Wollens zurückführen, wenn man als einzelner jenen Regeln zustimmen kann, die die kollektiven Verhaltenserwartungen an die individuellen Spielzüge allererst konstituieren.

⁵ Diese Unterscheidung spielt in der deutschen Tradition ordnungstheoretischen Denkens eine maßgebliche Rolle, und zwar sowohl im Werk Walter Euckens als auch im Werk F. A. von Hayeks. Im amerikanischen Raum hat die Unterscheidung vor allem in James Buchanans Forschungsprogramm konstitutioneller Ökonomik eine prominente Bedeutung. Vgl. als Überblick, in dieser Reihenfolge, Pies und Leschke (2002), (2003) und (1996).

Die durch solche Überlegungen nahegelegte Position besagt also nicht, dass das Sollensparadigma „falsch“ und allein das Wollensparadigma „richtig“ ist. Vielmehr besagt sie, dass das Sollensparadigma die Perspektive eines Individuums im Sozialisationsprozess beschreibt, während das Wollensparadigma die Perspektive einer Gruppe von Individuen beschreibt, welche die Spielregeln ihres Zusammenlebens gemeinsam festlegen und dabei objektiv genau das variieren können, was der einzelne subjektiv („innerhalb“ einer für ihn „gegebenen“ Situation“) als invariabel erfährt.

Im ersten Fall („Sollensparadigma“) fragt man: Was soll ich tun? – Im zweiten Fall („Wollensparadigma“) fragt man: Was können wir wollen? – Beide Fragen haben ihre Berechtigung. Sie schließen sich wechselseitig nicht aus, und zwar deshalb nicht, weil es sich um *unterschiedliche* Fragen handelt, die je nach Problemlage unterschiedlich zweckmäßig sein können: (a) Das Sollensparadigma spielt eine große Rolle im Erziehungsprozess. Hier geht es um die Konformität individuellen Verhaltens mit sozialen Erwartungen. (b) Das Wollensparadigma hingegen spielt eine große Rolle im demokratischen Prozess politischer Willensbildung. Hier geht es um die Zustimmungsfähigkeit institutioneller Arrangements, d. h. genau umgekehrt um die Konformität sozialer Institutionen mit individuellen Legitimationserwartungen.

Vor diesem Hintergrund wird offensichtlich, dass eine gesellschaftliche Konsenssuche, wie sie durch die Gedankenfigur eines Gesellschaftsvertrags heuristisch angeleitet werden soll, nur im Wollensparadigma angesetzt sein kann: Konsens kann nur auf Einsicht beruhen, denn Einverständnis lässt sich nicht fordern, sondern allenfalls fördern.

(2) Die Idee eines Gesellschaftsvertrags lässt sich auf unterschiedlichen Ebenen ansiedeln: auf der Ebene der Familie, des Dorfes, der erweiterten Gemeinschaft, auf der Ebene des Stammes, Volkes oder der Nation, auf der Ebene von Staatengemeinschaften und schließlich auch auf der Ebene der Weltgesellschaft. Hieraus folgt eine *zweite* theoretisch interessante Frage: Bestehen für unterschiedliche Ebenen unterschiedliche Anforderungen an das, was als Gesellschaftsvertrag allgemein Anerkennung finden kann? Anders formuliert: Verändert die Wahl der Ebene die Fragestellung und damit die für den jeweiligen Gesellschaftsvertrag relevante Suchstrategie?

Das mit dieser Frage aufgeworfene Problem ist von so grundlegender Bedeutung, dass es als zweckmäßig erscheint, zur klaren Unterscheidung der beiden möglichen Antworten zwei Fachtermini einzuführen. Die Vorstellung, dass sich von den untersten bis zur obersten Ebene ein Kontinuum mit allenfalls graduellen Übergängen erstreckt, sei im Folgenden als „Kontinuitätsparadigma“ bezeichnet. Demgegenüber soll der Begriff „Diskontinuitätsparadigma“ die Vorstellung kennzeichnen, dass es im Spektrum der Ebenen einen Hiatus gibt, eine grundlegende Diskontinuität, die es erforderlich macht, die Suche nach einem Konsens über moralische Prinzipien des Zusammenlebens auf der Ebene der Weltgesellschaft

fundamental anders anzusetzen als etwa auf den Ebenen der Familie oder der Nation.

Die methodischen Konsequenzen dieser alternativen Auffassungen sind äußerst weitreichend: Das Kontinuitätsparadigma setzt voraus, dass sich die Ebenen lediglich quantitativ unterscheiden, so dass sich bloß der Adressatenkreis moralischer Argumentation erweitert, ohne grundlegende Veränderungen hinsichtlich Inhalt und Form der Argumentation. Die Argumentationsebene der Weltgesellschaft wird hier als graduell höheres Anwendungsniveau wahrgenommen. Folglich legt dies methodisch einen Ansatz der Extension moralischen Argumentierens nahe. Ganz anders das Diskontinuitätsparadigma. Hier wird zwischen den Ebenen eine qualitative Differenz verortet, durch welche es erforderlich wird, methodisch einen anderen Ansatz moralischen Argumentierens zu wählen. Im Klartext bedeutet dies: Das, was im Kontinuitätsparadigma als problemlose *Ausdehnung* moralischen Argumentierens erscheint, wird im Diskontinuitätsparadigma als eine problembehaftete *Überdehnung* wahrgenommen, zu der im Übrigen leistungsfähigere Alternativen durchaus verfügbar sind.

Was bedeutet das konkret? – In einer kleinen homogenen Gemeinschaft, in der man die gleiche Sprache spricht, über gemeinschaftsbildende Hintergrunderfahrungen verfügt und gemeinsame Werte und Denkmuster teilt, kann Moralkommunikation im imperativischen Modus des Sollens durchaus erfolgreich sein, sofern sie dem einzelnen lediglich in Erinnerung rufen muss, warum es angesichts sozialer Sanktionen durch die Gemeinschaft in seinem Interesse liegt, sich moralisch – d. h. gemeinschaftskonform – zu verhalten.

Das Kontinuitätsparadigma legt es nahe, eine solche Appellationsinstanz auch dort vorauszusetzen, wo man es nicht mit einer homogenen Gemeinschaft, sondern mit einer heterogenen Gesellschaft zu tun hat; nicht mit „kleinen“ Gruppen, sondern mit gleichsam „großen“ Gruppen, in denen informale Sanktionen allein nicht ausreichen, sondern durch formale Sanktionen ergänzt werden müssen, um geeignete Verhaltensanreize für eine soziale Ordnung zu setzen. Auf der Ebene der Weltgesellschaft spricht man unterschiedliche Sprachen, denkt in unterschiedlichen Kategorien und erfährt Geschichte oft nicht als Verbindendes, sondern als Trennendes. Hier ist Gemeinsamkeit nichts historisch Vorfindliches. Sie ist keine *Vorgabe* aus der Vergangenheit, sondern allenfalls eine *Aufgabe* für die Zukunft. In einer Situation pluralistischer Wertvorstellungen hilft nicht das appellative Beharren zu Gunsten bestimmter Werte (und folglich zu Lasten bestimmter anderer Werte), sondern allein die Reflexion auf gemeinsame (Regel-)Interessen. Denn es sind nicht gemeinsame Werte, sondern gemeinsame Regeln, die ein friedliches und produktives Zusammenleben gerade auch dort möglich machen, wo Menschen ihren je individuellen Lebensentwurf an ganz unterschiedlichen Werten ausrichten wollen.

Vor diesem Hintergrund legt das Diskontinuitätsparadigma nahe, vier folgenreiche Konsequenzen für den methodischen Ansatz einer Ethik der Globalisierung zu ziehen:

- *Erstens* ist systematisch zu beachten, dass – spätestens im Hinblick auf die globale Ebene – ein kategorialer Unterschied zwischen Gesellschaft und Gemeinschaft besteht. Pointiert zugespitzt: Die Menschheit ist kein Wertekollektiv, und sie ist erst recht keine Familie. Sie ist auch keine Gemeinschaft von Gemeinschaften, sondern – der Tendenz nach – eine Gesellschaft, die durch Regeln zusammengehalten wird, die jene Mittel verbindlich festlegen, welche die einzelnen Akteure (Personen, Gruppen und Organisationen bis hin zu Staaten) zu ihrer je individuellen Zielverfolgung einsetzen dürfen.
- *Zweitens* stellt das Diskontinuitätsparadigma die Weichen dafür, dass nicht appelliert, sondern argumentiert wird. In kritischer Distanz zu einer Moralkommunikation im Modus imperativischen Sollens geht es um eine Moralkommunikation im selbstkritischen Modus öffentlicher Verständigung über demokratisches Wollen. Hier wird Normativität als Heuristik verstanden, als Anregung für die gemeinsame Suche nach einer besseren Welt. Dabei ist vorausgesetzt, dass Verständigung auf Verständnis gründet: Demokratischer Konsens (über Regeln) setzt Kenntnisse über gesellschaftliche Funktionszusammenhänge (von Regeln) voraus.
- Die *dritte* durch das Diskontinuitätsparadigma nahegelegte Konsequenz besteht darin, dass der ethische Ansatz eines Gesellschaftsvertrags sich in die antike Tradition eudämonistischer Ethiken sowie in die neuere Tradition moderner Klugheitsethiken einreicht, freilich mit der Besonderheit, dass die Konsenssuche nicht auf der Ebene von (Gemeinschafts-)Werten, sondern auf der Ebene von gesellschaftlichen Interessen angesetzt wird – genauer: auf der Ebene von individuellen Interessen an gemeinsamen Spielregeln für die Weltgesellschaft. Ein solcher Konsens ist nicht zu denken als „kleinster gemeinsamer Nenner“. Es handelt sich nicht um einen Schnittmengenkonsens, der durch Pluralismus immer weiter schrumpft, ganz im Gegenteil. Es handelt sich um einen interessenbasierten Regelkonsens, der durch Pluralismus allererst konstituiert wird: Gerade die Unterschiedlichkeit der je individuellen Zielsetzungen macht es erforderlich (und möglich!), sich auf Regeln zu einigen, welche die Mittel beschränkend festlegen, die zur Zielverfolgung zugelassen sind.
- *Viertens* schließlich erscheint es als zweckmäßig, das Forschungsprogramm eines Weltgesellschaftsvertrags in enger Anbindung an jene sozialwissenschaftlichen Traditionen zu entwickeln, die in eine Institutionenökonomik sozialer Dilemmata münden. Denn hierdurch wird eine Perspektive auf das Problem sozialer Ordnung eingenommen, die es erlaubt, den öffentlichen Diskurs auf genau diese gemeinsamen Regelinteressen zu fokussieren. Für die entsprechende Moralkommunikation bedeutet dies, dass es möglich wird, die in systemischen Zusammenhängen sozialstrukturell unangebrachten Zurechnungen, insbesondere personalisierende Schuldzuweisungen und Appelle, nicht bloß zufällig, sondern systematisch zu vermeiden. Konkret heißt das, dass gerade im Hinblick auf wettbewerbliche Kontexte unbefriedigende Ergebnisse nicht auf Intentionen,

sondern auf Institutionen zugerechnet werden: auf institutionelle Fehlanreize, die ein soziales Dilemma kollektiver Selbstschädigung hervorrufen, d. h. einen Typ von Situation, in dem man Anreize hat, sich so zu verhalten, wie man es von anderen befürchtet. Eine solche Zurechnung – nicht auf Handlungsgesinnungen, sondern – auf Handlungsbedingungen kann nachhaltig dazu beitragen, eine Problemwahrnehmung öffentlich zu kommunizieren, die das Problem als gemeinsames Problem zu identifizieren hilft, mit der konsensfördernden Aussicht auf ein Potential wechselseitiger Besserstellung.⁶

(3) Abschließend sei darauf hingewiesen, dass es offenbar eine enge Verbindung zu geben scheint zwischen Kontinuitätsparadigma und Sollensparadigma, und zwar dergestalt, dass sich die Frage aufdrängt, ob einer bestimmten Moralkommunikation im Sollensparadigma nicht vielleicht (stillschweigend?) ein Kontinuitätsparadigma zugrunde liegt. Dies wiederum würde bedeuten, dass einer solchen Moralkommunikation – nicht eine *moralische*, sondern – eine *moraltheoretische* Vorentscheidung (üblicherweise unreflektiert) vorausgegangen ist. Hieraus ergäbe sich die Konsequenz, über einen *methodischen* Zugriff zu verfügen, von dem aus Moral durch Ethik kritisiert und aufgeklärt werden kann. Genau dies soll im Folgenden illustriert werden.

III. Projekt Weltethos: Die moralische Perspektive

„Das Recht hat ohne Ethos auf Dauer keinen Bestand, und es wird deshalb keine neue Weltordnung geben ohne ein Weltethos.“

Hans Küng (1997; S. 147, H.i.O.)

Das Projekt „Weltethos“ geht auf die Arbeiten von Hans Küng zurück.⁷ Ihm ist es gelungen, den Begriff „Weltethos“ (oder diesem Begriff sehr ähnliche Ideen) in vier wichtigen Programmpapieren unterzubringen, die weltweit Aufmerksamkeit erregt haben.⁸ Es handelt sich um (a) die vom 2. Parlament der Weltreligionen 1993 in Chicago abgegebene „Erklärung zum Weltethos“; (b) die „Allgemeine Erklärung der Menschenpflichten“ des „InterAction Council“ ehemaliger Staats- und Regierungschefs aus dem Jahr 1996; (c) den „Aufruf an unsere führenden Institutionen“ des 3. Parlaments der Weltreligionen aus dem Jahr 1999 in Kapstadt und (d) „Brücken für die Zukunft. Ein Manifest für den Dialog der Kulturen“ aus dem Jahr 2001, erstellt von einer durch UN-Sekretär Kofi Annan berufenen Gruppe hochrangiger Persönlichkeiten.

Hierbei kommt der „Erklärung zum Weltethos“, dem 1993 verabschiedeten Text, ein besonderer Stellenwert zu, und zwar in zweifacher Hinsicht: Zum einen

⁶ Vgl. hierzu *Homann und Pies* (2000) sowie *Pies* (2000a) und (2000b).

⁷ Vgl. etwa *Küng* (1990), (1995) und (1997).

⁸ Für nähere Einzelheiten hierzu vgl. *Küng* (2002).

hatte Hans Küng nach eigenem Bekunden die „Ehre und Last, diese Erklärung zu entwerfen“⁹. Von ihm stammt die Textvorlage für den internationalen und interreligiösen Konsultationsprozess, der schließlich in die Deklaration mündete.¹⁰ Zum anderen nehmen die späteren Programmpapiere zustimmend Bezug auf diese Deklaration. Sie ist damit gleichsam der Grundtext, mit dem das „Projekt Weltethos“ die Bühne der Weltpolitik betreten hat und seitdem die Agenda einschlägiger Politikgremien, insbesondere auf der Ebene der Vereinten Nationen, maßgeblich mitbestimmt.

Dieser Grundtext soll im Folgenden näher untersucht werden. Er ist wie folgt aufgebaut: Nach einem Vorspann folgen vier Kapitel. Das dritte Kapitel ist das Hauptkapitel und seinerseits noch einmal in vier Abschnitte unterteilt. Bereits die einzelnen Überschriften sind aufschlussreich, denn sie sind programmatisch formuliert.

- I. Keine neue Weltordnung ohne ein neues Weltethos
- II. Grundforderung: Jeder Mensch muss menschlich behandelt werden
- III. Vier unverrückbare Weisungen
 1. Verpflichtung auf eine Kultur der Gewaltlosigkeit und der Ehrfurcht vor dem Leben
 2. Verpflichtung auf eine Kultur der Solidarität und eine gerechte Wirtschaftsordnung
 3. Verpflichtung auf eine Kultur der Toleranz und ein Leben in Wahrhaftigkeit
 4. Verpflichtung auf eine Kultur der Gleichberechtigung und die Partnerschaft von Mann und Frau
- IV. Wandel des Bewusstseins

Diese Gliederung stützt einen Argumentationsgang, dessen Hauptaussagen sich in folgenden Punkten zusammenfassen lassen:

- Vorspann: Die Welt ist gekennzeichnet durch wirtschaftliche, ökologische und politische Krisenerscheinungen. Diesen Krisen kann durch ein Weltethos begegnet werden. Hierfür gibt es bereits einen Konsens unter den Religionen.¹¹
- Kapitel I: Dieses Weltethos ist eine Voraussetzung für eine bessere Weltordnung.¹²

⁹ Küng (1997; S. 151 f.).

¹⁰ Vgl. Küng (2002a).

¹¹ *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 4, H.i.O.): „Es existiert bereits ein *Ethos*, das diesen verhängnisvollen globalen Entwicklungen entgegenzusteuern vermag. Dieses Ethos bietet zwar keine direkten Lösungen für all die immensen Weltprobleme, wohl aber die moralische Grundlage für eine bessere individuelle und globale Ordnung ... Wir bekräftigen, dass es bereits einen Konsens unter den Religionen gibt, der die Grundlage für ein Weltethos bilden kann: einen minimalen *Grundkonsens* bezüglich verbindender *Werte*, unverrückbarer *Maßstäbe* und moralischer *Grundhaltungen*.“ – Im englischen Original ist von „binding values“ die Rede, also von verbindlichen Werten. Vgl. *Parliament of the World's Religions* (1993; S. 4, H.i.O.).

¹² *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 6, H.i.O.): „Wir rufen ... die Allgemeine Menschenrechtserklärung der Vereinten Nationen von 1948 in Erinnerung. Was sie auf der Ebene

- Kapitel II: Die Goldene Regel sollte als unbedingte Grundnorm aufgefasst werden. Aus ihr folgt nicht nur, dass jeder Mensch menschlich behandelt werden muss. Aus ihr folgen auch vier konkrete Richtlinien.¹³
- Kapitel III: Es gilt, allen Menschen vier unverrückbare Weisungen in Erinnerung zu rufen.¹⁴
 - Abschnitt 1: Der ersten Weisung zufolge geht es um Frieden zwischen den Menschen und um Frieden mit der Natur.¹⁵
 - Abschnitt 2: Der zweiten Weisung zufolge geht es um gerechte Wirtschaftsstrukturen und um individuelle Mäßigung.¹⁶

des Rechts feierlich proklamierte, das wollen wir hier vom Ethos her bestätigen und vertiefen ... Ohne einen Grundkonsens im Ethos droht jeder Gemeinschaft früher oder später das Chaos oder eine Diktatur, und einzelne Menschen werden verzweifeln.“

¹³ *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 8, H.i.O.): „Es gibt ein Prinzip, die Goldene Regel, die seit Jahrtausenden in vielen religiösen und ethischen Traditionen zu finden ist und sich bewährt hat: *Was du nicht willst, das man dir tu, das füg auch keinem anderen zu.* Oder positiv: *Was du willst, das man dir tut, das tue auch den anderen!* Dies sollte die unverrückbare, unbedingte Norm für alle Lebensbereiche sein, für Familie und Gemeinschaften, für Rassen, Nationen und Religionen. ... Dieses Prinzip schließt ganz konkrete Maßstäbe ein, an die wir Menschen uns halten sollten. Aus ihm ergeben sich vier umfassende uralte Richtlinien, die sich in den meisten Religionen dieser Welt finden.“

¹⁴ Hierzu führt das *Parlament der Weltregionen* (1993; S. 8) bereits in Kapitel II aus: „Wir wollen im Blick auf eine neue Weltordnung unverrückbare, unbedingte ethische Normen in Erinnerung rufen. Sie sollen für den Menschen nicht Fesseln und Ketten sein, sondern Hilfen und Stützen, um Lebensrichtung und Lebenswerte, Lebenshaltungen und Lebenssinn immer wieder neu zu finden und zu verwirklichen.“

¹⁵ *Parlament der Weltregionen* (1993; S. 9, H.i.O.): „Aus den großen alten religiösen und ethischen Traditionen der Menschheit ... vernehmen wir die Weisung: *Du sollst nicht töten!* Oder positiv: *Hab Ehrfurcht vor dem Leben!* ... Gerade die politischen Machthaber sind aufgefordert, sich an die Rechtsordnung zu halten und sich für möglichst gewaltlose, friedliche Lösungen einzusetzen. ... Aufrüstung ist ein Irrweg, Abrüstung ein Gebot der Stunde. ... Die menschliche Person ist unendlich kostbar und unbedingt zu schützen. Aber auch das *Leben der Tiere und Pflanzen*, die mit uns diesen Planeten bewohnen, verdient Schutz, Schonung und Pflege. ... Nicht die Herrschaft des Menschen über Natur und Kosmos ist zu propagieren, sondern die Gemeinschaft mit Natur und Kosmos zu kultivieren.“

¹⁶ *Parlament der Weltregionen* (1993; S. 10 f., H.i.O.): „In einer Welt, in welcher sowohl ein ungezügelter Kapitalismus als auch ein totalitärer Staatssozialismus viele ethische und spirituelle Werte ausgehöhlt und zerstört hat, konnten sich Profitgier ohne Grenzen und Raffgier ohne Hemmungen ausbreiten, aber auch ein materialistisches Anspruchsdenken, welches ständig mehr vom Staat fordert, ohne sich selber zu mehr zu verpflichten. ... Aus den großen alten religiösen und ethischen Traditionen der Menschheit aber vernehmen wir die Weisung: *Du sollst nicht stehlen!* Oder positiv: *Handle gerecht und fair!* ... In den entwickelten Ländern ... ist zu unterscheiden zwischen einem sozialen und einem unsozialen Gebrauch des Eigentums, zwischen einer gerechtfertigten und einer ungerechtfertigten Nutzung der natürlichen Ressourcen, zwischen einer rein kapitalistischen und einer sozial wie ökologisch orientierten Marktwirtschaft. Auch die Entwicklungsländer bedürfen einer nationalen Gewissensforschung. ... Statt einer unstillbaren Gier nach Geld, Prestige und Konsum ist wieder neu der *Sinn für Maß und Bescheidenheit* zu finden!“

- Abschnitt 3: Der dritten Weisung zufolge geht es um Toleranz und Wahrhaftigkeit.¹⁷
- Abschnitt 4: Der vierten Weisung zufolge geht es um Gleichberechtigung und Partnerschaft zwischen den Geschlechtern.¹⁸
- Kapitel IV: Eine bessere Weltordnung setzt einen individuellen Bewusstseinswandel voraus.¹⁹

IV. Ethik versus Moral: Forschungsprogramm Weltgesellschaftsvertrag versus Projekt Weltethos

„Die Vision und weltanschauliche Grundlage der Vereinten Nationen ... beruhen auf etwas, das man den ‚globalen Gesellschaftsvertrag‘ nennen könnte.“

Stiftung Entwicklung und Frieden (2001; S. 44)

(1) Versucht man, die „Erklärung zum Weltethos“ aus theoretischer Sicht zu analysieren, so sind zunächst einmal die folgenden Punkte bemerkenswert:

- Die Deklaration beschäftigt sich mit den Zukunftsproblemen der Menschheit. Sie identifiziert ein „Weltethos“ als Schlüssel zur Lösung. Dieses Weltethos wird gedacht als *Schnittmengenkonsens* zwischen ethischen Orientierungen, die sich u. a. auf Kernaussagen der abrahamischen Religionen Judentum, Christentum und Islam zurückführen lassen. Der Rekurs auf einen Teil der biblischen zehn Gebote ist unverkennbar.²⁰

¹⁷ *Parlament der Weltregionen* (1993; S. 12, H.i.O.): „Aus den großen alten religiösen und ethischen Traditionen der Menschheit ... vernehmen wir die Weisung: *Du sollst nicht lügen!* Oder positiv: *Rede und handle wahrhaftig!*“

¹⁸ *Parlament der Weltregionen* (1993; S. 13 f., H.i.O.): „Aus den großen alten religiösen und ethischen Traditionen der Menschheit ... vernehmen wir die Weisung: *Du sollst nicht Unzucht treiben!* Oder positiv: *Achtet und liebet einander!* Besinnen wir uns also wieder neu auf die Konsequenzen dieser uralten Weisung: Kein Mensch hat das Recht, einen anderen zum bloßen Objekt seiner Sexualität zu erniedrigen, ihn in sexuelle Abhängigkeit zu bringen oder zu halten. ... Auf der Ebene der Nationen und Religionen kann nur praktiziert werden, was auf der Ebene der persönlichen und familiären Beziehungen bereits gelebt wird.“

¹⁹ *Parlament der Weltregionen* (1993; S. 15, H.i.O.): „Unsere Erde kann nicht zum besseren verändert werden, ohne dass das Bewusstsein des einzelnen geändert wird. Wir plädieren für einen individuellen und kollektiven Bewusstseinswandel, für ein Erwecken unserer spirituellen Kräfte durch Reflexion, Meditation, Gebet und positives Denken, für eine *Umkkehr der Herzen*.“

²⁰ Hierbei fällt auf, dass die Deklaration die positiven und negativen Formulierungen der „Weisungen“ als spiegelbildlich ausweist, so als handle es sich gleichsam um zwei Seiten einer Medaille. Demgegenüber wird in der Ethik schon seit langem großer Wert darauf gelegt, die Distinktion zwischen Ge- und Verboten zu würdigen. Hierfür gibt es gute Gründe, die mustergültig in einem Diktum von George Bernard Shaw (1903) zum Ausdruck kommen.

- Die Deklaration leugnet nicht, dass Religionen oftmals Konflikte auslösen und verschärfen. Aber sie beharrt darauf, dass Religionen umgekehrt auch dazu beitragen können, Konflikte aufzulösen. Zudem macht sie geltend, dass das identifizierte Weltethos auch von jenen gelebt werden kann, die sich seiner religiösen Begründung nicht anschließen vermögen.²¹ Die Deklaration verbindet diese Aussage mit durchaus hohen Anforderungen an die Toleranzfähigkeit von Religionen.²²
- Der Deklaration zufolge ist das Weltethos bereits da, es ist historisch verfügbar und muss ‚nur noch‘ individuell gelebt werden, um global wirksam zu werden. Zu diesem Zweck wird es durch die Deklaration lediglich ‚in Erinnerung gerufen‘ – so die explizit benutzte Formulierung.²³ Hier macht sich die Tendenz bemerkbar, Argumentation durch Paränese zu ersetzen. Die Weisungen treten dem einzelnen imperativisch gegenüber. Sie werden als unverrückbar und unbedingt gültig ausgewiesen. Insofern ist die Deklaration deutlich im Sollensparadigma verfasst.²⁴
- Die Deklaration arbeitet explizit mit dem semantischen Kunstgriff, etwaige Unterschiede zwischen der Ebene kleiner gemeinschaftlicher Gruppen und der Ebene der Weltgesellschaft kurzzuschließen. Hierzu dient die Metapher der Menschheitsfamilie.²⁵ Insofern ist die Deklaration deutlich im Kontinuitätsparadigma verfasst.²⁶

Er schreibt in seinen „Maximen für Revolutionäre“: „Do not do unto others as you would that they should do unto you. Their tastes may not be the same.“

²¹ *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 7, H.i.O.): „Unsere oft schon jahrtausendealten religiösen und ethischen Traditionen enthalten genügend Elemente eines *Ethos*, die für alle Menschen guten Willens, religiöse und nichtreligiöse, einsichtig und lebbar sind.“

²² *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 7, H.i.O.): „Die Menschheit bedarf der sozialen und ökologischen Reformen, gewiss, aber nicht weniger bedarf sie der *spirituellen Erneuerung*. Wir als religiös oder spirituell orientierte Menschen wollen uns besonders dazu verpflichten – im Bewusstsein, dass es gerade die spirituellen Kräfte der Religionen sein können, die Menschen für ihr Leben ein Grundvertrauen, einen Sinnhorizont, letzte Maßstäbe und eine geistige Heimat vermitteln. Dies freilich können Religionen nur dann glaubwürdig tun, wenn sie selbst jene Konflikte beseitigen, deren Quelle sie selber sind, wenn sie wechselseitig Überheblichkeit, Misstrauen, Vorurteile, ja Feindbilder abbauen und den Traditionen, Heiligtümern, Festen und Riten der jeweils Andersgläubigen Respekt entgegenbringen.“

²³ Vgl. die oben bereits zitierte Stelle, *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 8).

²⁴ Dies gilt auch für die anderen Programmtexte, die sich dem Anliegen des „Projekt Weltethos“ verpflichtet zeigen, namentlich die Erklärung der Menschen-„Pflichten“ (sic).

²⁵ *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 6): Wir sind überzeugt von der fundamentalen Einheit der menschlichen Familie auf unserem Planeten Erde.“

²⁶ Dies gilt auch für die anderen Programmtexte, die sich dem Anliegen des „Projekt Weltethos“ verpflichtet zeigen. So formuliert das Parlament der Weltreligionen im „Aufruf an unsere führenden Institutionen“ – *Küng* (2002; S. 172 und S. 173): „Alle sind eingeladen ...[.] sich auf ein Modell von Gemeinschaften hinzubewegen, angefangen von der Ebene des Dorfes bis hin zum internationalen Bereich, mit einem Ethos des Dienstes am Gemeinwohl.“ Ähnliche Formulierungen finden sich auch im Manifest

(2) Aus moraltheoretischer Sicht lassen sich diese Charakteristika wie folgt kritisieren: Das „Projekt Weltethos“ arbeitet mit einem Ethos-Begriff, der einen allgemeinen Bewusstseinswandel zur Voraussetzung einer besseren Weltordnung erklärt, wobei ein *Kurzschluss* erfolgt von der je individuellen Gewissensentscheidung, den uralten Weisungen gehorchen zu wollen, hin zu einer Lösung der Weltprobleme wie Hunger und Armut, Krieg und Umweltzerstörung. Eine solche Gewissensentscheidung wird *normativistisch* angemahnt. Sie wird appellativ gefordert, nicht aber argumentativ gefördert.

Dabei stellt der in der Deklaration zugrunde gelegte, religiös inspirierte Ethos-Begriff das der philosophischen Begriffstradition inhärente Verständnis von Ursache und Wirkung geradezu auf den Kopf. Dem traditionellen Verständnis nach nämlich sind individuelle Gesinnungen das Produkt sozialer Bedingungen, und zwar ein eingeübtes Anpassungsprodukt individueller Klugheit an äußere Umstände. Zur Erläuterung: Bereits in der klassischen Ethik lassen sich dem „Ethos“-Begriff drei unterschiedliche Bedeutungen zuordnen. Erstens meint Ethos den Wohnort des Menschen, zweitens die an diesem Wohnort üblichen Sitten und Gebräuche sowie drittens die individuellen Charaktereigenschaften, die Menschen angesichts der sozialen Umgebung an diesem Ort durch Gewöhnung und Einübung erwerben.²⁷ Ökonomisch ausgedrückt, bezeichnet die zweite Bedeutungsebene des Ethos-Begriffs ein bestimmtes „Sozialkapital“, d. h. die zumeist informalen Restriktionen, die in den gemeinschaftstypischen Face-to-face-Beziehungen gleichwohl mit sozialen Sanktionen versehen sind, während die dritte Bedeutungsebene ein bestimmtes „Humankapital“ bezeichnet, welches z.T. re-aktiv durch Gewöhnung, z.T. pro-aktiv durch antizipatives Lernen aufgebaut wird. Beides hängt zusammen: Individuierung vollzieht sich als Sozialisation.²⁸

„Brücken in die Zukunft“. Dort heißt es explizit – *Stiftung Entwicklung und Frieden* (2001; S. 76): „Wie nie zuvor in der Weltgeschichte verlockt uns die kommende Weltgemeinschaft, ein neues Verständnis der Weltlage anzustreben. Inmitten einer großartigen Vielfalt von Kulturen bilden wir eine menschliche Familie mit einem gemeinsamen Schicksal.“ Vgl. auch ebd., S. 78. Eine besonders prägnante Formulierung des Kontinuitätsparadigmas findet sich ebd., S. 90 f.: „Wir können es nicht ertragen, wenn jene, die wir lieben, leiden. Dieses Mitgefühl beschränkt sich häufig auf unsere Kinder, Gatten, Eltern, nächsten Verwandte und besten Freunde. Wenn wir darüber hinaus dieses persönliche Mitgefühl für jene, die wir mögen und für die wir sorgen, auch auf Menschen ausdehnen können, die wir kaum kennen, selbst auf Fremde und noch weiter, dann wird sich unser Gefühl der gegenseitigen Verbundenheit gewaltig steigern. Wir mögen die erhabene Vorstellung, mit der gesamten Menschheit eine Einheit zu bilden, nie wirklich verspüren. Doch wenn wir uns an dem ethischen Gebot orientieren, alle Menschen als Brüder und Schwestern zu behandeln, so werden wir versuchen, zu einem stets wachsenden Geflecht von Verbindungen untereinander harmonische Beziehungen aufzubauen.“

²⁷ Rohls (1991, 1999; S. 1): „Der Begriff ‚Ethos‘ leitet sich her von den griechischen Termini ‚e_{thos}‘: ‚Gewöhnung‘ und ‚ethos‘: ‚gewohnter Lebensort‘, ‚Gewohnheit‘, ‚Sitte‘, ‚Brauch‘, ‚Charakter‘. Und ebenso bedeutet der lateinische Terminus ‚mores‘, von dem sich der Begriff ‚Moral‘ herleitet, soviel wie ‚Sitten‘, ‚Charakter‘. Das Ethos oder die Moral ist mithin das Gefüge gewohnter Verhaltensweisen in einer bestimmten sozialen Gemeinschaft, objektiv als Sitte und subjektiv als Charakter.“

Der hier markierte Gesichtspunkt ist von grundlegender Bedeutung. Deshalb erscheint es gerechtfertigt, ihn in einem weiteren Anlauf nochmals stärker zu profilieren. Zu diesem Zweck sei auf folgende Analogie hingewiesen: Der Wissenschaftstheoretiker Karl Popper unterscheidet drei Welten. Welt 1 umfasst die Menge der physischen Gegenstände. Welt 2 umfasst die Menge subjektiver psychischer Bewusstseinszustände. Auch Welt 3 ist eine Ideenwelt. Doch im Gegensatz zu Welt 2 umfasst Welt 3 die Menge der objektiven gedanklichen Probleme. – Eine wesentliche Leistung Poppers besteht nun einfach darin, mit Hilfe dieser Unterscheidung das (Selbst-)Verständnis der Wissenschaftstheorie verändert zu haben. Ihm zufolge sind die Probleme der Wissenschaftstheorie nicht in Welt 2, sondern in Welt 3 zu verorten (Abb. 2).²⁹ Danach sind nicht subjektive Gewissheitserlebnisse, sondern Ableitungsbeziehungen zwischen Sätzen erkenntnistheoretisch entscheidend.



Abbildung 2: Zur Problempräzisierung der Wissenschaftstheorie

Vor diesem Hintergrund lässt sich der hier interessierende Kritikpunkt wie folgt formulieren (siehe Abb. 3). Wenn man das Problem der Weltordnung als Ethos-Problem formulieren will, dann muss man den Ethos-Begriff nicht primär auf der Ebene personalen Humankapitals ansiedeln, sondern primär auf der Ebene institutionellen Sozialkapitals. Nicht Tugenden, sondern Regeln werden auf diese Weise entscheidend.

Wofür sind solche kategorialen „Umordnungen“ wichtig – Poppers Umrechnung von Welt 2 auf Welt 3 macht deutlich, dass die Wissenschaftstheorie es nicht primär mit subjektiven, erkenntnispsychologischen, sondern mit genuin objektiven, erkenntnistheoretischen Fragen zu tun hat. Das Problem wird anders definiert, so dass dann auch andere Problemlösungsstrategien ins Blickfeld geraten. – Ähnlich verhält es sich im Bereich der Moraltheorie. Auch hier ist die Wahl der Zurechnungs-Ebene äußerst folgenreich: Wenn der für Fragen der Weltgesellschaftsordnung relevante Ethosbegriff auf der Humankapital-Ebene individueller Handlungsorientierungen angesetzt wird, dann mündet die moralische Argumentation quasi automatisch in das Sollensparadigma, denn sie fordert vom einzelnen – und kon-

²⁸ Rohls (1991, 1999; S. 1): „Gutes Leben bedeutet ... soviel wie: in Übereinstimmung mit dem Ethos und der Moral der sozialen Gemeinschaft leben.“

²⁹ Vgl. Popper (1968, 1994a) und (1968, 1994b) sowie als Überblick Pies (1999).

sequenterweise sogar von allen einzelnen –, sich in einer gegebenen Welt anders zu verhalten. Wird der relevante Ethos-Begriff hingegen auf der Sozialkapital-Ebene formaler und informaler Anreize angesetzt, so wird es möglich, die moralische Argumentation im Wollensparadigma zu führen. Damit ändert sich der Diskurs. Es geht dann nicht länger darum, sich angesichts gegebener Spielregeln bei der Wahl individueller Spielzüge moralischer zu verhalten. Sondern es geht darum, gemeinsam jene Spielregeln festzulegen, die moralisches Verhalten prämiieren und so individuell anreizkompatibel werden lassen.

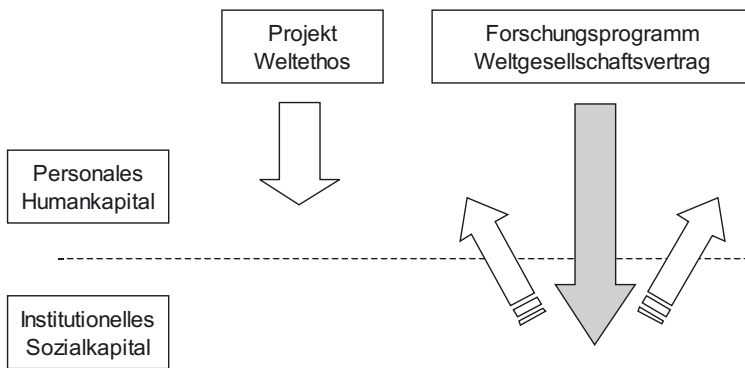


Abbildung 3: Zur Problempräzisierung der Moraltheorie

Abschließend sei auf einen Punkt hingewiesen, der verdeutlichen mag, dass der mit dem Ebenen-Wechsel (vom Humankapital zum Sozialkapital) verbundene Paradigma-Wechsel (vom Sollen zum Wollen) nicht nur für Anhänger methodischer Standards in der Ethik attraktiv ist, sondern auch gerade für das *moralische* Anliegen vorteilhaft sein dürfte: Die Zurechnung systemischer Phänomene auf individuelle *Intentionen* tendiert zu Verschwörungstheorien und personalisierten Schuldzuweisungen.³⁰ Demgegenüber ermöglicht eine Zurechnung auf soziale *Institutionen* eine sachliche Diskussion über gemeinsame Interessen an der Korrektur von Fehlanreizen. Im ersten Fall wird insinuiert, es gehe nur um den Mut, ewige Wahr-

³⁰ In dieser Hinsicht möge die im Folgenden zitierte Passage zweierlei zeigen: erstens, dass sich in der „Erklärung zum Weltethos“ durchaus Anklänge an eine Zuschreibung auf dunkle Mächte finden; und zweitens, dass die Verortung des Bösen im Menschen seine Einsichtsfähigkeit an einen „guten Willen“ bindet, was den Dialog mit Andersdenkenden zumindest erschweren kann. – *Parlament der Weltreligionen* (1993; S. 6 f., H.i.O.): „Wir sind alle – samt fehlbare, unvollkommene Menschen mit Grenzen und Mängeln. Wir wissen um die Wirklichkeit des Bösen. Gerade deshalb aber fühlen wir uns um des Wohles der Menschheit willen verpflichtet, das auszusprechen, was Grundelemente eines gemeinsamen Ethos für die Menschheit sein sollten ... Denn wir vertrauen darauf: Unsere oft schon jahrtausendealten religiösen und ethischen Traditionen enthalten genügend Elemente eines *Ethos*, die für alle Menschen guten Willens, religiöse und nichtreligiöse, einsichtig und lebbar sind.“

heiten immer wieder neu auszusprechen, um sie als historische Vorgabe für die Zukunft verfügbar zu haben. Folglich dient Kommunikation dazu, andere daran zu erinnern, was sie eigentlich immer schon wussten (oder eigentlich hätten wissen müssen). Im zweiten Fall hingegen geht es nicht darum, die für die Weltgesellschaft konstitutiven Gemeinsamkeiten in der Vergangenheit zu entdecken, sondern sie für die Zukunft zu (er-)finden. Hier wird Politik folglich als Lernprozess gedacht, als sozialer Kommunikationsprozess konstruktiver Kritik. Eine solche Kommunikation ist auf Dialog angewiesen.

Im Manifest „Brücken für die Zukunft“ findet sich eine Bestimmung, die darauf schließen lässt, dass die hier aus der theoretischen Perspektive eines Weltgesellschaftsvertrags erfolgte Dekonstruktion des Begriffs Weltethos dem praktischen Anliegen dialogischer Weltpolitik, gerade auch auf der Ebene der Vereinten Nationen, durchaus vorarbeitet. Dort heißt es: „Es scheint uns die tiefste Bedeutung des Begriffs Dialog zu sein, dass er ein Instrument ist, mittels dessen ein Paradigmenwechsel stattfinden kann.“³¹

V. Zusammenfassung

Betrachtet man das von Hans Küng initiierte „Projekt Weltethos“ aus der theoretischen Perspektive des wissenschaftlichen Forschungsprogramms „Weltgesellschaftsvertrag“, so fallen einer konstruktiven Kritik folgende Punkte auf: ((1)) Das Projekt Weltethos denkt die Ordnungsprobleme der Weltgesellschaft im Kontinuitätsparadigma: als graduelle Ausweitung des Adressatenkreises moralischer Kommunikation, vom Individuum über die homogene Gemeinschaft bis hin zur heterogenen Weltgesellschaft. ((2)) Das Projekt Weltethos formuliert im Sollensparadigma, nicht jedoch im Wollensparadigma, wie es einem demokratischen Diskurs angemessen wäre. Es argumentiert nicht, sondern „erinnert“ an uralte unverrückbare Weisungen. – Damit mündet die Analyse in folgende These: Zur normativen Ausrichtung weltgesellschaftlicher Politikprozesse wäre es angemessener, den hierfür relevanten Ethos-Begriff nicht auf der Ebene von Intentionen (Dispositionen, Humankapital), sondern auf der Ebene von Institutionen (Regeln, Sozialkapital) zu verorten. Nur hier lassen sich jene gemeinsamen (konstitutionellen) Interessen dialogisch auffinden, die der Weltgesellschaft eine Konsensbasis verschaffen können.

Literatur

- Giddens, Anthony (1994, 1997): Jenseits von Links und Rechts. Die Zukunft radikaler Demokratie, hrsg. von Ulrich Beck, Frankfurt a.M.
- Homann, Karl/Pies, Ingo (2000): Wirtschaftsethik und Ordnungspolitik – Die Rolle wissenschaftlicher Aufklärung, in: Helmut Leipold und Ingo Pies (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Stuttgart, S. 329–346.

³¹ *Stiftung Entwicklung und Frieden* (2001; S. 120).

- Kersting*, Wolfgang (1994): Die politische Philosophie des Gesellschaftsvertrags, Darmstadt.
- Küng*, Hans (1990): Projekt Weltethos, München.
- Küng*, Hans (Hrsg.) (1995): Ja zum Weltethos. Perspektiven für die Suche nach Orientierung, München.
- Küng*, Hans (1997): Weltethos für Weltpolitik und Weltwirtschaft, München.
- Küng*, Hans (Hrsg.) (2002): Dokumentation zum Weltethos, München und Zürich.
- Küng*, Hans (2002a): Geschichte, Sinn und Methode der Erklärung zu einem Weltethos, in: ders. (Hrsg.): Dokumentation zum Weltethos, München und Zürich, S. 37–67.
- Nelson*, Jane (2002): Building Partnerships. Cooperation between the United Nations system and the private sector, published by the United Nations, New York.
- Parlament der Weltreligionen* (1993): Erklärung zum Weltethos, Quelle: <http://www.weltethos.org/index3.htm>
- Parliament of the World's Religions* (1993): Declaration Toward a Global Ethic, Quelle: http://www.weltethos.org/dat_eng/pdf_eng/dekl_eng.pdf
- Pies*, Ingo (1999): Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag Karl Poppers, in: Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.): Karl Poppers kritischer Rationalismus, Tübingen, S. 1–38.
- Pies*, Ingo (2000a): Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz diskursiver Politikberatung, Tübingen.
- Pies*, Ingo (2000b): Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral – Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma, in: Wulf Gaertner (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 228 / V, Berlin, S. 11–33.
- Pies*, Ingo (2003): WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung, Diskussionspapier Nr. 03/1, hrsg. vom Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik in Zusammenarbeit mit dem Stiftungslehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in Wittenberg.
- Pies*, Ingo / *Leschke*, Martin (Hrsg.) (1996): James Buchanans konstitutionelle Ökonomik, Tübingen.
- Pies*, Ingo / *Leschke*, Martin (Hrsg.) (2002): Walter Euckens Ordnungspolitik, Tübingen.
- Pies*, Ingo / *Leschke*, Martin (Hrsg.) (2003): F.A. von Hayeks konstitutioneller Liberalismus, Tübingen (im Druck).
- Popper*, Karl R. (1968, 1994a): Erkenntnistheorie ohne erkennendes Subjekt, in: ders.: Objektive Erkenntnis. Ein evolutionärer Entwurf, 2. Aufl., Hamburg, S. 109–157.
- Popper*, Karl R. (1968, 1994b): Zur Theorie des objektiven Geistes, in: ders.: Objektive Erkenntnis. Ein evolutionärer Entwurf, 2. Aufl., Hamburg, S. 158–197.
- Rendtorff*, Trutz (1999): Konsens und Konflikt: Herausforderungen an die Ethik in einer pluralen Gesellschaft, in: Handbuch der Wirtschaftsethik, Band 1, hrsg. von Wilhelm Korff u. a., Gütersloh, S. 198–207.

Rohls, Jan (1991, 1999): Geschichte der Ethik, 2. Aufl., Tübingen.

Shaw, George Bernard (1903): Man and Superman, Cambridge, Mass.

Stiftung Entwicklung und Frieden (Hrsg.) (2001): Brücken in die Zukunft. Ein Manifest für den Dialog der Kulturen, mit einem Geleitwort von Joschka Fischer, aus dem Englischen von Klaus Kochmann und Hartmut Schickert, Frankfurt a.M.

Ökonomische Unternehmensethik

Von *Andreas Suchanek*, Ingolstadt

I. Einführung

Gegenstand dieses Aufsatzes ist der Versuch, eine Theorie der Unternehmensethik zu entwickeln, die sich in wesentlichen Teilen einer Methode bedient, die weithin als ökonomisch bezeichnet werden kann, i.e. die Verwendung des Modells vom rationalen, eigeninteressierten Akteur.

Ein solches Projekt ist nicht unumstritten. So existiert etwa mit der Position von Peter Ulrich und Mitarbeitern eine Theorie der Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik, die bestreiten würde, dass eine *ökonomische* Theorie der Unternehmensethik sachadäquat entwickelt werden kann, da mit der Verwendung der ökonomischen Methode bereits Vorentscheidungen gefallen seien, die dem Gegenstand, d. h. der Unternehmensethik, nicht gerecht werden können (s. etwa *Ulrich 1997/2001*)¹. Ein Anliegen der weiteren Ausführungen besteht darin, das Gegenteil zu belegen und zu zeigen, dass gerade eine ökonomische Unternehmensethik jenes Orientierungswissen zu generieren vermag, das sowohl den moralischen Vorstellungen der Menschen als auch den Bedingungen, unter denen Unternehmen agieren müssen, gerecht wird.

Dafür sind aufgrund der Komplexität des Gegenstands erhebliche theoretische Vorklärungen zu leisten, um die für die eigentliche unternehmensethische Theorie nötige Systematisierungs- und Differenzierungsfähigkeit zu erreichen. Deshalb er-

¹ Vereinfacht ausgedrückt besteht der Vorwurf darin, dass eine Theorie, die auf dem Eigeninteresse basiert, wie es bei der Ökonomik der Fall ist, systematisch das Eigentliche der Ethik bzw. der Unternehmensethik verfehlen muss, nämlich die kategoriale Differenz zwischen Partikularinteressen und dem systematisch vorzuordnenden moral point of view. In ähnliche Richtung geht die Kritik von H. Steinmann und A. Löhr, wenn sie eine „*praktisch begründete Anreicherung* der normativen Voraussetzungen“ fordern, „die dem ökonomistisch verkürzten Gedankengebäude eine tragfähige Alternative entgegenstellt“ (*Steinmann/Löhr 1995, 152*). Das Problem derartiger Alternativansätze besteht darin, dass sie *dualistisch* ansetzen (vgl. dazu *Homann 1994/2002*) derart, dass Moral dem Eigeninteresse von Akteuren strikt vorgeordnet wird. Demgegenüber geht der hier vorgestellte Ansatz davon aus, dass Moral nicht systematisch *gegen* das Eigeninteresse der Akteure zur Geltung gebracht werden kann, so dass der Versuch lohnt, das Anliegen der Ethik gerade mit ökonomischem Denken zu fördern. Zur weiteren Auseinandersetzung mit dieser Kritik s. a. *Homann (2001/2002)* sowie *Suchanek (2001)*.

folgt die Darstellung in vier Schritten, wobei jeder Schritt einer unterschiedlichen Theorieebene entspricht, auf der die jeweiligen Theoriebildungsentscheidungen, Annahmen und Aussagen zu klären sind.

Die erste Ebene betrifft die methodologischen Vorentscheidungen, die paradigmatischen Einfluss auf die Theoriebildungsentscheidungen des Ansatzes haben. Auf der zweiten Ebene werden die wirtschaftsethischen Hintergrundannahmen thematisiert, die für die Ausarbeitung einer adäquaten Unternehmensethik zu berücksichtigen sind, da sie gewissermaßen die normative Umwelt unternehmerischer Handlungsräume vorgeben. Im dritten Schritt werden die wesentlichen Aussagen der eigentlichen Unternehmensethik dargestellt. Schließlich erfolgt in einem vierten Schritt eine illustrative (und explorative) Anwendung des Ansatzes an einem in der deutschen Diskussion noch kaum thematisierten Gegenstand: dem Problemfeld des sogenannten „Whistleblowing“.

II. Methodologische Vorentscheidungen

Aus methodologischer Sicht nimmt die ökonomische Unternehmensethik aus drei verschiedenen Theorien bzw. Metatheorien Gedanken, z. T. in modifizierter Form, auf: (1) dem kritischen Rationalismus als Grundlage der Wahl metatheoretischer Heuristiken, (2) der Vertragstheorie als Grundlage normativer Theoriebildungsentscheidungen und (3) der Ökonomik als Analysemethode.

Ad (1):

Die beiden grundlegenden, der Theoriebildung vorausliegenden Heuristiken, die die ökonomische Unternehmensethik dem kritischen Rationalismus verdankt, lassen sich charakterisieren mit den beiden Stichworten Problemorientierung und Realitätsorientierung.

Popper hat stets betont, dass Theorien letztlich auf Probleme zurückgehen. Diese Überlegung gilt für die Ethik ebenso wie spezifisch für die Unternehmensethik. Die Problemorientierung zeigt sich erstens darin, dass die Ethik nicht nur, wie es zunächst grundsätzlich durchaus mit Recht betont wird, ein *kritisches* Potenzial gegenüber dem Status quo hat, sondern dass ihre Aufgabe auch *konstruktiver Art* ist, indem auf der „Suche nach einer besseren Welt“² Orientierungswissen bereitzustellen ist.

Problemorientierung ist allerdings nicht misszuverstehen als eklektischer Pragmatismus; dies würde dem spezifisch *theoretischen* Zugang zu Problemen gerade nicht gerecht. Theorien zeichnen sich dadurch aus, dass sie die Analyse von Problemen und möglichen Lösungen in verallgemeinerter Form und methodisch kontrolliert angehen (Suchanek 1994); durch einen eklektischen Pragmatismus ist genau dies nicht möglich.

² So der Titel eines Sammelbandes verschiedener Aufsätze von Popper (1984/1987).

Methodologisch hat dies v. a. Konsequenzen im Hinblick auf das für die Unternehmensethik wichtige Verhältnis zu einzelwissenschaftlichen Argumentationen. Die systematische Ausrichtung theoretischer Aussagen auf den jeweiligen Problemkontext führt dazu, dass sich naive Übernahmen einzelner einzelwissenschaftlicher Aussagen in andere, z. B. unternehmensethische, Kontexte verbieten. So kann etwa der empirische Nachweis, dass Menschen in Laborexperimenten bereit sind, sich „fair“ zu verhalten, nicht ohne Weiteres als Argument dafür genommen werden, in z.T. höchst unterschiedlichen Situationskontexten ein entsprechendes Verhalten von den Akteuren zu verlangen bzw. zu erwarten.

Ebenso verfehlt ist es, einzelwissenschaftliche Konzepte als philosophische ‚Wesensbestimmungen‘ zu interpretieren, wie dies regelmäßig mit Bezug auf den *homo oeconomicus* geschieht. Bei diesem Konstrukt der Ökonomik handelt es sich um ein problembezogenes Analysemodell, nicht um ein Menschenbild. Eine Konfundierung beider Ebenen führt dazu, ein hochleistungsfähiges Analyseinstrument für wirtschafts- und unternehmensethische Problemstellungen entweder falsch oder gar nicht zu nutzen (Suchanek 1997).

Eine weitere Bedeutung gewinnt die Heuristik der Problemorientierung bei der inhaltlichen Vorgehensweise. Dementsprechend geht es im Rahmen einer Theorie der Unternehmensethik gerade nicht darum, im Ausgang von moralischen Idealen, Werten und Normen irgendwelche vereinzelt Beispiele zu suchen, wo Akteure tatsächlich moralisch gehandelt haben (und womöglich dafür belohnt wurden). Dies mag für moralbewusste Motivationstrainer sinnvoll sein, als Grundlage einer *Theorie* der Unternehmensethik ist indes die Frage zweckmäßiger, welche systematisch relevanten *Hindernisse* einer generellen Umsetzung moralischer Ideale entgegenstehen bzw. mit welchen Kategorien unternehmensethische Probleme strukturiert werden.

In gewissem Sinn schließt das zweite genannte Stichwort „Realitätsorientierung“ direkt an diese Überlegungen an.³ Worum es hierbei geht, lässt sich am einfachsten verdeutlichen anhand des folgenden Schemas:

- | |
|--|
| <p>(1) moralische Ideale / Grundnormen</p> <p>(2) empirische Bedingungen</p> <hr style="width: 20%; margin: 10px auto;"/> <p>(3) unternehmensethische Forderungen bzw. Urteile</p> |
|--|

Relevante unternehmensethische Forderungen bzw. Urteile (3) ergeben sich generell aus Prämissen über moralische Ideale (1) und empirische Bedingungen (2).

³ Auch hier ist zur Vermeidung von Missverständnissen darauf hinzuweisen, dass mit „Realitätsorientierung“ nicht ein naiver Phänomenalismus, wie ihn etwa Homann (2004, S. 46 ff.) zu Recht kritisiert, gemeint ist, sondern die systematische Integration von Erkenntnissen über relevante empirische Bedingungen.

Werden nun, wie es nicht selten vorkommt, die empirischen Bedingungen vernachlässigt bzw. ungenügend berücksichtigt, treten als Folge oft, wie man sie nennen kann, „normativistische Fehlschlüsse“ auf⁴. Diese Fehlschlüsse werden umso eher zu beobachten sein, je komplexer der Sachverhalt ist, um den es geht. Aus diesem Grund ist es gerade im Kontext einer normativen Theorie wichtig, gewissermaßen Sensibilität für die Widerständigkeit der Realität einzubauen und die Theorie durch geeignete methodische positive und negative Heuristiken (Lakatos 1978/1982) *lernfähig* zu halten. Nicht zuletzt dies ist einer der entscheidenden Gründe für die Wahl der Ökonomik als Methode der Unternehmensethik⁵.

Ad (2):

Eine zweite paradigmatische Grundlage des Ansatzes der ökonomischen Unternehmensethik ist die Vertragstheorie. Wie im nächsten Abschnitt deutlich werden wird, kommt dies etwa zum Tragen in der regulativen Idee, die der Wirtschaftswie der in sie eingebetteten Unternehmensethik zugrunde liegt, nach der Gesellschaft verstanden wird als ein „Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ (Rawls 1971/1979, S. 105) sowie der Idee, dass dieses Unternehmen durch konsensfähige Institutionen realisiert wird.

Zwei Präzisierungen sind an dieser Stelle angezeigt. Erstens handelt es sich um eine Vertragstheorie vom Hobbesianischen Typ, was damit zusammenhängt, dass es sich um eine *ökonomische* Unternehmensethik handelt, das heißt eine Unternehmensethik, die systematisch mit dem Konzept des rationalen eigeninteressierten Akteurs operiert und die Interessen der Akteure als „letzte Quelle von Werten“ (Buchanan 1987, S. 586) ansieht.

Eine zweite Präzisierung betrifft die berechtigte Kritik einer spezifischen Ausprägung vertragstheoretischen Denkens, das sich der Sache nach bereits bei Hegels Kritik an der Vertragstheorie bzw. an Kants abstraktem Sollen finden lässt und heute oft mit Verweis auf F. A. von Hayeks Kritik am Konstruktivismus vorgebracht wird. So steht die Vertragstheorie konzeptionell in der Gefahr, einem normativistischen bzw. „für den Konstruktivismus charakteristischen intentionalistischen Fehlschluss“ (Hayek 1973/1986, S. 106) zu erliegen, bei dem die vertragstheoretischen Lösungen existierender Interaktionsprobleme quasi aus dem Nichts geschöpft werden. Die zuvor benannte Realitätsorientierung dient nicht zuletzt genau dazu, dieser Gefahr zu entgehen, indem bei der Analyse unternehmensethischer Probleme systematisch der Status quo als Bezugspunkt der Analyse relevanter Alternativen gewählt wird. Salopp formuliert geht es darum, sich zunächst ein Verständnis der Situation zu verschaffen, bevor man Verbesserungen vorschlägt.

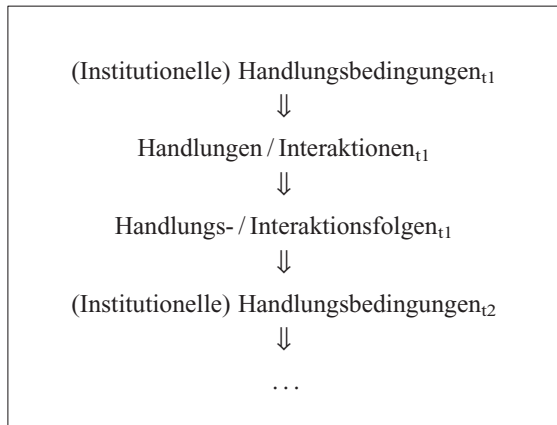
Tatsächlich ist es in mehrfacher Hinsicht wichtig, bestehende institutionelle Arrangements zur Kenntnis zu nehmen; zum einen, weil diese institutionellen Gege-

⁴ Ausführlicher dazu Suchanek (2001).

⁵ Zur heuristischen Leistungsfähigkeit der Ökonomik s. Homann (1988), Pies (1993), Suchanek (1994).

benheiten Vorgaben darstellen, die i.d.R. nicht einfach wegdekretiert werden können. Es ist zum anderen wichtig, weil diese institutionellen Vorgaben selbst sittliche Qualität aufweisen können, die es zu berücksichtigen gilt, gerade wenn sie verändert werden können.⁶

Der Grundgedanke der so verstandenen Vertragstheorie lässt sich ebenfalls anhand eines Schemas verdeutlichen.



Bezug nehmend auf dieses Schema lassen sich verschiedene vertragstheoretische Analysen anstellen. Es kann sowohl darum gehen, die gegebenen institutionellen Arrangements zu einem Zeitpunkt t_1 zu rekonstruieren – etwa um ihren Wert nicht leichtfertig aufs Spiel zu setzen, wie es beispielsweise bei Interventionen in ordnungspolitische Rahmenbedingungen der Fall ist –, als auch darum, im Ausgangspunkt vom Status quo institutionelle Defizite offenzulegen und mögliche institutionelle Reformen vorzuschlagen, die dem Kriterium der Vertragstheorie, dem Konsens aller Betroffenen, genügen; d. h. Vorschläge zu machen, wie im Ausgang vom Status quo, also den Handlungsbedingungen in t_1 , durch Handlungen in t_1 bessere Handlungsbedingungen in t_2 realisiert werden können.⁷

Ad (3):

Die dritte methodologische Vorentscheidung betrifft die bereits angedeutete Tatsache, dass ökonomische Unternehmensethik sich der Ökonomik als grundlegender Analysemethode bedient. Dabei wird Ökonomik nicht als eine Bereichswissenschaft, die einem spezifischen empirischen Feld zugeordnet ist wie der Wirtschaft, verstanden, sondern als eine Analysemethode, die sich mit der Annahme charakte-

⁶ Dieser Gedanke ist Grundlage der später getroffenen Aussage, dass Institutionen einen Vermögenswert darstellen.

⁷ Es sei auf den für die ökonomische (Unternehmens-)Ethik wichtigen Sachverhalt hingewiesen, dass individuelle Handlungen grundsätzlich *immer* einen (marginalen) Einfluss auf die Handlungsbedingungen in t_2 haben.

risieren lässt, dass Akteure rational und eigeninteressiert auf situative Anreizbedingungen reagieren.⁸

Der wesentliche Grund für diese Theoriebildungsentscheidung liegt darin, dass die Verwendung des ökonomischen Rationalitätskonzepts die Möglichkeit bietet, empirische Bedingungen in einer Weise zu rekonstruieren, dass ein rationaler Umgang mit ihnen möglich wird. Konkreter: Der vertragstheoretische Gedanke, dass wir Menschen uns selbst die Spielregeln unseres Zusammenlebens geben (müssen), erfordert zu seiner Umsetzung die Analyse der Funktionalität dieser Spielregeln, insbesondere hinsichtlich der Lösung existierender Informations- und Anreizprobleme; genau diese Analyse ermöglicht die Ökonomik in einer Form, die den rationalen (und problemorientierten) Diskurs über vernünftige Formen kollektiver Selbstbindung inhaltlich bereichert (Pies 1993).

III. Wirtschaftsethische Hintergrundannahmen

Ausgehend von den zuvor skizzierten methodologischen Vorentscheidungen sind nun in einem zweiten Schritt die der ökonomischen Unternehmensethik zugrunde liegenden wirtschaftsethischen Hintergrundannahmen zu charakterisieren. Dies geschieht in Form von drei Prinzipien und einem Imperativ.⁹

Das erste dieser drei Prinzipien ist das *Prinzip der nachhaltigen gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil*. Ihr liegt die bereits genannte regulative Idee der ökonomischen (Unternehmens-)Ethik zugrunde, die in dem von Rawls formulierten Verständnis von Gesellschaft als Unternehmen zur Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil ausgedrückt wird.¹⁰ Entsprechend der Heuristik der Problemorientierung fragt nun die Wirtschaftsethik, welche Probleme eine Realisierung dieser regulativen Idee verhindern. Das zentrale Konzept, mit dem – aus Sicht der (ökonomischen) Wirtschaftsethik – diese Probleme erfasst werden können, ist das der „Dilemmastrukturen“¹¹. In Dilemmastrukturen verhindern Informations- und/oder Anreizprobleme unterschiedlichster Art, dass Individuen in die gesellschaftliche Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil investieren bzw. ihren Beitrag leisten.¹²

⁸ Dieses Forschungsprogramm einer Ethik mit ökonomischer Methode wurde von K. Homann grundgelegt; s. etwa Homann (2002), mit weiterer Literatur. Zum entsprechenden Verständnis von Ökonomik s. Homann / Suchanek (2000).

⁹ Ausführlich hierzu s. Suchanek (2000) und (2001).

¹⁰ Diese regulative Idee stellt i.g.S. das Gegenstück zum für die Sozialwissenschaften konstitutiven Problem der sozialen Ordnung dar.

¹¹ Ausführlich zu diesem Konzept s. Homann (2000 / 2002), Homann / Suchanek (2000), Suchanek (2001).

¹² Als exemplarische Beispiele für solche Informations- und Anreizprobleme seien genannt: die Logik des kollektiven Handelns, das Problem der Erstellung bzw. Unterhaltung von Common-Pool-Ressourcen, das Problem spezifischer Investitionen, Informationsasymmetrien usw.

Eine Lösung dieser Informations- und Anreizprobleme erfolgt entsprechend der vertragstheoretischen Gedankenlinien. Es geht darum, geeignete und zustimmungsfähige Institutionen zu entwickeln, die die Informations- und Anreizprobleme lösen.

In Bezug auf diese Institutionen sei an dieser Stelle vor allem auf zwei Gedanken hingewiesen, die im Weiteren systematische Bedeutung haben. Der erste Punkt betrifft den Umstand, dass Institutionen grundsätzlich *offen* sind¹³. Ihr Sinn liegt gerade nicht darin, individuelle Handlungsspielräume strikt zu determinieren bzw. die Individuen von jeglicher Verantwortung zu entlasten, sondern sie sollen durch die Kanalisierung individueller Handlungsspielräume wechselseitige Verhaltensverlässlichkeit – und dadurch Freiheit – ermöglichen. Das paradigmatische Beispiel einer i.d.S. offenen Institution ist das Privateigentum.

Insofern ist die Idee der Offenheit von Institutionen gleichbedeutend mit der Aussage, dass Institutionen die Voraussetzung für individuelle Freiheit sind. Genau darum können sie als Vermögenswerte („institutionelles Kapital“)¹⁴ angesehen werden. Daraus ergibt sich die für die gesamte ökonomische (Unternehmens-) Ethik zentrale Frage, *unter welchen (Anreiz-)Bedingungen rationale eigeninteressierte Akteure in diese Vermögenswerte investieren*.¹⁵

Das zweite Prinzip ist das *Prinzip der anreizkompatiblen Verantwortung*. Es ergibt sich in gewissem Sinne aus der zuvor angestellten Überlegung, die gesellschaftliche Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil auf freiheitlicher Grundlage zu organisieren. Indem Individuen die Freiheit bekommen, ihre Fähigkeiten und ihr Wissen bestmöglich in diese Zusammenarbeit einzubringen¹⁶, wird damit aus (wirtschafts-)ethischer Sicht zugleich ihre Verantwortung konstituiert, diese Freiheit nicht zu Lasten Dritter zu nutzen.¹⁷ Ökonomisch findet diese Forderung ihre Begründung darin, dass der verantwortliche Gebrauch der Freiheit die eigenen künftigen Möglichkeiten, das auch weiterhin tun zu können, grundsätzlich verbessert, sofern bestimmte Voraussetzungen institutioneller Art gegeben sind.

¹³ Das Konzept der Offenheit von Institutionen wurde aus der institutionenökonomischen Diskussion um unvollständige Verträge entwickelt; s. dazu *Suchanek / Waldkirch* (1999).

¹⁴ Buchanan spricht von „öffentlichen Kapitalgütern“ (1975 / 1984, Kap. 7).

¹⁵ Es sei angemerkt, dass solche Investitionen nicht unbedingt intendiert sein müssen, sondern auch als by-product anfallen können (und oft auch werden). Allerdings halte ich ein vertragstheoretisches Programm im Hinblick auf eine erfolgreiche Implementation für undurchführbar, das ausschließlich auf diesen By-product-Effekt setzen will. Dies hat sehr weitreichende und grundlegende Fragen als Folge, die indes an dieser Stelle nicht behandelt werden können.

¹⁶ Die außerordentliche Bedeutung, die individuelle Freiheit für eine produktive gesellschaftliche Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil hat, wird u. a. von *F. A. v. Hayek* herausgestellt, s. etwa (1960 / 1983).

¹⁷ Es ist eines der Kennzeichen der Offenheit von Institutionen, dass diese Möglichkeiten stets existieren (werden).

Dementsprechend ist es charakteristisch für die ökonomische (Unternehmens-)Ethik, diese Verantwortung nicht einfach pauschal einzufordern, sondern im systematischen Zusammenhang mit den institutionellen Gegebenheiten zu sehen. Es geht m.a.W. darum, Handlungs- d. h. Freiheitsspielräume so auszugestalten, dass eine Verantwortungswahrnehmung einerseits sinnvoll möglich bleibt, andererseits nicht systematisch zur Ausbeutung durch Dritte führt.¹⁸ Es liegt dann sowohl am Individuum als auch an seinen Interaktionspartnern und den institutionellen Voraussetzungen, inwieweit dies tatsächlich möglich ist. Die Geschichte demokratisch bzw. rechtsstaatlich verfasster Marktwirtschaften zeigt, welche enormen Produktivitätsleistungen durch eine entsprechend diesem Prinzip institutionalisierte Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil möglich sind. Doch ebenso unbestreitbar sind die enormen – auch theoretischen – Herausforderungen, die sich ergeben bei dem Versuch, das erreichte Niveau unter Globalisierungsbedingungen zu erhalten und weiter auszubauen.

Das dritte Prinzip ist das *Prinzip des institutionalisierten Wettbewerbs*. Es bezieht sich auf die historisch gewachsene und von Ökonomen theoretisch rekonstruierte Einsicht, dass eine anreizkompatible Verantwortung dadurch forciert werden kann, indem die Individuen unter den Druck des (Leistungs-)Wettbewerbs um Kooperations- bzw. Tauschchancen gesetzt werden (*Pies* 2000, S. 52 ff.). Insofern kann man von einem solchen institutionalisierten Wettbewerb auch sprechen als einer kollektiven Selbstbindung in Form eines Anreizsystems zur Förderung von Investitionen in die gesellschaftliche Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil. Für die Unternehmensethik wird sich daraus als Vorgabe ergeben, dass Unternehmen grundsätzlich in einen gesellschaftlich erwünschten Leistungswettbewerb eingebunden sind, was bei der Herleitung möglicher Lösungen von unternehmensethischen Problemen zu berücksichtigen sein wird (vgl. u.).

Vor diesem Hintergrund lässt sich der zentrale *Imperativ* der ökonomischen (Unternehmens-)Ethik herleiten. Er ist der Versuch der ökonomischen Reformulierung der aus zahlreichen Weisheits- und Religionslehren der Welt bekannten Goldenen Regel: *Investiere in die (Bedingungen der) gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil!*¹⁹ Mit „Bedingungen“ sind all jene Vermögenswerte gemeint, die die Produktivität der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil erhöhen. Dazu gehören insbesondere Humankapital, Sozialkapital und das oben erwähnte institutionelle Kapital.

Mit diesem Imperativ wird einerseits dem Umstand Rechnung getragen, dass moralisches bzw. verantwortungsvolles Verhalten dem Einzelnen manche Zumutung auferlegen kann, doch – und darin liegt die Differenz zu einer bloßen Ver-

¹⁸ Vgl. dazu *Homann* (2001/2002), S. 252. In der Rechtswissenschaft wird in diesem Zusammenhang von „regulierter Selbstregulierung“ gesprochen. S. etwa die Beiträge in *Schuppert* (Hrsg., 1999).

¹⁹ Die erweiterte Fassung dieses Imperativs ist im Zusammenhang zu sehen mit dem o. a. zweiten Schema.

zichts rhetorik – wird diese Zumutung rekonstruiert als Investition mit der Folge, dass die künftigen Erträge systematisch mit in das Blickfeld rücken; dabei ist zu beachten, dass es sich hierbei keineswegs nur um monetäre bzw. materielle Erträge handeln muss.

Zu beachten ist weiterhin, dass von Investitionen in Vermögenswerte gesprochen wird. Hierin kommt das heuristische Potenzial der ökonomischen Wirtschafts- bzw. Unternehmensethik zum Ausdruck. Es geht dann im Rahmen der Theorie darum, jene Vermögenswerte zu erforschen, die für ein gesellschaftliches Zusammenleben zum gegenseitigen Vorteil von Bedeutung sind, aber nicht selten aufgrund ihres ‚weichen‘ Charakters vernachlässigt werden; Beispiele sind Integrität, Vertrauen, Glaubwürdigkeit bzw. funktionsfähige institutionelle Arrangements, deren Relevanz oft erst bemerkt wird, wenn sie nicht (mehr) vorhanden sind.

IV. Ökonomische Unternehmensethik

Die bisherigen Überlegungen bilden den Hintergrund, vor dem nun die eigentliche Unternehmensethik zu entwickeln ist. Die Entfaltung des Ansatzes geschieht im Ausgang von der für die Unternehmensethik zentralen Frage nach der Verantwortung von Unternehmen. Zu dieser Frage gibt es unterschiedliche Antworten, von denen zunächst exemplarisch drei genannt seien, eine ökonomische, eine philosophische und eine der Praxis entstammende. Alle drei Antworten lassen jeweils unterschiedliche Defizite erkennen²⁰ und geben damit zugleich Hinweise auf Anforderungen, die eine zufriedenstellende *Theorie* der Unternehmensethik erfüllen sollte.

Eine einflussreiche Antwort aus ökonomischer Sicht gab M. Friedman 1970 in seinem vielzitierten Artikel „The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits“.²¹ Der Grundgedanke dieses Artikels ist, dass Unternehmen einer Rahmen- und Wettbewerbsordnung ausgesetzt sind, die sie quasi automatisch dazu bringen, der Gesellschaft dann am besten zu dienen, wenn sie zugleich ihre Gewinne maximieren. Er verband diese Überlegung mit zwei weiteren, ebenfalls wichtigen Einsichten: So sind heute oft die Entscheidungsträger in Unternehmen nicht die Eigentümer, sondern Manager. Deren Kontrolle geschieht am effektivsten, indem man ihre Leistung an den erzielten Gewinnen bemisst; demgegenüber wäre eine diffuse Vorgabe der Wahrnehmung sozialer Verantwortung geradezu eine Einladung, unter diesem Deckmantel auf Kosten wichtiger Stakeholder-Gruppen verschiedensten eigenen Interessen zu frönen. Schließlich verwies Friedman darauf,

²⁰ Dabei sei ausdrücklich vermerkt, dass die angeführten drei Bestimmungen der Verantwortung von Unternehmen nicht im Hinblick auf ihre Bedeutung als unternehmensethische Theorie, sondern hinsichtlich ihrer Prägnanz der Formulierung einer in der *öffentlichen* Diskussion einflussreichen Position ausgewählt wurden.

²¹ Eine aktuelle Version der Friedmanschen Argumentation findet sich bei *Henderson* (2001).

dass es in erster Linie Aufgabe des Staates sei, soziale und ökologische Probleme zu lösen, da er allein die entsprechenden Legitimationsgrundlagen und Mittel für diese Kollektiventscheidungen besitze.²²

Es sei hier nicht auf einzelne Defizite dieses Ansatzes eingegangen. Hervorgehoben sei lediglich der für die unternehmensethische Theoriebildung entscheidende Kritikpunkt, dass Friedman auf diese Weise das eigentliche Problem der Unternehmensethik wegdefiniert. So wird die Frage nach der Verantwortung von Unternehmen vor allem dort virulent, wo Konflikte zwischen der Gewinnerzielung einerseits und moralischen Ansprüchen andererseits existieren (s. u.), doch für genau diese Konflikte bietet Friedman keine Lösungsheuristik, da er weder ein hinreichendes theoretisches Konzept von Unternehmen hat noch die Tatsache der Offenheit von Institutionen angemessen reflektiert.

Repräsentativ für eine (spezifische) philosophische Sichtweise sei der Ansatz von A. Kleinfeld (1998) angeführt.²³ Sie macht die Verantwortung von Unternehmen an den handelnden Personen fest. Dem liegt die philosophisch – genauer: ontologisch – begründete Überlegung zugrunde, dass Verantwortung letztlich nur Personen als im eigentlichen Sinne handlungsfähigen Subjekten zugeschrieben werden kann, da nur diese durch die Wahrnehmung von Verantwortung zugleich ihr „Person-Sein“ entfalten (können). Korporative Verantwortung des Unternehmens ist dann stets die Verantwortung der Mitglieder dieses Unternehmens.

Die Problematik einer solchen Sichtweise²⁴ ergibt sich vor allem daraus, dass ein solche Bestimmung von Verantwortung von Unternehmen – d. h. von Unternehmensmitgliedern – institutionelle bzw. strukturelle Kontexte systematisch – d. h. im Rahmen theoretischer Analysemöglichkeiten – unberücksichtigt lässt. Ein solcher Ansatz läuft letztlich darauf hinaus, dass jeder einzelne Verantwortung tragen solle, um dadurch sein Potenzial als moralfähige Person zur Entfaltung bringen. Wie die Verantwortung unter spezifischen empirischen Bedingungen wahrzunehmen ist, wird theoretisch ebenso unbestimmt gelassen wie die Frage, was geschieht, wenn einzelne Akteure nicht ihrer Verantwortung nachkommen bzw. jene, die verantwortlich handeln, dafür systematisch bestraft werden. Anders formuliert führt diese Position systematisch zu normativistischen Fehlschlüssen oder verbleibt auf der Ebene eines „abstrakten“ i.S.v. gehaltenen Sollens aufgrund fehlender institutionentheoretischer Analysemöglichkeiten.

Als drittes Beispiel sei die Position der EU-Kommission genannt, die stellvertretend stehen mag für die in der Praxis verbreitete Auffassung von „Corporate Social Responsibility“. In ihrem Grünbuch legt sie dar, dass die (soziale) Verantwortung

²² Ausdrücklich sei angemerkt, dass die von Friedman formulierten Einsichten Argumente darstellen, hinter die unternehmensethische Reflexionen nicht zurückfallen sollten.

²³ Der Ansatz von Kleinfeld wurde ausgewählt, weil er eine verbreitete Auffassung gut auf den Punkt bringt: die Auffassung, dass nur Menschen als moralische Subjekte verantwortungsfähig sind.

²⁴ Ausführlicher zur Kritik des Kleinfeldschen Ansatzes s. Pies (1999).

von Unternehmen darin besteht, über Gesetzesvorgaben hinaus sich freiwillig für soziale und ökologische Belange einzusetzen (*EU-Kommission* 2001). Diese Bestimmung der Verantwortung von Unternehmen, die sehr oft in dieser oder ähnlicher Fassung zu finden ist, hat zwar prima facie hohe Plausibilität für sich, eine genauere Betrachtung zeigt jedoch, dass sie letztlich hinter den von Friedman gesetzten Standard zurückfällt, indem systematisch ungeklärt bleibt, welche sozialen und ökologischen Leistungen über gesetzliche Vorgaben hinaus als gesellschaftlich erwünscht angesehen werden, wann und warum gerade Unternehmen diese Leistungen erbringen sollen und wie das damit verknüpfte Principal-Agent-Problem der Kontrolle der Manager gelöst wird.²⁵

Diese knappen Überlegungen mögen bereits verdeutlichen, dass es für eine Bestimmung der Verantwortung von Unternehmen zunächst nötig ist, sich darüber Klarheit zu verschaffen, ob, und wenn ja inwiefern Unternehmen überhaupt Zurechnungssubjekt von Verantwortung sein können.²⁶ So muss eine unternehmensethische Rekonstruktion von Unternehmen Binnen- und Außenperspektive thematisieren können mit Bezug auf die Handlungsspielräume des Unternehmens bzw. seiner Mitglieder sowie der jeweiligen Handlungsbedingungen, um die Möglichkeiten der Verantwortungswahrnehmung von Unternehmen bzw. seiner Mitglieder ebenso wie deren Grenzen bestimmen zu können.²⁷

Als Ausgangspunkt einer solchen unternehmensethischen Rekonstruktion von Unternehmen²⁸ ist die Tatsache zu nennen, dass Unternehmen *auf gesellschaftlichen Voraussetzungen basieren*, die ihre Konstitution ermöglichen bzw. ihre Handlungsspielräume definieren. Dazu gehören zum einen rechtliche Voraussetzungen wie z. B. die Eigentumsrechtsordnung, das Unternehmensrecht, das Vertragsrecht usw., die nicht nur Verantwortlichkeiten definieren, sondern auch Konsequenzen für den Fall ihrer Verletzung. Zum anderen gehört zu diesen gesellschaftlichen Voraussetzungen gesellschaftliche Akzeptanz bzw. öffentliches Vertrauen²⁹; so ist auch oft von der „license to operate“ die Rede, die Unternehmen erhalten, die sie sich allerdings auch immer wieder erarbeiten müssen. Wie Shell, Nestlé, Ford u. a. Unternehmen lernen mussten, ist ohne diese gesellschaftliche Akzeptanz mit er-

²⁵ Man könnte pragmatisch darauf vertrauen, dass die Märkte, die Politik und die Gesellschaft entsprechende Kontrollverfahren entwickeln werden, doch mit dieser Perspektive wird der Unterschied, den unternehmensethische Theorie machen soll, unterlaufen.

²⁶ In der deutschsprachigen Diskussion kommt insbesondere J. Wieland das Verdienst zu, organisationstheoretische Überlegungen explizit in die Unternehmensethik integriert zu haben, vgl. *Wieland* (1996), (2001), (2001a).

²⁷ Hier nicht weiter ausgeführt sei die für ein genaueres Verständnis dieses Punktes wichtige Erörterung der Kooperationsgewinne, die durch die Konstituierung von Unternehmen als Organisationen ermöglicht werden; s. hierzu sowie allgemein ausführlicher zum hier zugrunde gelegten Konzept von Unternehmen als Organisation *Homann/Suchanek* (2000), S. 329 ff.

²⁸ Ausführlich zum Folgenden s. *Waldkirch* (2002).

²⁹ Zum Zusammenhang von Unternehmensethik und öffentlichem Vertrauen s. *Hartley* (1993).

heblichen Beeinträchtigungen unternehmerischer Tätigkeiten bis hin zu Boykotten oder gar gewalttätigen Ausschreitungen zu rechnen.

Ein zweiter unternehmensethisch relevanter Aspekt von Unternehmen ist darin zu sehen, dass sie als *korporativer Akteur* (vgl. Coleman 1990 / 1992) bzw. als „fiktives Zurechnungssubjekt“ (Waldkirch 2002, 164 ff.) konstituiert sind. Handlungen werden dem Unternehmen als solchem – auch juristisch – zugerechnet; Personen handeln, als Mitglieder des Unternehmens, im Namen ihrer Unternehmen. Ökonomisch geht dieses spezifische institutionelle Arrangement – die Konstitution von Organisationen als korporative Akteure – zurück auf die damit realisierbaren Kooperationsgewinne. Diese resultieren nach innen daraus, dass die Mitglieder des Unternehmens verbesserte Möglichkeiten der Orientierung und Identifikation erhalten aufgrund der Tatsache, dass das Unternehmen als Einheit auftritt. Die wichtigere Orientierungsfunktion zeigt sich indes im Kontext der Außenbeziehungen eines Unternehmens. Es ist für die (externen) Stakeholder sehr viel leichter, sich über die erwartbaren Eigenschaften, Entscheidungen und Leistungen eines Unternehmens ein Bild zu machen, wenn dessen Einheit als korporativer Akteur unterstellt werden kann. Von besonderer Bedeutung ist hierbei, dass dies möglich wird, ohne die *Personen* zu kennen, die innerhalb des Unternehmens für bestimmte Entscheidungen verantwortlich sind bzw. die Leistungen tatsächlich erbringen. Zugleich führen diese Zurechnungsprozesse aus Sicht des Unternehmens Anreize mit sich, für eine glaubwürdige Vermittlung eines Bildes vom Unternehmen als kooperationsbereitem und -fähigem Akteur zu sorgen.

Die Relevanz der Existenz solcher korporativer Akteure für die Unternehmensethik ist kaum zu unterschätzen. Denn erst diese gesellschaftliche Konstruktion ermöglicht es, bestimmte Verantwortlichkeiten zuzurechnen und mit Aussicht auf Erfolg zu adressieren. Insofern lässt sich sagen, dass Unternehmen – als korporative Akteure – eine für die moderne Gesellschaft grundlegende Form der „Organisation“ von Verantwortlichkeit darstellen (vgl. Wieland 2001, Waldkirch 2002).

Es ist diese Eigenschaft von Unternehmen, korporative Akteure zu sein, durch die ein weiteres Merkmal seine unternehmensethisch grundlegende Bedeutung gewinnen kann: die *Integrität* von Unternehmen (vgl. u. a. Paine 1994). (Unternehmens-)Integrität ist hierbei zu verstehen als das auf Erfahrungen und Erwartungen gestützte Ansehen bzw. Vertrauen, das ein (korporativer) Akteur A bei anderen Akteuren („Stakeholdern“) B hat hinsichtlich der Berücksichtigung der (berechtigten) Interessen von B bzw. der Einhaltung von Verträgen sowie formellen und informellen Regeln. Integrität erfordert die Fähigkeit zu individueller Selbstbindung an bestimmte Normen und Werte, die zugleich klar und glaubwürdig zu signalisieren ist. Diese Fähigkeit ist i.g.S. das Korrelat zur Möglichkeit, Unternehmen als Organisationen Handlungsfreiheiten – d. h. die „license to operate“ – einzuräumen im Rahmen offener Institutionen. Die Voraussetzung dafür, dass Unternehmen überhaupt als korporative Akteure auftreten, Integrität ausbilden und Verantwortung übernehmen können, ist, dass sie über eine geeignete interne institutionelle

(Corporate Governance-) Struktur verfügen. Diese formelle wie informelle Struktur muss gewährleisten, dass die Aktivitäten der Mitglieder des Unternehmens nicht nur untereinander erfolgreich koordiniert werden, sondern auch den externen Erwartungen entsprechen. Insofern stellt ein Unternehmen ein *institutionelles Gefüge von Positionen* dar, durch das die Mitglieder des Unternehmens mit Ressourcen und Rechten, aber auch Aufgaben und Pflichten – und entsprechenden Anreizen zur Ausübung dieser Rechte und Pflichten – ausgestattet werden, wobei aus Sicht der ökonomischen Unternehmensethik der Referenzpunkt stets die *gesellschaftliche* Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil ist.³⁰ Dies kann bedeuten, dass im Grenzfall die Existenz eines Unternehmens nicht nur aus im engen Sinne wirtschaftlichen Gründen – ineffiziente Leistungserstellung –, sondern auch aus moralischen Gründen³¹ zu beenden ist.

Indes reicht es zur Gewährleistung von Integrität nicht aus, geeignete Organisationsstrukturen zu etablieren. Es bedarf auch begleitender *Dialogprozesse* nach innen wie nach außen, um ein entsprechendes Erscheinungsbild des korporativen Akteurs zu vermitteln bzw. getroffene Entscheidungen als konsistent mit dem Profil des Unternehmens begründen zu können. Die hierfür erforderliche Argumentationskompetenz ist nicht gering; immerhin geht es darum, Möglichkeiten und Grenzen der Wahrnehmung unternehmerischer Verantwortung an die verschiedenen semantischen Kontexte der unterschiedlichen Stakeholder anschlussfähig kommunizieren zu können und dabei die Glaubwürdigkeit der Integrität zu gewährleisten. Nicht zuletzt deshalb kommt etwa R. Waldkirch zu dem Schluss, dass eine selten gesehene Form der Verantwortung von Unternehmen darin besteht, im Rahmen direkter und indirekter Stakeholderdialoge immer auch „gesellschaftstheoretische Aufklärung“ (Waldkirch 2002, 175) zu betreiben im Hinblick auf das Verständnis der Stakeholder über ein adäquates Verständnis von Unternehmen, ihrer Rolle in der Gesellschaft und den damit verknüpfbaren Verantwortlichkeiten.

Als letzter Aspekt, der von zentraler Bedeutung für die Unternehmensethik ist, ist der Umstand zu nennen, dass Unternehmen als korporative Akteure systematisch *unter Wettbewerbsbedingungen* agieren. Hier zeigt sich die Bedeutung der Einbettung der Unternehmensethik in die Wirtschaftsethik, in der Marktwirtschaft – und damit (Leistungs-) Wettbewerb – als eine gesellschaftlich erwünschte Voraussetzung unternehmerischer Tätigkeiten (geeignete Institutionen vorausgesetzt) begründet wird. Daraus ergibt sich insbesondere, dass unternehmensethische Überlegungen zu Lösungen möglicher Probleme wie Korruption, Umweltverschmut-

³⁰ In der Berücksichtigung der externen Beziehungen des Unternehmens als korporativem Akteur liegt der Punkt, in dem diese Position über die institutionenökonomisch verbreitete Konzeption von Unternehmen als „team production“ (Alchian/Demsetz 1972) oder als „nexus of contracts“ (s. etwa Fama 1980, Jensen/Meckling 1976) hinausgeht.

³¹ Diese Aussage ist nicht unproblematisch, vor allem deshalb, weil moralische Gründe nur unter sehr spezifischen Bedingungen direkt zur Geltung kommen können, in der Regel eher indirekt über rechtliche oder wirtschaftliche Wirkungszusammenhänge; vgl. dazu auch Priddat (1998).

zung, Bilanzverschleierung usw. stets diese Voraussetzung zu berücksichtigen haben, d. h. Lösungen, die unter Wettbewerbsbedingungen nicht funktionieren, sind systematisch verfehlt³².

Zusammenfassend lässt sich damit im Hinblick auf die Ausgangsfrage nach der Verantwortung von Unternehmen folgendes sagen: *Unternehmen bekommen a) von der Gesellschaft Verantwortung zugewiesen, die sie b) als korporative Akteure c) auch mit Blick auf die Wahrung ihrer Integrität übernehmen und d) in Form geeigneter institutioneller Arrangements und e) Dialogprozesse f) unter Wettbewerbsbedingungen wahrnehmen (sollten).*

Damit ist allerdings noch nicht die Frage beantwortet, worin die Verantwortung selbst besteht. Zur Klärung dieser Frage ist zu rekurrieren auf den, wie man ihn nennen könnte, Grundkonflikt der Unternehmensethik, den Konflikt von Gewinn und Moral. Zum besseren Verständnis dieses Konflikts sei zunächst auf folgendes hingewiesen: Gewinnerzielung ist durchaus ambivalent. Offensichtlich gibt es Formen der Gewinnerzielung, die gesellschaftlich erwünscht sind, so etwa, wenn Kunden zufrieden gestellt, Arbeitsplätze bereitgestellt und die entsprechenden Mitarbeiter angemessen entlohnt, Steuern gezahlt werden usw., jedoch gibt es ebenso offensichtlich Formen der Gewinnerzielung, die gesellschaftlich unerwünscht sind, etwa wenn diese Gewinne mit Umweltverschmutzung, Kinderarbeit, Korruption, Bilanzverschleierung oder anderen unerwünschten Tätigkeiten einhergehen. Weniger offensichtlich ist, dass auch Moral durchaus ambivalent sein kann. Moral kann zum einen bedeuten, dass die berechtigten Interessen aller Stakeholder Berücksichtigung finden in unternehmerischen Entscheidungen (dann ist Moral gewissermaßen moralisch). Moral kann aber auch bedeuten, dass Unternehmen mit Forderungen konfrontiert werden, die sie schlicht nicht erfüllen können und deren Realisierung dazu führen würde, dass sie aus dem Markt ausscheiden müssen. In dieser Form ist „Moral“ selbst keineswegs moralisch, und es ist in diesen Fällen durchaus angemessen, mit N. Luhmann die Aufgabe der Ethik dahingehend zu bestimmen, dass sie vor Moral zu warnen habe (vgl. *Luhmann* 1986 / 1990, S. 259 ff.).

Daraus ergibt sich als Aufgabe für die Unternehmensethik eine Klärung der unterschiedlichen Formen der Konflikte zwischen Gewinn und Moral ebenso wie der Versuch, ihre Ursachen zu bestimmen, um auf der Grundlage dieser Einsichten mögliche Lösungswege aufzuzeigen.

Legt man die eingangs angesprochene Problemorientierung als Heuristik zugrunde, so liegt es nahe, systematisch von diesem Grundkonflikt her die Verantwortung von Unternehmen zu bestimmen. Unternehmen sollen dann nicht ‚irgendwelche‘ sozialen und ökologischen Belange über gesetzliche Vorgaben hinaus berücksichtigen: *Die Verantwortung von Unternehmen als korporativen Akteuren liegt dann genauer darin, dass sie dazu beitragen, (potenzielle) Konflikte von Gewinn und Moral zu erkennen und einen Beitrag zu ihrer Lösung zu leisten.* Diese Beiträge lassen sich

³² Grundlegend hierzu *Homann* (1990 / 2002).

als *Investitionen in die eigene und zugleich allgemeine Besserstellung* verstehen im Sinne des im vorigen Abschnitt angeführten Imperativs.³³ Grundlage dieser Bestimmung von Verantwortung ist die Überlegung, dass – aus Sicht der hier gewählten Konzeption³⁴ – Unternehmen von der Gesellschaft Ressourcen, einschließlich der institutionellen Konstitutionsbedingungen, erhalten unter der Bedingung, dass diese Ressourcen für die Realisierung gesellschaftlicher Kooperationsgewinne genutzt werden. Dementsprechend liegt genau darin die Verantwortung von Unternehmen. Dies ist im Normalfall auch kein Problem, weshalb z. B. Friedman auch mit einem gewissen Recht darauf beharrt, in der Gewinnmaximierung – als handliche Kurzformel für das durchaus hochkomplexe Problem des nachhaltigen ‚guten‘ Überlebens von Unternehmen am Markt – das relevante Kriterium zu sehen. Denn unter normalen Umständen, d. h. unter den Voraussetzungen einer rechtsstaatlichen Rahmenordnung und funktionsfähiger Märkte, bedeutet Gewinnmaximierung eine effiziente Wertschöpfung, also eine verantwortliche Verwendung der gesellschaftlich zugewiesenen Ressourcen. Gleichwohl wird es in einer dynamischen – und erst recht in einer globalisierten – Gesellschaft immer wieder zu Konflikten zwischen der Gewinnerzielung und den Interessen diverser Stakeholder kommen, die es zu lösen gilt – und das meint nach der hier vorgeschlagenen Semantik: Es bedarf geeigneter Investitionen zur Lösung dieser Konflikte.

Nun ist die eigentliche Aufgabe einer *Theorie* der Unternehmensethik weniger darin zu sehen, die einzelnen Möglichkeiten derartiger Investitionen konkret auszuarbeiten. Dies wird, so ist zu vermuten, die Praxis sehr viel besser können als der Theoretiker. Wie auch sonst ist es Aufgabe der Theorie, sich nicht auf die evidenten Oberflächenerscheinungen zu konzentrieren, sondern vielmehr tiefer liegende und dem Alltagsverstand nicht sofort sichtbare Zusammenhänge aufzudecken.³⁵ Diese Überlegung kommt im vorliegenden Kontext vor allem dadurch zum Tragen, dass die Aufgabe unternehmensethischer Theorie nicht darin liegt, konkrete Details einzelner Maßnahmen zur Verbesserung sozialer oder ökologischer Wirkungen unternehmerischer Aktivitäten zu erarbeiten, sondern dass es vor allem um die Analyse der spezifischen, unternehmensethisch relevanten *Vermögenswerte* geht, in die es zu investieren gilt, genauer: in solche Vermögenswerte, die dazu helfen, den Konflikt von Gewinn und Moral möglichst gar nicht erst entstehen zu lassen oder ihn – wenn er denn doch entsteht – möglichst rasch bewältigen helfen. Es handelt sich dabei um Vermögenswerte, die stets durch unternehmerische Entscheidungen beeinflusst werden, deren Beeinflussung jedoch oft nicht angemessen reflektiert wird, weil ihre Existenz im wirtschaftlichen Alltag in der Regel nicht sichtbar ist. Dazu zählen insbesondere die folgenden:

³³ Beispiele für derartige Investitionen werden in *Suchanek* (2001) gegeben.

³⁴ Dieser Zusatz wird hier eingefügt, um noch einmal deutlich zu machen, dass es auch andere Möglichkeiten gibt, die Verantwortlichkeit von Unternehmen zu bestimmen.

³⁵ Allerdings ist anzumerken, dass die semantische Rekonstruktion bestimmter unternehmerischer Aktivitäten als Investition im beschriebenen Sinne sowie die Ausarbeitung der assoziierten Begriffskontexte eine wichtige Aufgabe der Unternehmensethik darstellt.

1. Der erste Vermögenswert betrifft jene *individuellen Einstellungen und Eigenschaften der Mitglieder des Unternehmens*, die Voraussetzung sind für jene Art der Gewinnerzielung, die zugleich im Interesse der Gesellschaft ist. Man kann hier auch vom „Humankapital“ i.w.S. sprechen. Zu nennen sind hier etwa Leistungsbereitschaft, Loyalität, Vertrauenswürdigkeit usw.
2. Als zweiter Vermögenswert ist die *Unternehmenskultur* zu nennen, die hier verstanden wird als gemeinsame (Hintergrund-)Vorstellungen der Mitglieder hinsichtlich der Voraussetzungen gelingender Kooperation in dem und durch das Unternehmen. Dieses Verständnis von Unternehmenskultur folgt den Überlegungen von D. Kreps (1990), der sie rekonstruiert als Prinzipien (focal points), an denen man sein Verhalten in „unvorhergesehenen Kontingenzen“ orientiert und auf diese Weise das nötige Vertrauen für Kooperationen unter Bedingungen unvollständiger (offener) Verträge schafft.³⁶
3. Ein weiterer Vermögenswert ist die oben genannte *Integrität* eines Unternehmens als korporativer Akteur. Dieser Vermögenswert ist für das Unternehmen von Bedeutung, da es seine Kooperationsfähigkeit und -bereitschaft signalisiert und auf diese Weise bestimmte Interaktionen allererst ermöglicht und bei anderen Interaktionen Transaktions- bzw. Interaktionskosten spart.
4. Schließlich ist als ein Vermögenswert, der von Unternehmen eher selten als solcher wahrgenommen wird, noch das *institutionelle Kapital* zu nennen. Eine funktionsfähige rechtsstaatliche Rahmenordnung ist ebenfalls Voraussetzung für die Ermöglichung zahlreicher erwünschter Interaktionen bzw. für die Senkung entsprechender Interaktionskosten. Hierbei ergibt sich das Problem, dass es sich um ein *öffentliches* Kapitalgut handelt, was die bekannten Anreizprobleme mit sich bringt. Gleichwohl ergeben sich durch den Zusammenhang mit dem erstgenannten Vermögenswert Integrität durchaus Anreize für das Unternehmen, die Auswirkungen seiner Entscheidungen auf das institutionelle Kapital zu berücksichtigen. Die Bedeutung dieses Punktes zeigt sich mit zunehmender Globalisierung, da Unternehmen in zunehmendem Maße eingebunden werden in die Gestaltung der Rahmenbedingungen ihres Tuns; die Beispiele reichen von freiwilligen Selbstverpflichtungen³⁷ bis zum „Global Compact“.³⁸

Aufgabe der Unternehmensethik ist es dementsprechend, den Einfluss unternehmerischer Entscheidungen und Strategien auf diese Vermögenswerte zu klären, um deren besseres Management zu ermöglichen.

³⁶ Im nachfolgenden Abschnitt wird dieser Vermögenswert als „Vertrauensatmosphäre“ spezifiziert.

³⁷ Vgl. Suchanek (2000), 146 ff.

³⁸ Vgl. dazu <http://www.unglobalcompact.org> sowie Nelson (2002).

V. Eine Illustration: Whistleblowing

In diesem Abschnitt geht es darum, die bisherigen Überlegungen exemplarisch zu illustrieren anhand des Problemfelds Whistleblowing.³⁹ Darunter wird die interne oder externe Berichterstattung eines Mitglieds einer Organisation verstanden, die aus Sicht dieses Mitglieds unerwünschte Vorkommnisse innerhalb dieser Organisation betreffen.⁴⁰

Das Problem des Whistleblowings taucht typischerweise im Zusammenhang mit anderen unternehmensethischen Problemfeldern wie beispielsweise Korruption, Vernachlässigung von Sicherheitsstandards, Umweltverschmutzung, Versicherungsbetrug usw. auf, die Gegenstand der Berichterstattung sind. Die Brisanz des Themas liegt vor allem darin, dass Whistleblower – vor allem jene, die nach folgenloser interner Berichterstattung sich an Externe bzw. die Öffentlichkeit wenden – regelmäßig mit z.T. erheblichen Sanktionen rechnen müssen (s. z. B. *Elliston et al.* 1990, *Miethe* 1999, *Johnson* 2003).

Das Thema Whistleblowing kann aus verschiedenen Problemperspektiven angegangen werden. In der unternehmensethischen Literatur dominiert die individuelle Perspektive, in der gefragt wird, unter welchen Umständen und in welcher Form ein Mitarbeiter aktiv werden soll, wenn es darum geht, über Missstände zu berichten (vgl. etwa *Bowie* 1982, *DeGeorge* 1986).

Es steht außer Frage, dass eine solche Fragestellung sinnvoll ist, doch ist die Problemperspektive der ökonomischen Unternehmensethik eine andere und in gewissem Sinne allgemeinere. In ihr rücken sowohl Interaktionen als auch Institutionen – in Form von Vermögenswerten – mit ins Blickfeld.

Wie oben dargestellt, wird ausgehend von der regulativen Idee der (gesellschaftlichen) Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil gefragt, welche spezifischen Hindernisse bei dieser Zusammenarbeit auftreten und wie diese überwunden werden können. In Bezug auf Whistleblowing lässt sich diese Überlegung wie folgt genauer spezifizieren: Zugrunde liegt das Problem, dass in Unternehmen stets ir-

³⁹ Dieses Thema wird in der deutschsprachigen Diskussion bislang eher selten thematisiert (s. jedoch die Beiträge von V. Thurn / U. Ott, D. Deiseroth und A. Löhr auf der Jahrestagung 2000 des Deutschen Netzwerks Wirtschaftsethik, dokumentiert in *Reichold et al.* (Hg.) 2001), während insbes. in den USA seit längerem intensive Diskussionen und auch eigene rechtliche Regelungen zum Schutz von Whistleblowern zu beobachten sind, wobei angemerkt sei, dass sich im Zuge der Diskussionen auch eine Änderung der Bewertung von Whistleblowing hin zu einem positiveren Verständnis vollzogen hat (*Johnson* 2003). Für einen Vergleich aus deutscher Sicht in Bezug auf die rechtliche Seite s. *Graser* (2000).

⁴⁰ Diese weite Begriffsfassung ist von einer engen zu unterscheiden, die unter den Begriff nur die externe Berichterstattung subsumiert. In letzterem Fall liegt es näher, Whistleblowing nicht – wie im Weiteren – als etwas grundsätzlich Positives i.S.v. „kritischer Loyalität“ (s. u.) zu verstehen, sondern als eine Form von Organisationsversagen oder persönlicher Illoyalität. In der Literatur überwiegt indes das auch hier zugrunde gelegte weite Verständnis (vgl. a. die vorhergehende Fußnote).

gendwelche Missstände, Entscheidungen zu Lasten Dritter usw. auftreten können, die bestehende Konflikte zwischen Gewinn und Moral vertiefen oder zu neuen Konflikten führen. Grundsätzlich ist Whistleblowing dann zu sehen als Signalisierung dieser Missstände, die z.T. auf bloße Unkenntnis seitens der Unternehmensleitung zurückführbar sein können („Informationsproblem“), z.T. aber auch auf das Verhalten von Mitarbeitern bzw. Vorgesetzten zurückgehen, die ihr Eigeninteresse bzw. das (vermeintliche) Interesse des Unternehmens zu Lasten Dritter verfolgen („Anreizproblem“). Whistleblowing wird damit zu einem zwar nicht unproblematischen, aber grundsätzlich sinnvollen Instrument informeller Kontrolle von Unternehmen, das ergänzend zu anderen Formen gesellschaftlicher Kontrolle unternehmerischen Handelns treten kann.

So gesehen handelt es sich bei Whistleblowing – grundsätzlich – um ein erwünschtes Phänomen. Dies gilt umso mehr, da es zugleich ein wertvolles und i.g.S. sogar unverzichtbares Instrument ist, den zuvor beschriebenen wichtigen unternehmerischen Vermögenswert „Integrität“ besser zu gewährleisten. So sind etwa mögliche und typische Folgeprobleme unterbliebenen Whistleblowings für Unternehmen:

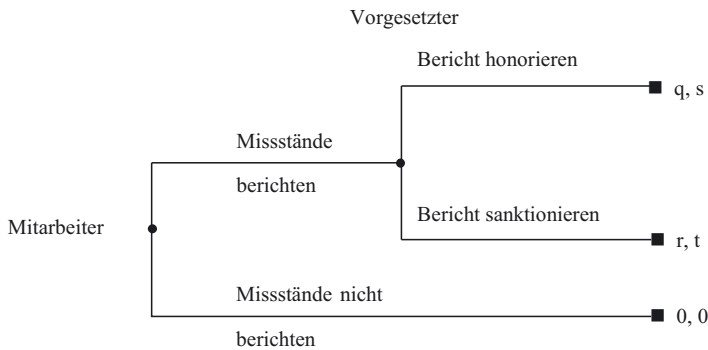
- unentdeckt bleibende Missstände,
- Folgekosten der Anstrengungen, Missstände zu verschleiern,
- produktivitätsmindernde Auswirkungen auf die Unternehmenskultur,
- die Kosten, die bei Aufdeckung der Missstände, anfallen in Form von Strafen, Reputationsverlusten usw.,
- die Verletzung des öffentlichen Vertrauens.

Entsprechend der eingangs zitierten Heuristik der Problemorientierung gilt es nun zu fragen, warum (1) Whistleblowing seltener vorkommt als wünschenswert wäre und (2) warum Whistleblower mit z.T. ganz erheblichen Nachteilen zu rechnen haben, wenn sie Missstände berichten⁴¹. Zur Analyse dieser Fragen sei nachfolgendes Spiel zwischen einem Mitarbeiter und seinem Vorgesetzten (als Vertreter des Unternehmens) betrachtet⁴²:

Generell gilt in Bezug auf die Auszahlungen des Mitarbeiters, dass $r < q$. Der ideale Fall liegt nun vor, wenn für den Mitarbeiter zudem $q > 0$ zutrifft und zugleich für den Vorgesetzten gilt: $s > 0 > t$. Würden Missstände auftreten, würde der Mitarbeiter darüber berichten und würde dafür vom Vorgesetzten honoriert; zugleich stellen sich beide besser als in der Situation, in der der Mitarbeiter nicht berichtet.

⁴¹ Die zweite Frage enthält bereits einen wesentlichen Teil der Antwort auf die erste Frage.

⁴² Der Fall, dass der Mitarbeiter Missstände nicht berichtet, wurde auf 0 normiert, auch wenn faktisch die Auszahlungen i.d.R. negativ sein dürften.



Ein erstes Problemfeld verhinderten Whistleblowings liegt dann vor, wenn die Anreizsituation für den Mitarbeiter durch $q < 0$ charakterisiert ist. Dafür kann es einige Gründe geben: Es ist selten angenehm, Missstände offenzulegen, selbst wenn man nicht mit Sanktionen rechnen müsste; oft ist es bequemer, einfach den Mund zu halten. Ebenso existiert oft ein sozialer Druck, unbequeme Wahrheiten nicht auszusprechen, der von Kollegen ausgehen kann.

Ein zweites, nicht weniger wichtiges Problemfeld besteht darin, dass der Missstand in den Verantwortungsbereich des Vorgesetzten fällt – und evtl. wissentlich durch ihn bedingt ist – mit der Folge, dass für ihn die Anreizstruktur $s < t$ gilt. Da generell angenommen werden kann, dass für den Mitarbeiter gilt, dass $r < 0$, führt dies dazu, dass keine Berichterstattung stattfindet.

Nun wird man davon ausgehen müssen, dass es Mitarbeiter gibt, die von sich aus geringe Neigung zum Whistleblowing verspüren; in diesem Fall wird es schwierig sein, sie durch geeignete Anreize dazu zu motivieren, wenngleich auch hier geeignete Maßnahmen einen Unterschied machen können. Die aus Sicht der ökonomischen Unternehmensethik jedoch wichtigere Frage ist, *wie man die Demotivierung der Mitarbeiter, die grundsätzlich von sich aus zur Berichterstattung bereit wären, vermeidet*.

Man kann die damit verbundene Aufgabe, vor der Unternehmen stehen, die ihre Integrität wahren wollen, folgendermaßen charakterisieren: Es geht um den Aufbau von zwei Arten von Vermögenswerten, die entsprechende Investitionen erfordern. Der erste Vermögenswert lässt sich als „kritische Loyalität“ bezeichnen und meint die Eigenschaft von Mitarbeitern, grundsätzlich gegenüber dem Unternehmen loyal zu sein, jedoch ein kritisches Gespür dafür zu behalten, dass es in Unternehmen zu Fehlentwicklungen und Missständen kommen kann, die es möglichst frühzeitig zu bemerken und zu korrigieren gilt. So nimmt für einen kritisch loyalen Mitarbeiter, gleiches Verhalten des Vorgesetzten vorausgesetzt, q einen höheren Wert an als für Mitarbeiter ohne diese Haltung mit der Folge, dass eine Berichterstattung wahrscheinlicher wird. Zugleich verändern sich durch die Existenz kri-

tisch loyaler Mitarbeiter die Anreize für den Vorgesetzten: seine Kosten eigenen Fehlverhaltens steigen aufgrund der nun höheren Aufdeckungswahrscheinlichkeit.

Der zweite Vermögenswert, um den es geht, ist die Schaffung einer *Vertrauensatmosphäre* im Unternehmen. Die wesentliche Herausforderung besteht darin, bei den Mitarbeitern ein *reflektiertes und differenzierungsfähiges Vertrauen* aufzubauen, dass kritische Loyalität auch honoriert und nicht sanktioniert wird. Dies ist sowohl eine Frage der Gestaltung von Anreizsystemen, geeigneten Formen der Berichterstattung usw. als auch eine Frage der Gestaltung der Unternehmenskultur als Entsprechung dieser Strukturen. Dies kann beginnen mit der expliziten Festlegung in den Unternehmensleitlinien, dass kritische Loyalität erwünscht ist, geht über die Überprüfung und ggf. Veränderung der betrieblichen Anreizbedingungen bis hin zur Erarbeitung der gemeinsamen Vorstellung der Mitglieder des Unternehmens, dass und wie die etablierten strukturellen Maßnahmen, die z. T. Kontrollprozesse umfassen werden, dazu dienen, die erwünschte Vertrauensatmosphäre zu stabilisieren.

Eine solche semantische Aufarbeitung innerhalb des Unternehmens ist nicht zuletzt deshalb von Bedeutung, weil Whistleblowing nicht selten mit Illoyalität oder Denunzianten- bzw. Querulanten- gleichgesetzt wird⁴³. Tatsächlich ist die Gefahr nicht von der Hand zu weisen, dass übliche Mittel der Förderung von Whistleblowing, anonyme Anlaufstellen o.ä. entsprechende Folgen zeitigen können. Dennoch zeigt sich generell, dass das Zulassen von, manchmal auch unberechtigter bzw. unerquicklicher, Kritik mehr Lernmöglichkeit eröffnet als das Unterdrücken von Kritik.

Insofern besteht die wesentliche Herausforderung aus Sicht der ökonomischen Unternehmensethik darin, geeignete Anreizbedingungen *und* einen geeigneten Diskurs ihrer Vermittlung bzw. Einarbeitung in die Unternehmenskultur zu finden, die den Aufbau einer differenzierungsfähigen Vertrauensatmosphäre erlauben. Dabei ist zum einen darauf hinzuweisen, dass der Begriff „Anreize“ nicht – wie oft üblich – nur auf materielle Faktoren reduziert werden sollte; durch ein solches Verständnis werden die Möglichkeiten einer integrativen Analyse der substitutiven bzw. komplementären Wirkungen unterschiedlicher Anreize unnötig eingeschränkt. Fruchtbarer ist es, auch soziale bzw. immaterielle Einflussdeterminanten individuellen Handelns mit diesem Konzept zu erfassen, um auf diese Weise Ursachenforschung und Folgenabschätzungen in theoretisch integrierter Form⁴⁴ vornehmen zu können. Zum anderen sei noch einmal ausdrücklich der gerade in diesem Kontext

⁴³ Als Beispiel möge folgendes Zitat des ehemaligen Generaldirektors von General Motors, James Roche, dienen: „Some of the enemies of business now encourage an employee to be disloyal to the enterprise. They want to create suspicion and disharmony and pry into the proprietary interests of the business. However this is labeled – industrial espionage, whistleblowing or professional responsibility – it is another tactic for spreading disunity and creating conflict.“ (zit. n. *Vinten* 1994, 11)

⁴⁴ Zur methodologischen Präzisierung des Konzepts „theoretische Integration“ s. *Suchanek* (1994).

wichtige Umstand betont, dass Anreize i.d.R. *wahrgenommene* Anreize sind mit der bereits zuvor angesprochenen Folge, dass der unternehmensinternen Kommunikation erhebliche Bedeutung zukommt.

VI. Schlussbemerkung

Die hier vorgestellten Überlegungen hatten zum Ziel, die Grundzüge einer ökonomischen Unternehmensethik darzulegen. Im Vordergrund standen dabei nicht Aussagen und Analysen zu spezifischen unternehmensethischen Problemfeldern; auch die Ausführungen zum Thema Whistleblowing hatten lediglich illustrativen Charakter. Vielmehr ging es darum, die paradigmatischen Zusammenhänge des Forschungsprogramms, das sich mit dem Begriff einer ökonomischen Unternehmensethik bezeichnen lässt, deutlich werden zu lassen.

Eingangs wurde angemerkt, dass gegenüber einem solchen Forschungsprogramm Vorbehalte bestehen. Zutreffend an diesen Vorbehalten ist, dass eine unreflektierte Argumentation mit dem Vorteilskalkül dazu führen kann, zur Erosion von spezifischen Vermögenswerten wie Integrität, moralischen Werten und Normen usw. beizutragen; jedoch gilt ebenfalls, dass diese Vermögenswerte auch durch (unternehmens-)ethische Argumentationen, die über relevante empirische Zusammenhänge nicht informiert ist, zerstört werden können (vgl. *Homann* 1993/2002). Der Schutz und Ausbau dieser Vermögenswerte ist, so die zusammenfassende These, am besten zu gewährleisten durch eine (Unternehmens-) Ethik, die sich methodisch reflektiert der ökonomischen Methode bedient.

Literatur

- Alchian, A. A./ Demsetz, H.* (1972): Production, information costs, and economic organization, in: *American Economic Review* 62, S. 777 – 795.
- Bowie, N.* (1982): *Business Ethics*, Englewood Cliffs.
- Buchanan, J. M.* (1975 / 1984): *Die Grenzen der Freiheit*, Tübingen.
- Buchanan, J. M.* (1987): Constitutional economics, in: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, (Hrsg.): *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, S. 585 – 588.
- Coleman, J.* (1990/1992): *Grundlagen der Sozialtheorie*, Bd. 2: Körperschaften und die moderne Gesellschaft, München.
- DeGeorge, R.* (1986): *Business Ethics*, 2.ed. New York.
- Elliston, F./ Keenan, J./ Lockhart, P./ v. Schaick, J.* (1990): *Whistleblowing research: Methodology and moral issues*, New York.
- EU-Kommission* (2001): *Grünbuch Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung von Unternehmen* (http://europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr/greenpaper_de.pdf).

- Friedman, Milton* (1970): The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits, in: The New York Times Magazine vom 13. September 1970, S. 32 f. und 122–126.
- Graser, D.* (2000): Whistleblowing. Arbeitnehmeranzeigen im US-amerikanischen und deutschen Recht, Berlin u. a..
- Hartley, R.* (1993): Business ethics – violations of the public trust, New York u. a..
- Hayek, F. A. v.* (1960 / 1983): Die Verfassung der Freiheit, 2. Aufl., Tübingen.
- Hayek, F. A. v.* (1973 / 1986): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 1: Regeln und Ordnung, 2. Aufl., Landsberg am Lech.
- Henderson, D.* (2001): Misguided Virtue. False Notions of Corporate Social Responsibility, Wellington.
- Homann, K.* (1988): Rationalität und Demokratie, Tübingen.
- Homann, K.* (1990/2002): Wettbewerb und Moral, in: ders.: Vorteile und Anreize, hg. v. C. Lütge, Tübingen, S. 23–44.
- Homann, K.* (1993 / 2002): Wider die Erosion der Moral durch Moralisieren, in: ders.: Vorteile und Anreize, hg. v. C. Lütge, Tübingen, S. 320.
- Homann, K.* (1994/2002): Ethik und Ökonomik: Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik, in: ders.: Vorteile und Anreize, hg. v. C. Lütge, Tübingen, S. 45–66.
- Homann, K.* (2000/2002): Die Bedeutung von Dilemmastrukturen für die Ethik, in: ders.: Vorteile und Anreize, hg. v. C. Lütge, Tübingen, S. 94–106.
- Homann, K.* (2001 / 2002): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: ders.: Vorteile und Anreize, hg. v. C. Lütge, Tübingen, S. 243–266.
- Homann, K.* (2004): Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?, in diesem Band, S. 33–60.
- Homann, K. / Suchanek, A.* (2000): Ökonomik. Eine Einführung, Tübingen.
- Jensen, M. C. / Meckling, W. H.* (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics 3, S. 305–360.
- Johnson, R. A.* (2003): Whistleblowing. When it works and why, Boulder u. a..
- Kleinfeld, A.* (1998): Persona Oeconomica. Personalität als Ansatz der Unternehmensethik, Heidelberg.
- Kreps, D.* (1990): Corporate Culture and Economic Theory, in: J. E. Alt and K. A. Shepsle (Hrsg.): Perspectives on positive political economy, Cambridge – New York – Melbourne, S. 90–143.
- Lakatos, I.* (1978 / 1982): Die Methodologie der wissenschaftlichen Forschungsprogramme, Philosophische Schriften Bd. 1, Braunschweig, Wiesbaden.
- Luhmann, N.* (1986 / 1990): Ökologische Kommunikation, 3. Aufl., Opladen.
- Miethe, T. D.* (1999): Whistleblowing at Work. Tough Choices in Exposing Fraud, Waste, and Abuse on the Job, Boulder.
- Nelson, J.* (2002): Building Partnerships. Cooperation between the United Nations system and the private sector, New York.
- Paine, L. S.* (1994): Managing for Organizational Integrity, in: Harvard Business Review 72, S. 106–117.

- Pies, I.* (1993): Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus, Tübingen.
- Pies, I.* (1999): Ökonomische Theorie der Moral. Optionen ethischer Theoriestrategie am Beispiel der Verantwortung von Unternehmen, Diskussionsbeiträge der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Ingolstadt, Nr. 124.
- Pies, I.* (2000): Ordnungspolitik in der Demokratie, Tübingen.
- Popper, K. R.* (1984/1987): Auf der Suche nach einer besseren Welt, 2. Aufl., München – Zürich.
- Priddat, B.* (1998): Moralischer Konsum, Stuttgart.
- Rawls, J.* (1971/1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt am Main.
- Reichold, H./Löhr, A./Blickle, G.* (Hg., 2001): Wirtschaftsbürger oder Marktopfer? München.
- Schuppert, G. F.* (Hrsg., 1999): Jenseits von Privatisierung und „schlankem“ Staat. Verantwortungsteilung als Schlüsselbegriff eines sich verändernden Verhältnisses von öffentlichem und privatem Sektor, Baden-Baden.
- Steinmann, H./Löhr, A.* (1995): Unternehmensethik als Ordnungselement in der Marktwirtschaft, in: zfbf 47, S. 143 – 179.
- Suchanek, A.* (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.
- Suchanek, A.* (1997): Verdirbt der homo oeconomicus die Moral? in: K. Lohmann, B. P. Priddat (Hrsg.). Ökonomie und Moral – Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität, München, S. 65 – 84.
- Suchanek, A.* (2000): Normative Umweltökonomik. Zur Herleitung von Prinzipien rationaler Umweltpolitik, Tübingen.
- Suchanek, A.* (2001): Ökonomische Ethik, Tübingen.
- Suchanek, A./Waldkirch, R.* (1999): Das Konzept der offenen Verträge, Diskussionsbeiträge der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Kath. Universität Eichstätt, Nr. 128.
- Ulrich, P.* (1997/2001): Integrative Wirtschaftsethik. 3. Aufl., Bern u. a..
- Vinten, G.* (1994): Whistleblowing – fact and fiction. An introductory discussion, in: ders. (ed.): Whistleblowing. Subversion or Corporate Citizenship? London, S. 3 – 20.
- Waldkirch, R.* (2002): Unternehmen und Gesellschaft. Zur Grundlegung einer Ökonomik von Organisationen, Wiesbaden.
- Wieland, J.* (1996): Ökonomische Organisation, Allokation und Status. Tübingen.
- Wieland, J.* (2001): Die Tugend kollektiver Akteure, in: Wieland, J. (Hrsg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure, Heidelberg.
- Wieland, J.* (2001a): Eine Theorie der Governanceethik, in: zfwu 2, 8 – 33.

Zur Beurteilung der Performance ethischer Investments

Von *Hermann-Josef Tebroke*, Bayreuth

I. Einführung

Das Thema „Ethisches Investment“ provoziert noch immer sehr unterschiedliche Reaktionen. Sie reichen von abweisendem Kopfschütteln über mitleidiges überlegenes Lächeln und große Aufmerksamkeit bis hin zu Applaus und missionarischem Eifer. Man müsse alles tun, um Anleger zu ethischem Investment zu bewegen, heißt es. „Ethisches Investment für eine bessere Welt!“ Aber was kostet das? Für die einen steht fest: „Man kann nicht alles haben, gutes Gewissen und eine gute Rendite.“ Andere sind überzeugt, dass Ethik sich rechnet. Wieder andere gehen davon aus, dass Ethik sich für den Investor finanziell zwar nicht auszahle, man dafür aber wenigstens auch nicht zuzahlen müsse.

Welchen Einfluss hat die Berücksichtigung nicht-finanzieller, moralischer Kriterien auf den finanziellen Erfolg eines Investments? In welchem Verhältnis stehen Sozial-/Umweltverhalten von Unternehmen einerseits und finanzielle Performance der Investoren andererseits? Welche Perspektiven hat das ethische Investment in Deutschland?

Vor diesem Hintergrund ist es das Ziel dieser Abhandlung, aus der kritischen Analyse vorliegender empirischer Ergebnisse und auf der Grundlage von Plausibilitätsüberlegungen den Zusammenhang zwischen Sozial-/Umweltperformance und finanzieller Performance aufzuhellen und Zukunftsperspektiven des ethischen Investments abzuleiten.

Hierzu werden nach einer kurzen schlaglichtartigen Darstellung des Begriffs und der Entwicklung ethischen Investments (Kapitel II) Ansätze der Messung finanzieller Performance behandelt (Kapitel III). Auf dieser Grundlage sind die Ergebnisse ausgewählter empirischer Untersuchungen zur finanziellen Performance ethischen Investments zu diskutieren und im Hinblick auf Konsequenzen für ggf. anschließende empirische Untersuchungen und Bedingungen für eine positive Weiterentwicklung dieses Marktes auszuwerten (Kapitel IV). Mit einer kurzen theseartigen Zusammenfassung (Kapitel V) endet der Beitrag.

II. „Ethisches Investment“

1. Begriff

Im Folgenden werden unter ethischen Investments Geldanlagen verstanden, die nicht nur nach finanziellen Kriterien ausgewählt werden; ihre Auswahl erfolgt im Hinblick auf ihren Beitrag zur Entwicklung der Vermögensposition des Investors (Rendite und Risiko) *und* auf ihre Übereinstimmung mit moralischen Wertvorstellungen, hier speziell sozial- / ökologisch Wünschenswertem. Auf eine nähere Abgrenzung von den Begriffen prinzipiengeleitetes Investment und nachhaltige Geldanlagen sowie Social Investment, Ethical Investment, Socially Responsible Investment, Sozial-ökologisches Investment, Grünes Geld und Sustainable Investments kann an dieser Stelle verzichtet werden.

Das Investment kann unmittelbar über den Kauf von Anteilen oder Schuldtiteln der kapitalsuchenden Unternehmung (Direktanlagen) erfolgen oder mittelbar über Vermögensverwalter und Fonds. Darüber hinaus lassen sich Investments danach unterscheiden, ob der Kauf über den Primärmarkt erfolgt, also aus der Neuausgabe von Anteils- oder Schuldscheinen, oder über den Sekundärmarkt, also aus dem Handel bereits ausgegebener Papiere. Nur im ersten Fall fließen dem Unternehmen unmittelbar finanzielle Mittel zu (Allokationsfunktion). Der Handel am Sekundärmarkt ist nur mittelbar für die finanzielle Ausstattung des Unternehmens relevant, insofern aus dem fortlaufenden Handel der „Papiere aus zweiter Hand“ Informationen über den Erfolg der Unternehmen in den Markt gelangen und bei späteren Finanzierungsrunden zu Grunde gelegt werden (Informationsfunktion).

2. Erste Anfänge und Motive

Die Anfänge des ethischen Investments werden in den Vereinigten Staaten des 17. Jahrhunderts gesehen, als aus religiöser Überzeugung einzelne Quäker und später die Pensionskassen einiger Quäkerfirmen dazu übergingen, bei der Anlage ihrer Mittel bewusst und mit Öffentlichkeitswirkung bestimmte Bereiche, wie etwa Rüstung, Glücksspiel, Suchtmittel und Pornographie, zu meiden.¹ Der erste Investmentfonds, der nach diesem Ansatz verfuhr, kam 1928 auf den Markt.² Die Überprüfung möglicher Investments anhand von Katalogen mit Negativkriterien war lange Zeit wesentliche Grundlage für die Auswahl und Zusammenstellung ethisch unbedenklicher Anlagemöglichkeiten und gilt auch heute noch vielfach als We-

¹ Vgl. *Homolka* (1990), S. 97; *Armbruster* (2000), S. 78. Allerdings finden sich schon viel früher Hinweise auf ethisches Investment; etwa in den religiösen Gesetzen des Mosaischen Rechts, in denen die Menschen dazu aufgefordert werden, hilfsbedürftigen Mitmenschen durch das unverzinsten Leihen von Geld zu helfen oder im Notfall auch Schulden zu erlassen (Lev 25, 35–37, Dtn 15, 1–11); vgl. *Grieble* (2001), S. 17 f.; *Balz* (1999), S. 58 f.

² Vgl. *Rotthaus* (2001), S. 55.

sensmerkmal ethischen Investments. Da je nach dem religiösen Hintergrund oder individuellen Wertesystemen mögliche Negativkriterien unterschiedlich bewertet werden, nimmt die Diskussion der Kriterienkataloge, zumal wenn sie – etwa als Grundlage eines Publikumsfonds – für eine größere Gruppe von Investoren akzeptabel sein sollen, großen Raum ein. Erklärtes Ziel dieser auf dem Negative Screening basierenden Vermeidungsstrategie ist es, finanzielle Mittel nicht für solche Maßnahmen und Unternehmen zur Verfügung zu stellen, die erkennbar unethische Zwecke verfolgen, um sich nicht dem Vorwurf der Beihilfe auszusetzen.³

Dagegen werden nach der Aktivismusstrategie zumindest partiell gerade Beteiligungen an solchen Unternehmen gesucht, deren Verhalten als unethisch eingestuft wird. Über das finanzielle Engagement soll – etwa auf Eigentümerversammlungen – ein unmittelbarer Einfluss auf die Unternehmensführungen im Sinne der Wertvorstellungen der Investoren erreicht werden.

Nach der Verstärkungs- oder Auswahlstrategie schließlich erfolgt die Auswahl der Investments danach, welche Unternehmen sich hinsichtlich ausgewählter Positivkriterien besonders auszeichnen (Positive Screening). Beispiele sind das Verhältnis zu Angestellten, der Einsatz im kommunalen Bereich, die Beziehung zu Kunden oder die Qualität der Produkte. Die Auswahlstrategie wird vor allem von solchen Anlegern und Fonds präferiert, die eine unbedingte Anwendung von Negativkriterien ablehnen oder sich den daraus möglicherweise resultierenden Boykott ganzer Branchen nicht leisten wollen oder können.⁴

Nach der relativen Auswahlstrategie, auch Best-in-Class-Approach genannt, erfolgt die Auswahl nicht aufgrund absoluter, sondern relativer Performance. So werden nach Branchen, Regionen etc. Vergleichsgruppen gebildet und die Unternehmen ausgewählt, die sich hinsichtlich der Bewertungskriterien innerhalb ihres Segments am besten darstellen (Leader). Damit werden grundsätzlich auch solche Unternehmen berücksichtigt, die in ethisch problematischen Geschäftsfeldern oder Regionen tätig sind. Das finanzielle Engagement rechtfertigt sich aus dem erfolgreichen Bemühen der Leader, die negativen Effekte ihrer Betätigung zu reduzieren, und aus der Erwartung der Investoren, dieses Verhalten durch ihr Investment zu „belohnen“ und dasjenige der unterdurchschnittlichen Unternehmen damit implizit zu „bestrafen“. Dem Best-in-Class-Approach kommt für die Strukturierung – speziell unter Diversifikationsgesichtspunkten⁵ ausgewogener – ethischer Investmentfonds wachsende Bedeutung zu.

³ Weswegen die Vermeidungsstrategie gelegentlich auch etwas despektierlich als „Saubere-Weste-Strategie“ oder als „Hands-off-Approach“ bezeichnet wird; vgl. *Armbruster* (2000), S. 75.

⁴ Vgl. *Armbruster* (2000), S. 76.

⁵ Vgl. auch Kapitel III.

3. Markt für ethisches Investment

In den letzten Jahren hat sich das ethische Investment als eigenständiger „Investmentstil“ herausgebildet. Und auch in Deutschland ist das Volumen der Ethikfonds und Ethical Assets unter Management deutlich gestiegen, wenngleich der Anteil am Gesamtvolumen auch im internationalen Vergleich immer noch sehr gering ist.⁶ Die relativ größte Bedeutung kommt danach dem – als solchem ausgewiesenen – ethischen Investment nach wie vor in den USA zu. In Europa haben ethische Investments in Großbritannien und Schweden das größte Gewicht.⁷

Anhaltspunkte für ein fortgesetztes Wachstum der Bedeutung ethischer Anlagen und des Volumens ethischer Fonds ergeben sich aus einer erkennbar gestiegenen Aufmerksamkeit der privaten und institutionellen Investoren. Speziell aus dem Bereich der Altersvorsorge resultieren neuerliche Impulse für fortgesetztes Wachstum aus satzungsmäßigen und gesetzlichen Vorgaben. Nach amerikanischem Vorbild weisen mittlerweile auch europäische Pensionskassen – etwa in den Niederlanden und in der Schweiz – Vorschriften in ihren Satzungen auf, wonach in der Anlagepolitik auch ethische Grundsätze zu berücksichtigen sind. In Großbritannien gilt seit dem Jahr 2000 das Amendment „Occupational Pension Schemes Regulation“ ergänzend zum „UK Pensions Act“ von 1995 mit der Verpflichtung der sogenannten Occupational Pensions Funds, soziale, ökologische und ethische Grundsätze in ihrer Anlagepolitik zu berücksichtigen. In Deutschland verlangt das Rentenreformgesetz, dass die Anbieter staatlich geförderter privater Altersvorsorgeprodukte angeben, inwiefern sie bei der Anlage ethische, ökologische und soziale Aspekte berücksichtigen.⁸

Eine Einschätzung, welcher Zusammenhang zwischen finanzieller Performance von Geldanlagen einerseits und Sozial-/Umweltverhalten der Unternehmen, in die investiert wird, andererseits besteht, ist damit nicht impliziert.

⁶ Der Anteil der erklärtermaßen unter ethischen Gesichtspunkten angelegten Mitteln wird trotz großer Wachstumsraten immer noch mit deutlich unter 1% angegeben. Die einschlägigen Statistiken weisen z.T. sehr unterschiedliche Werte aus. Der Marktüberblick gestaltet sich schwierig, weil die Daten über die Fonds nur eingeschränkt verfügbar sind und die Abgrenzung „ethischer“ von „nicht ethischen“ Fonds je nach Statistik unterschiedlich erfolgt. Eine „Grauzone“ ergibt sich schließlich dadurch, dass Einzelanlagen und Fondsanlagen sehr wohl nach ethischen Kriterien erfolgen, aber nach außen nicht als ethische Anlagen in Erscheinung treten.

⁷ Vgl. etwa *Stremlau* (2002) oder *Bauer / Koedijk / Otten* (2002) für Zahlen zum ethischen Fondsinvestment.

⁸ Vgl. *Schäfer / Stederoth* (2001), S. 1 f.

III. Grundlagen und Probleme der Messung finanzieller Performance

1. Zieldimensionen der Geldanlage

Als finanzielle Ziele einer Geldanlage werden traditionell Liquidität (möglichst kurzfristige Verfügbarkeit der angelegten Mittel), Sicherheit (möglichst stabile Entwicklung der Vermögensposition) und Rentabilität (möglichst hohe Gewinne) unterschieden.⁹ Für liquide Kapitalmärkte kann die kurzfristige Verfügbarkeit als weitestgehend gewährleistet angesehen werden, oder es werden Nachteile mit der Rentabilität verrechnet, so dass sich eine Reduktion auf die Ziele Rentabilität und Sicherheit ergibt.

Zum Renditeziel wird angenommen, dass der Investor nach einer maximalen Rendite seiner Anlage strebt (positiver Grenznutzen der Rendite). Dann ist die Performance einer Geldanlage c.p. umso besser, je höher die Rendite ist. Die einfache Rendite eines Investments ergibt sich allgemein als die relative Veränderung einer Vermögensposition innerhalb eines Zeitabschnitts (Tag, Woche, Monat, Jahr, ...). Mit K_{i0} als Startwert oder Mitteleinsatz einer Investition i und K_{i1} als Wert des Vermögens (inkl. etwaiger Ausschüttungen etc.) am Ende des Anlagezeitraums ist die Rendite R_i :¹⁰

$$(1) \quad R_i = \frac{K_{i1} - K_{i0}}{K_{i0}} = \frac{K_{i1}}{K_{i0}} - 1$$

Nur im Falle sicherer Anlagen ist die später realisierte Rendite bereits im Zeitpunkt der Anlageentscheidung bekannt. In allen anderen Fällen hat der Investor auf der Grundlage der (von ihm) erwarteten Rendite zu entscheiden und – ausgenommen er ist risikoneutral – das Risiko zu berücksichtigen.

Aus der Entscheidungstheorie ist das Risiko als eine Situation mehrwertiger Erwartungen (im Unterschied zur Sicherheit als Situation einwertiger Erwartung) bekannt, in der dem Entscheider objektive oder zumindest subjektive Wahrscheinlichkeiten für alternative Ausgänge vorliegen. Risiko bedeutet die Möglichkeit des positiven (Chance) wie negativen Abweichens (Gefahr, Risiko im einseitigen Sinne) der Ergebnisgröße vom Erwartungswert.¹¹ Als Maß für das Risiko bietet sich

⁹ Diese drei Ziele sind in der Literatur auch als „magisches Dreieck der Geldanlage“ bekannt. Vgl. *Steiner / Bruns* (2002), S 51 ff.

¹⁰ Neben der hier dargestellten diskreten Rendite wird in der Kapitalmarkttheorie und zur Performancemessung häufig die sogenannte stetige oder logarithmierte Rendite eingesetzt, die sich als Logarithmus naturalis des Verhältnisses von Mittelrückfluss und Mitteleinsatz ergibt und von der erstgenannten umso stärker abweicht, je stärker sie von Null abweicht. Eine diskrete Rendite von 50% (– 50%) pro Jahr entspricht einer stetigen Rendite von 40,5% (– 69,3%).

¹¹ Dieser zweiseitige Risikobegriff schließt den im Umgangssprachlichen dominierenden einseitigen Risikobegriff, auch Downside Risk bezeichnet, der lediglich die (deutlichen)

die Streuung der möglichen Ausgänge um ihren Erwartungswert an. So werden zur Messung des Risikos einer einzelnen Anlage (oder auch eines Portefeuilles) bevorzugt die Standardabweichung der Rendite R_i eines Investments i oder auf ihr basierende Maße verwandt. Für den Fall diskreter Risikoverteilung ist mit w_s für die Wahrscheinlichkeit eines Szenarios s die erwartete Rendite μ_i und die Standardabweichung σ_i über alle s :

$$(2) \quad \sigma_i = \sqrt{\sum_s w_s \cdot (R_{is} - \mu_i)^2} = \sqrt{\sum_s w_s \cdot R_{is}^2 - \mu_i^2}$$

$$\text{mit } \mu_i = \sum_s w_s \cdot R_{is} \quad \text{und } 1 = \sum_s w_s$$

Mit der Annahme, dass der Investor nach maximaler Sicherheit strebe, wird Risikoscheu unterstellt. Danach ist die Performance einer Geldanlage c.p. umso besser, je niedriger das Risiko ist. Konkurrieren Sicherheits- und Renditeziel, hat der Investor abzuwägen, inwieweit er bereit ist, (mehr) Risiko zu übernehmen, wenn ihm dafür hinreichend (mehr) Rendite in Aussicht gestellt wird. Im Nachhinein ist die Performance einer Geldanlage umso höher, je günstiger sich für ihn die Relation realisierte Rendite zu ertragenem Risiko darstellt.

Zur Reduktion des einzugehenden Risikos kommen für den Investor grundsätzlich die Absicherungs- und die Diversifikationsstrategie in Frage. So lassen sich gegen den Eintritt unerwünschter Renditen Versicherungsverträge abschließen. Für das Recht, vom Versicherer (= Risikokäufer) einen Ausgleich bis zur Mindestrendite zu verlangen (Option), ist eine Prämie zu veranschlagen, die die erwartete Rendite senkt. Denkbar sind anstelle bedingter / einseitiger Termingeschäfte auch unbedingte / zweiseitige Termingeschäfte, durch die der Investor im Falle des Unterschreitens der Mindestrendite (Floor) einen Ausgleich vom Versicherungsgeber erhält und im Gegenzug Renditeüberschüsse über eine vereinbarte Maximalrendite (Cap) an diesen abtritt. Das Risiko wird schließlich ganz ausgeschlossen (einwertige Erwartung), wenn Cap und Floor zusammenfallen. Diese gesicherte Rendite kann für einen risikoaversen Investor unter der ursprünglich erwarteten Rendite liegen. Die Reduzierung des Risikos wird durch Renditeverzicht erkaufte.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Diversifikationsstrategie besondere Bedeutung. Durch die Zusammenfassung nicht 100% positiv korrelierter Anlagen lässt sich ein Teil des Risikos im Portfoliozusammenhang vernichten. Mit der Anzahl der (zufällig) aufgenommenen Anlagen (sogenannte naive Diversifikation) konvergiert das Risiko im Portfolio gegen ein nicht weiter diversifizierbares Mindest- oder Marktrisiko-niveau.

ungünstigen Abweichungen vom Erwartungswert abbildet, mit ein, ist aber von diesem unbedingt zu unterscheiden. Vgl. auch das Verständnis des Risikobegriffes, das im Allgemeinen mit Insolvenzzisiko, Umwelt- oder Sozialrisiko verbunden wird.

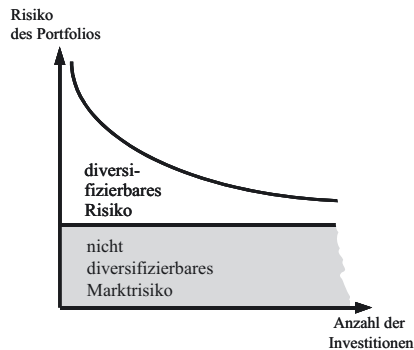


Abbildung 1: Naive Diversifikation

Sieht man von Transaktionskosten ab, bedeutet Diversifikation für einen risiko-aversen Anleger die kostenlose Vernichtung von Risiko und ist grundsätzlich vorteilhaft. Der rationale Investor wird deshalb die Diversifikation in sein Kalkül einbeziehen. Allerdings sind die einem Investor im Einzelfall gegebenen Möglichkeiten der Diversifikation abhängig von seinem Anlagevolumen, von der Losgröße und von der Korrelation der Einzeltitel, die für ihn für eine Anlage zur Verfügung stehen (Anlageuniversum). Die grundlegenden Arbeiten zur formalen Darstellung der Disposition risikobehafteter Anlagen eines Investors im Portfoliozusammenhang stammen von Markowitz.¹² Sie stellen zugleich die Basis des einige Jahre später in der Literatur vorgestellten Capital-Asset-Pricing-Modells.¹³

2. Rendite und Risiko in der Portfolio-Selection- und im Capital-Asset-Pricing-Modell

Die Messung der finanziellen Performance von Geldanlagen erfolgt im Allgemeinen auf der Basis portfolio- und kapitalmarkttheoretischer Modelle, insbesondere dem Capital-Asset-Pricing-Modell (CAPM). Im Mittelpunkt stehen dabei die Kriterien Rendite und Risiko.¹⁴

Ziel des Portfolio-Selection-Modells ist es darzustellen, wie sich durch die Verknüpfung von Einzelanlagen in einem Portfolio die erwartete Rendite und das Risiko des Portfolios ergeben, und damit eine Grundlage für die rationale Portfolio-bildung zu liefern.

¹² Vgl. Markowitz (1952); Markowitz (1959).

¹³ Vgl. Sharpe (1964); Lintner (1965); Mossin (1966).

¹⁴ Für einen Überblick über die portefeuille- und kapitalmarkttheoretischen Grundlagen des Wertpapiermanagements und der Performancemessung vgl. etwa Elton / Gruber (1995); Steiner / Bruns (2002); Spreemann (2003).

So ist zu zeigen, dass sich die erwartete Rendite des Portfolios μ_P aus der gewichteten Summe der erwarteten Einzelrenditen μ_i ergibt. Dagegen ist das Risiko des Portfolios σ_P immer kleiner (höchstens gleich groß) als die Summe der Einzelrisiken. Maßgeblich ist das Ausmaß des Gleichlaufs (Korrelation mit $k \in [-1; 1]$) zwischen den Renditen der Einzelinvestitionen i und h . Je niedriger die Korrelation einer Aktie mit den übrigen Anlagen im Portfolio, desto stärker ist der Diversifikationseffekt. Formal ergeben sich in der Zwei-Zeitpunkt-Betrachtung erwartete Portfoliorendite und -risiko in Abhängigkeit von den Anteilen x_i bzw. x_h der Einzelanlagen im Portfolio gemäß:

$$(3) \quad \mu_P = \sum_i x_i \cdot \mu_i \text{ und } \sigma_P = \sqrt{\sum_{i=1} \sum_{h=1} x_i \cdot x_h \cdot \sigma_i \cdot \sigma_h \cdot k_{i,h}} \leq \sum_i x_i \cdot \sigma_i$$

Ist die individuelle Nutzenfunktion bekannt und liegen Schätzwerte für die erwarteten Renditen und Kovarianzen der in Frage kommenden Einzelanlagen vor, lässt sich das optimale Portfolio für den einzelnen Investor bestimmen. Aus den möglichen Mischungen, die in Abbildung 2 als μ - σ -Kombinationen dargestellt sind und die grau schraffierte Fläche bilden,¹⁵ wird sich der risikoaverse Investor zunächst auf die effizienten Mischungen konzentrieren. Das sind diejenigen Mischungen, zu denen es keine Alternative gibt mit gleichem Risiko und höherem Renditeerwartungswert oder mit gleichem Renditeerwartungswert und niedrigerem Risiko oder mit höherem Renditeerwartungswert und niedrigerem Risiko. Die entsprechenden μ - σ -Kombinationen, z. B. das Portfolio A, bilden in Abbildung 2 ausgehend vom Punkt MV, der für das Portfolio mit dem niedrigsten Risiko steht (Minimum-Varianz-Portfolio), den oberen Rand des Feldes.

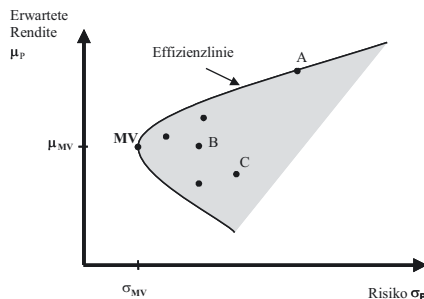


Abbildung 2: Feld möglicher μ - σ -Kombinationen mit Effizienzlinie aus MV über A

¹⁵ Ein solches dichtes Portfoliofeld ergibt sich für mindestens drei risikobehaftete Wertpapiere mit Anteilen $0 \leq x \leq 1$; für nur zwei Wertpapiere beschreiben die möglichen Mischungen eine sogenannte Portfoliolinie. Je mehr Wertpapiere berücksichtigt werden können, desto größer ist erwartungsgemäß der Diversifikationseffekt (vgl. auch Abbildung 1) und attraktiver die Effizienzlinie, die sich in der Abbildung 2 nach links und oder oben verschieben würde.

Aus den effizienten Mischungen wählt der Investor schließlich diejenige aus, die für ihn den größten individuellen Nutzen stiftet. Zur formalen Beschreibung der Einstellung zu Rendite und Risiko können Nutzenfunktionen des Typs

$$(4) \quad \Phi(\mu_P, \sigma_P) = \mu_P - \alpha \cdot \sigma_P^2$$

dienen. Sie machen deutlich, dass der risikoaverse Investor im Vergleich zu einer sicheren Anlage eine Portfoliorendite erwartet, die umso größer sein muss, je höher das Portfoliorisiko geschätzt wird.

Wenn (unter idealen Marktbedingungen) jeder/jede die Möglichkeit der Diversifikation hat, ist es plausibel anzunehmen, dass für die Übernahme von Risiko nur insoweit eine Prämie verlangt werden kann, als durch Portfoliobildung das Gesamtrisiko nicht weiter reduziert werden kann. Dies führt über zusätzliche Annahmen zu einer Grenzrisikobetrachtung und zum Capital-Asset-Pricing-Modell. Geht man hierzu im Weiteren insbesondere davon aus, dass sich alle Marktteilnehmer ähnlich dem bisher für sich betrachteten Investor verhalten, über die gleichen Informationen verfügen, alle Anlagemöglichkeiten kennen und homogene Erwartungen betreffend die Renditen und Risiken hegen, ohne Friktionen agieren können und schließlich zu einem einheitlichen sicheren Zinssatz R_F in beliebigem Umfang Geld anlegen und Geld aufnehmen können, gelangt man zu einer Gleichgewichtssituation. In dieser ergibt sich die zu erwartende angemessene Rendite μ_i einer Einzelanlage (oder eines Portfolios) in Abhängigkeit von dem Zinssatz R_F für risikolose Anlagen, von der erwarteten Rendite μ_M und dem Risiko σ_M des Marktportfolios M sowie von der Kovarianz $\sigma_{i,M}$ der Rendite des Investments mit der Rendite des Marktportfolio M gemäß:¹⁶

$$(5) \quad \mu_i = R_F + \frac{\mu_M - R_F}{\sigma_M^2} \cdot \sigma_{i,M} = R_F + [\mu_M - R_F] \cdot \beta_i$$

$$\text{wegen } \beta_i \equiv \frac{\sigma_{i,M}}{\sigma_M^2} = \frac{\sigma_i}{\sigma_M} \cdot k_{i,M}$$

Die zu erwartende Rendite einer Investition enthält neben einem risikolosen Zinssatz eine Risikoprämie, die sich aus der Marktrisikoprämie $[\mu_M - R_F]$ und dem Beta-Wert β_i ergibt. Der Zusammenhang zwischen dem über den Beta-Wert gemessenen Risiko und der angemessenen Rendite ist linear (vgl. Abbildung 3). Der Beta-Faktor misst das relative marktbezogene Risiko der Investition und ist definiert als Verhältnis der Kovarianz $\sigma_{i,M}$ der Rendite eines Investments mit der Rendite des alle möglichen Anlagen umfassenden sogenannten Marktportfolios zur Varianz σ_M^2 der Rendite des Marktportfolios.

¹⁶ Die Ableitung der Bewertungsgleichung ergibt sich aus einer Grenzbetrachtung der Veränderung von Rendite und Risiko des umfassenden Marktportfolios mit der Einbindung eines infinitesimal kleinen Anteils des Investments i . Vgl. *Sharpe* (1964), S 438.

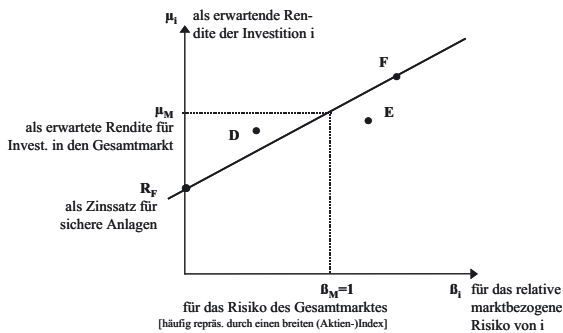


Abbildung 3: Wertpapierlinie im Capital-Asset-Pricing-Modell

Im Gleichgewicht des Capital-Asset-Pricing-Modells ergibt sich der Trade-Off zwischen Rendite und Risiko für alle Investoren gleich. Für eine Einheit β ist ein markteinheitlicher Aufschlag auf den Zins für risikolose Anlagen von $[\mu_M - R_F]$ angemessen. Hieraus resultiert eine für alle Marktteilnehmer – unabhängig von Ausmaß ihrer individuellen Risikoaversion – gültige Bewertung von risikobehafteten Einzelanlagen und Portfolios. Investitionen oder Portfolios, die oberhalb der sich aus der Bewertungsgleichung ergebenden Geraden (Wertpapierlinie) liegen, sind vorteilhaft, weil sie mit ihrer realisierten oder erwarteten Rendite einen Renditeüberschuss (Überrendite)

$$(6) \quad \ddot{U}R_i = R_i - \mu_i = R_i - (R_F + [\mu_M - R_F] \cdot \beta_i)$$

über die nach dem Capital-Asset-Pricing-Modell zu erwartende angemessene Rendite aufweisen (Überperformance im Marktvergleich). Dagegen underperformen solche Investitionen, deren Rendite unterhalb der Benchmarkgeraden liegen.¹⁷

Das Portfolio-Selection- und das Capital-Asset-Pricing-Modell geben wichtige Hinweise zu einer aus Sicht risikoaverser Anleger rationalen Verknüpfung von Rendite und Risiko zur Begründung der Entscheidung über die Zusammensetzung von Portfolios im Individualkalkül und über die Vorteilhaftigkeit einzelner Anlagen/Portfolios vor dem Gesamtmarkthintergrund. Insoweit die realen Bedingungen von den Annahmen des Portfolio-Selection-Modells bzw. des Capital-Asset-Pricing-Modells abweichen, sind die Modellaussagen mit Vorbehalt zu gebrauchen. Das gilt auch für die auf diesen Bewertungsansätzen basierenden Ansätze der Messung finanzieller Performance. Nachfolgend seien das Sharpe-Maß (auch Sharpe-Ratio) und das Jensen-Maß (auch Jensen- α) beschrieben.

¹⁷ Vgl. in der Abbildung 3 die Investitionen / Portfolios D mit Outperformance bzw. E mit einer Underperformance und F mit einer angemessenen Performance.

3. Performancemessung nach Sharpe und Jensen

Erfolgt die Bewertung der finanziellen Performance – wie auch nachfolgend – aus der Retrospektive, ist auf die realisierten Renditen (Ist-Werte) zurückzugreifen und das Risiko über die Schwankung der Renditen im Beobachtungszeitraum zu bestimmen. Das erlebte Auf und Ab der Renditen des zu beurteilenden Investments im Vergleich zur Benchmark wäre als erlebte Unsicherheit und Stress zu interpretieren und ausdrücklich in die Performancemessung einzubeziehen.¹⁸

Im Sharpe-Maß¹⁹ wird die realisierte Rendite einer Anlage R_i mit der Rendite aus einer sicheren Anlage verglichen und diese Überschussrendite zur Standardabweichung σ_i der Renditen der Anlage ins Verhältnis gesetzt.²⁰

$$(7) \quad SM_i = \frac{R_i - R_F}{\sigma_i}$$

Über den Vergleich mit den Sharpe-Maßen alternativer risikobehafteter Investitionen oder im Vergleich zu einem Soll-Wert ergibt sich die Beurteilung der in Rede stehenden Investition. Sie performt umso besser (schlechter), je deutlicher ihr Wert den Vergleichswert übersteigt (unterschreitet). Mit dem Sharpe-Maß tritt an die Stelle einer Vielzahl möglicher Nutzenfunktionen, über die im Einzelfall der Investor die Performance seiner Geldanlage individuell bestimmt, ein standardisierter Bewertungsansatz, der einen über den gesamten Wertebereich festen Trade-Off zwischen Renditeprämie und Gesamtrisiko unterstellt.²¹

Im Jensen-Maß²² dient als Benchmark die über das Risikomaß Beta gemäß Capital-Asset-Pricing-Modell bestimmte zu erwartende angemessene risikoadjustierte Rendite (Benchmarkgerade). Die über die Teilperioden des Untersuchungszeitraums durchschnittlich realisierte Rendite der zu beurteilenden Investition wird mit der Rendite verglichen, die unter Berücksichtigung des Kovarianzrisikos mit dem Markt²³ zu erwarten gewesen wäre. Je höher der Wert nach Jensen, desto besser die Performance:

¹⁸ Damit wird einer Mindermeinung, die Risiko im nachhinein für irrelevant hält und darum die Performance ausschließlich aus dem Vergleich der Vermögenspositionen zu Beginn und zum Abrechnungszeitpunkt bestimmt, nicht gefolgt.

¹⁹ Vgl. *Sharpe* (1966).

²⁰ Die beobachteten Renditen werden in der Regel als (durchschnittliche) Rendite p.a. des Beobachtungszeitraums und das Risiko aus der beobachteten Schwankung der Renditen aus Teilperioden (etwa aus Monatsrenditen) auf eine Renditeschwankung pro Jahr hochgerechnet.

²¹ Zur Darstellung und Kritik vgl. ausführlicher *Wittrock* (1995); *Scholz* (2002); *Jäger* (2003).

²² Vgl. *Jensen* (1968).

²³ Als Stellvertreter für das Marktportfolio wird ein möglichst umfassender Index oder ein Benchmarkportfolio verwandt, das aus modelltheoretischen Überlegungen grundsätzlich die zu beurteilenden Investitionen (Aktien, Fonds) enthalten sollte.

$$(8) \quad JM_i = R_i - [R_F + (R_M - R_F) \cdot \beta_i]$$

Der Beta-Wert als Maß für das relevante marktbezogene Risiko wird im allgemeinen aus der Beobachtung der Renditereihen der zu beurteilenden Investition und des Marktportfolios bestimmt – entweder als Quotient aus der Kovarianz der Renditen und der Varianz der Marktportfoliorendite oder äquivalent als Steigungsmaß einer linearen Regression der beobachteten Renditen der Investition auf die Rendite des Marktportfolios. Üblich ist der Regressionsansatz, durch den der Beta-Wert gleichzeitig mit dem Jensen-Maß bestimmt wird:

$$(9) \quad (R_{it} - R_{Ft}) = JM_i + \beta_i \cdot (R_{it} - R_{Ft}) + \varepsilon_{it}$$

Im Unterschied zum Sharpe-Maß erfolgt hier die Abwägung zwischen Risiko und Überrendite / Risikoprämie nicht über eine willkürliche Verallgemeinerung, sondern aus dem Zusammenhang des Capital-Asset-Pricing-Modell, in dem die angemessene Risikoprämie modelltheoretisch unabhängig von den möglicherweise divergierenden individuellen Risikoeinstellungen der Investoren bestimmt wird.²⁴

IV. Zum Zusammenhang zwischen Sozial- / Umweltperformance und finanzieller Performance von Aktien und Aktienfonds

1. Mögliche Zielbeziehungen

Die vorgestellten portfeuille- und kapitalmarkttheoretischen Ansätze der Performancemessung liefern je eine in sich konsistente Verknüpfung von Rendite- und Risikogrößen zu einem Performancemaß und ermöglichen eine simultane Beurteilung einer Anlage im Hinblick auf die (für einen risikoaversen Investor) widerstreitenden Ziele maximaler Rendite und Sicherheit. Auf eine Integration der Erfüllung weiterer (nicht-finanzieller) Ziele des Investors – etwa mit der Investition möglichst positive Image-Effekte zu erzielen, möglichst „familiär“ und ortsnahe zu investieren, mit der Anlage möglichst großen Einfluss auf die Unternehmen zu erlangen, etc. – sind die finanziellen Performancemaße nicht ausgelegt. Insbesondere reicht ihre Basis nicht, in gleicher Weise wie Rendite und Risiko auch das Sozial- und Umweltverhalten der Unternehmen, in welche die Mittel investiert werden, bei der Beurteilung einer Gesamtpformance einzubeziehen.

Letzteres aber ist hier von besonderer Bedeutung. Fokussiert man also auf die finanziellen Rendite- / Risiko- und Sozial- / Umweltziele des ethischen Investors, läuft alles auf die eingangs zitierte Frage nach dem Verhältnis der beiden Zielset-

²⁴ Zur Diskussion der Performancemessung auf Basis des Jensen- α vgl. ausführlicher *Wittrock* (1995); *Scholz* (2002); *Jäger* (2003).

zungen hinaus. Besteht zwischen ihnen Unabhängigkeit, Komplementarität oder eine Konkurrenzbeziehung?

Bestünde Unabhängigkeit (Fall 1), wäre die strategische Konsequenz, bei der Geldanlage zugleich nach einer maximalen finanziellen Performance und nach einer maximalen Sozial-/Umweltperformance zu streben. Eine Rücksichtnahme der auf das finanzielle Ziel gerichteten Maßnahmen auf die Sozial-/Umweltperformance oder umgekehrt ist nicht nötig. Ist dagegen von einem positiven Zusammenhang zwischen den Zielsetzungen auszugehen (Fall 2), verbessert sich durch Maßnahmen im Interesse der finanziellen Zielsetzung zugleich die Sozial-/Umweltperformance und damit in verstärktem Maße die Gesamtpformance.

Problematisch ist für den ethischen Investor eine Konkurrenzbeziehung der Ziele. In diesem Fall 3 sind drei Vorgehensweisen denkbar:

- Die Maßnahmen werden auf eine maximale Sozial-/Umweltperformance ausgerichtet – unter Berücksichtigung einer vorgegebenen Mindestperformance im finanziellen Bereich.
- Die Maßnahmen werden auf eine maximale finanzielle Performance ausgelegt – unter Gewährleistung eines Minimums für die Sozial-/Umweltperformance.
- Die Maßnahmen werden auf die Maximierung einer Gesamtpformance ausgerichtet – vorausgesetzt, es gelingt, einen Trade-Off zwischen Sozial-/Umwelt- und finanzieller Performance zu formulieren.²⁵

Zur Aufhellung des Zusammenhangs zwischen Sozial-/Umweltperformance einerseits und finanzieller Performance andererseits bietet sich neben der theoretischen Analyse, aus der sich sicher für jeden der drei genannten Fälle gute Gründe finden ließen, die empirische Analyse an, die in der Tradition der empirischen Kapitalmarktforschung und Performancemessung aus historischen Renditereihen nach möglichen Abhängigkeiten zwischen der finanziellen Performance und der Sozial-/Umweltperformance fahndet.²⁶

²⁵ Wie dies ja in den oben vorgestellten Maßen finanzieller Performance auf sehr unterschiedliche – und sicher diskussionswürdige – Weise zwischen dem Sicherheits- und dem Rentabilitätsziel gelingt.

²⁶ Andere hier nicht weiter betrachtete Untersuchungen behandeln das Thema auf der Grundlage von Befragungen privater und institutioneller Investoren. So haben in einer Befragung von 1204 privaten Anlegern durch das Institut für Markt und Gesellschaft IMUG über einer Vier-Stufen-Skala auf die Frage „Wie schätzen Sie die Verzinsung, das Risiko und den Beitrag zur Lösung ökologischer und sozialer Probleme von sozial-ökologischen Fonds ein?“ nur 26,6% der Antwortenden bzgl. der Verzinsung mit „eher hoch“ (24,4%) und „sehr hoch“ (2,2%) geantwortet; das Risiko wird eher durchschnittlich eingeschätzt; der Beitrag zur Problemlösung wird nur von 54,1% der Antwortenden mit „sehr hoch“ (14,4%) und „eher hoch“ (39,5%) eingeschätzt. Bemerkenswert ist weiterhin, dass 44,6% der befragten deutschen Haushalte ethische Wertpapierfonds zwar für attraktiv oder sehr attraktiv halten. Allerdings haben unter diesen bisher nur 3,1% solche Fonds angeboten bekommen, nur 0,68% sind investiert. Vgl. *IMUG* (2001); auch *IMUG* (2002).

2. Ansätze der empirischen Untersuchung mit ausgewählten Beispielen

Die empirischen Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Sozial-/Umweltperformance und finanzieller Performance stammen vor allem aus dem anglo-amerikanischen Raum. Das liegt sicher unter anderem daran, dass das ethische Investment dort eine längere Tradition und ein größeres Gewicht hat. Außerdem sind die verfügbaren Datensätze (Finanzmarktdaten und Ethik-Ratings) im deutschsprachigen Raum weniger umfassend und weniger aussagekräftig; immerhin befinden sie sich infolge des wachsenden Interesses an diesem Thema im Aufbau und gewinnen an Qualität. Die in der Literatur mittlerweile recht zahlreich vertretenen Untersuchungen lassen im Zeitablauf deutlich weiterentwickelte Untersuchungsmethoden erkennen. Überwiegend wird dabei auf portefeuille- und kapitalmarkttheoretische Maße abgestellt, die auf den im vorstehenden Kapitel vorgestellten Ansätzen basieren und je nach Untersuchungsziel angepasst und verfeinert werden.

Insgesamt kommen die Untersuchungen zu sehr unterschiedlichen und kaum signifikanten Ergebnissen, insbesondere bzgl. der Sozialperformance.²⁷ Dabei zeigt sich, dass bei der Interpretation der Ergebnisse im Einzelfall insbesondere zu berücksichtigen ist,

- welche Maße der finanziellen Performance zur Anwendung kommen,²⁸
- wie stark beim Performancevergleich die Einflüsse von einer vom Durchschnitt abweichenden Branchengewichtung, Ländergewichtung, Größengewichtung etc. sind, und nicht zuletzt
- wie und durch welche Instanz die Einschätzung des Sozial-/Umweltverhaltens erfolgt.²⁹

Die hier näher betrachteten kapitalmarktorientierten Untersuchungen fokussieren auf die beiden erstgenannten Themen. Sie lassen sich in (kurzfristige) Event Studies, in Regressionsanalysen auf Unternehmensebene und in Studien zum Performancevergleich von Portfolios/Fonds unterteilen und seien nachfolgend anhand ausgewählter Beispiele vorgestellt.

²⁷ Dass es schwierig ist, einen Zusammenhang zwischen Sozialperformance und finanzieller Performance aufzuzeigen, kann auch mit der Unbestimmtheit von Sozialperformance zu begründen sein.

²⁸ Neben Kennzahlen auf der Grundlage von Aktienkursen, wie sie hier im Vordergrund stehen, kommen seltener Erfolgskennzahlen aus Jahresabschlüssen zum Einsatz; z. B. *Cohen/Fenn/Konar* (1997).

²⁹ Zu unterscheiden sind Untersuchungen, in denen die Bewertung des Sozial-/Umweltverhaltens durch die Autoren selbst erfolgt, und solche, die sich auf externe Quellen stützen; weitere Unterschiede ergeben sich danach, inwieweit der zu Grunde liegende Rating-Prozess offengelegt ist und auf welchem Skalenniveau das Rating abgebildet wird.

a) *Event-Studies: Kapitalmarktreaktionen auf Sozial- / Umweltperformance-relevante Informationen*

In der Gruppe der kapitalmarktorientierten Event-Studies wird der Zusammenhang von finanzieller und Sozial- / Umweltperformance untersucht, indem auf Unternehmensebene die kurzfristige Reaktion der Kurse der Aktien oder Rentenscheine auf das Bekanntwerden von Informationen zum Sozial- / Umweltverhalten der Unternehmen untersucht wird.^{30,31} Um fremde, nicht durch den hier untersuchten Event verursachte Kursbewegungen zu eliminieren, wird in der Regel eine entsprechende Bereinigung vorgenommen. So werden zum Ausschluss allgemeiner Markteinflüsse die beobachteten Renditen des Unternehmens um die jeweiligen Tagesrenditen am Markt gekürzt (Marktberreinigung) und als abnormale einfache und kumulierte Renditen erfasst. In Abbildung 4 ist beispielhaft der Renditeverlauf dargestellt, wie er sich in einem Zeitraum von ± 12 Tagen um den Tag der Publikation einer positiven Sozial- / Umweltnachricht ergeben könnte. Er spräche für einen positiven Zusammenhang zwischen Sozial- / Umweltverhalten und Rendite.

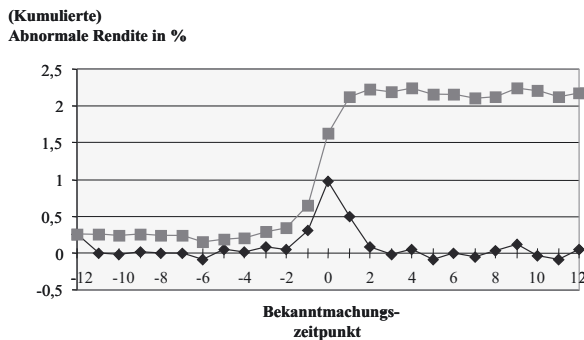


Abbildung 4: Beispielhafter Verlauf kumulierter (oben) und täglicher (unten) abnormaler Renditen um den Zeitpunkt der Publikation von Informationen über das Umweltverhalten einer börsennotierten Aktiengesellschaft

Nach dem Gegenstand der umweltrelevanten Nachricht lassen sich Untersuchungen zu Reaktionen

- auf Störfälle, Schadstoffemissionen,

³⁰ Von den kapitalmarktorientierten Untersuchungen sind solche zu unterscheiden, die Veränderungen des Bonitätsratings, von Umsatz- und Verkaufszahlen, von Preisen etc. infolge der Ankündigung oder des Bekanntwerdens sozial- / umweltrelevanter Eigenschaften oder Maßnahmen untersuchen.

³¹ Vgl. etwa Muoghalu / Robinson / Glascock (1990); Laplante / Lanoie (1994); Yamashita / Sen / Roberts (1999); für einen Überblick auch Flotow / Häßler / Schmidt (o.J.), S. 178 ff.; Schäfer / Stederoth (2001), S. 24 ff.

- auf drohende Prozesse,
- auf (veränderte) Sozial- oder Umweltratings und
- auf Mitteilungen des Unternehmens über Umweltmaßnahmen

unterscheiden. Es dominieren eindeutig die Untersuchungen der Kurseffekte auf negative Nachrichten. In diesen konnte insgesamt ein starker Zusammenhang festgestellt werden. Infolge schlechter Nachrichten lassen sich deutlich signifikante Kurseinbrüche (negative abnormale Renditen) erkennen. Das gilt insbesondere für das Bekanntwerden solcher Ereignisse, bei denen die unmittelbaren negativen Konsequenzen für das betriebswirtschaftliche Ergebnis der Unternehmen offensichtlich sind: Umsatzeinbrüche infolge Arbeitsniederlegungen unzufriedener Mitarbeiter, Kostensteigerungen durch auferlegte Nachbesserung bei als unzureichend erkannten Filteranlagen, etc.³²

Weniger leicht fällt oftmals die Bewertung positiver Nachrichten, wie das Upgrading im Umweltrating, positive Ergebnisse einer Befragung über Mitarbeiterzufriedenheit oder die erfolgreiche Installation einer über die gesetzlichen Vorschriften hinaus gehende Abgasreinigungsanlage. Tatsächlich lassen die wenigen einschlägigen Untersuchungen insgesamt keinen eindeutigen Zusammenhang erkennen.

b) Langfristige Regressionsanalysen auf Unternehmensebene

(1) Ansatz

Bei den längerfristigen kapitalmarktorientierten ökonometrischen Analysen auf Unternehmensebene werden Kennzahlen zur finanziellen Performance der Unternehmen auf ihre Kennzahlen zur Sozial- und Umweltperformance regressiert.³³ Hierzu erfolgen im einzelnen für die ausgewählten Unternehmen i im Beobachtungszeitraum oder -stichtag

- Auswahl und Berechnung der Kennzahl(en) FP_i zur Messung der finanziellen Performance (Längsschnitt);
- Auswahl einer Quelle für Sozial-/Umweltratings und Ableitung von Kennzahlen SUP_i ;
- ggf. Festlegung und Ermittlung von Kontrollvariablen KV_i , etwa zur Größe oder zur Branche

und schließlich die Querschnittsregression selbst, etwa nach dem Muster³⁴

³² Besonders ausgeprägt dürften die Kursreaktionen auf Umweltnachrichten von oder über Unternehmen in umweltrelevanten Branchen und Regionen sein.

³³ Vgl. etwa Butz/Plattner (1999), Yamashita/Sen/Roberts (1999), Ziegler/Rennings/Schröder (2002).

$$(10) \quad FP_i = \alpha + \beta_1 \cdot SUP1_i + \beta_2 \cdot SUP2_i + \dots + \gamma_1 \cdot KV1_i + \gamma_2 \cdot KV2_i + \dots + \varepsilon_i.$$

Die Ergebnisse aus dieser Gruppe von Untersuchungen sind sehr uneinheitlich, in wenigen Fällen signifikant. Beispielfhaft sei nachfolgend die Arbeit von *Butz/Plattner* (1999) dargestellt.

(2) Beispiel: Untersuchung von *Butz/Plattner* (1999)

Eine der ersten und viel beachteten Studien dieser Art im deutschsprachigen Raum legten *Butz/Plattner* 1999 vor. Erklärtes Ziel der Untersuchung ist die Überprüfung der Hypothese, dass ein Unternehmen dank umwelt- und sozialverträglichen Wirtschaftens eine systematische Überrendite zum Kapitalmarkt erzielen kann.³⁵ Dazu wurden über einen Zeitraum von Mai 1997 bis Mai 1999 die Jensen- α von 65 europäischen Aktien, davon 32 im DJ Stoxx 50, mittels einer Cross-Section-Analyse auf die Umwelt- und Sozialperformance der Unternehmen regressiert.

Die Schätzung der unternehmensspezifischen Jensen- α erfolgte im Längsschnitt auf Basis der Monatsrenditen. Als sicherer Zinssatz wurde der durchschnittliche 3-Monats-Geldmarktzins verwandt; als Stellvertreter des Marktportfolios diente der DJ Stoxx 50.³⁶ Die Kennzahlen zur Sozial-/Umweltpformance stammten von der Bank Sarasin; die vier Ratingstufen (*DMI* für Doppelminus, *MI* für Minus, *PL* für Plus und *DPL* für Doppelplus) sind in der Querschnittsanalyse über drei Dummyvariablen erfasst. Kontrollvariablen kamen nicht zum Einsatz.³⁷

Eine Regression der Jensen- α aller 65 Unternehmen auf das Umweltrating ergab:

$$(11) \quad JM = 0,09 - 0,13 \cdot DMI - 0,14 \cdot MI - 0,01 \cdot PL$$

mit einem Bestimmtheitsmaß von 14% und nur in einem Fall (MI) signifikanten Koeffizienten. Auf Grund der Überlegung, dass nicht bei allen untersuchten Unter-

³⁴ Es stehen *FP* für finanzielle Performance, *SUP* für Sozial-/Umweltpformance, *KV* für Kontrollvariable, α für den Absolutwert der Regression, β für die Regressionskoeffizienten.

³⁵ Vgl. *Butz/Plattner* (1999), S. 5.

³⁶ Im Capital-Asset-Pricing-Modell stellt der Gesamtmarkt, vor dessen Hintergrund die Bewertung der Rendite einer Anlage erfolgt, die Zusammenfassung aller verfügbaren Investitionsmöglichkeiten dar. Für die empirische Analyse ist ein Ersatzportfolio zu verwenden, das möglichst umfassend ist, insbesondere aber möglichst die untersuchten einzelnen Anlagen einschließt. Dies ist hier nur bei der Hälfte der Aktien der Fall, für die nachfolgend betrachtete Teilstichprobe beträgt dieser Anteil nur noch ein Drittel.

³⁷ Dies geschieht etwa in der unfassenderen nachfolgenden Studie von *Ziegler/Rennings/Schröder* (2002).

nehmen die Umweltperformance in den Augen der Kapitalmarktteilnehmer von gleich hoher Relevanz ist, wurde für eine zweite Regressionsschätzung die Stichprobe der untersuchten Unternehmen um diejenigen reduziert, die weniger umweltrelevanten Branchen zugerechnet werden.³⁸ Es verblieben 39 Unternehmen, davon nur noch 13 aus dem DJ Stoxx 50,³⁹ für die die Regression ergab:

$$(12) \quad JM = 0,34 - 0,44 \cdot DMI - 0,39 \cdot MI - 0,30 \cdot PL$$

mit einem deutlich verbesserten Bestimmtheitsmaß von 52% und durchweg signifikanten Koeffizienten. Danach ergibt sich für Unternehmen mit einem Rating von Doppelminus und Minus eine geschätzte Überrendite von $JM = -10\%$ bzw. $JM = -5\%$ und für Ratings von Plus und Doppelplus eine geschätzte Überrendite von $+4\%$ bzw. $+34\%$.

Bei Unternehmen, deren Umweltperformance in der öffentlichen Wahrnehmung eine wichtige Rolle spielt, besteht damit ein signifikant positiver und auffallend starker Zusammenhang zwischen Umweltperformance und finanzieller Performance! Die mit der Umweltperformance überraschend stark steigende Überrendite könnte – i.e.S. betriebswirtschaftlich – dahingehend interpretiert werden, dass am Markt (langfristig) der effiziente Umgang mit Ressourcen und die Vermeidung von Umweltrisiken als kostensenkend und das Angebot von ökologisch höherwertigen Produkten erlössteigernd angesehen wird. Derartiges Umweltverhalten wirkt sich mithin positiv auf den Wert der Unternehmen aus – umso mehr, je umweltrelevanter das Geschäft der Unternehmen angesehen wird.

Keine signifikanten Ergebnisse zeigte dagegen die Regression der Jensen- α auf die Sozialperformance.⁴⁰ Butz / Plattner klingen enttäuscht: „Ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Sozialverträglichkeit und der Rendite konnte im Unter-

³⁸ In diesem Sinne wurden die Unternehmen der Branchen Banken & Versicherungen, Dienstleister und Telekommunikation als nicht umweltrelevant eingestuft. Von dem Ausschluss sind die Unternehmen aus dem DJ Stoxx 50 überdurchschnittlich betroffen. In der Stichprobe verbleiben die Unternehmen der als umweltrelevant eingestuften Branchen Pharma, Chemie, Energie, Industrie, Bau & Bauzulieferer, Transport, Nahrung, Konsumgüter und Versorger. Diese Unterscheidung der Branchen nach ihrer „wahrgenommenen Umweltrelevanz“ ist nicht unplausibel, aber auch nicht zwingend; eine Begründung für die vorgenommene Trennung wird nicht geliefert. Mit der Reduzierung der Stichprobe nach Branchen wird unterstellt, dass die Wahrnehmung der Umweltrelevanz ausschließlich branchenbezogen erfolgt und Besonderheiten von Unternehmen innerhalb einer Branche ohne Bedeutung sind. Dies scheint im Einzelfall diskussionswürdig. Ziegler / Rennings / Schröder (2002) greifen die Idee der Branchendifferenzierung auf. Sie erfassen den Einfluss der Sozial- und Umweltperformance einerseits über die Bewertung der ökologischen und sozialen Risiken und andererseits über die Beurteilung der Aktivitäten eines Unternehmens zum Branchendurchschnitt. Als Grundlage dienen wiederum die Sozial-/Umweltratings von Sarasin.

³⁹ Vgl. auch Fußnote 23.

⁴⁰ Die Regression für alle 65 Unternehmen ergibt $JM = 0,12 - 0,01 \cdot DMI - 0,13 \cdot MI - 0,08 \cdot PL$ mit einem Bestimmtheitsmaß von 5%. Die einzelnen Koeffizienten sowie die Regression insgesamt sind nicht signifikant.

suchungszeitraum nicht nachgewiesen werden.“⁴¹ Auch wenn sich in der empirischen Analyse – für die untersuchten 65 Unternehmen insgesamt wie auch für Teilstichproben nach dem oben geschilderten Muster – keine Belege dafür ergeben, bleiben sie bei ihrer These, dass ein positiver Zusammenhang zwischen Sozialperformance und finanzieller Performance bestehen müsste: „Aufgrund der bestehenden grossen Gemeinsamkeiten zwischen den Auswirkungen von umwelt- und sozialverträglichem Handeln sind die Autoren dennoch von der Nützlichkeit einer umfassenden Sozialbewertung überzeugt, insbesondere weil diese positive und für das Unternehmen einträgliche Entwicklungen zu antizipieren vermag, die heute von den Finanzmärkten erst ungenügend eskomptiert werden.“⁴² Dass der erhoffte Nachweis eines Zusammenhangs nicht erfolgte, wird mit den komplexeren sozialen Ursache- / Wirkungsmechanismen begründet, die es „bisher offenbar verhindert (haben), dass sozial verantwortliche Unternehmen auf den Finanzmärkten mit einer Prämie gehandelt wurden.“⁴³

*c) Vergleich der finanziellen Performance von Portfolios
aus „ethischen“ und „unethischen“ Aktien*

(1) Ansatz

In der dritten hier unterschiedenen Gruppe von empirischen Untersuchungen wird dem Zusammenhang von Sozial-/Umweltperformance und finanzieller Performance durch einen Gruppenvergleich der finanziellen Performance ethischer einerseits und nicht als ethisch gekennzeichneteter Aktien oder Aktienportfolios andererseits untersucht.

In einigen Untersuchungen erfolgt die Aufteilung der untersuchten Aktien in die Gruppe ethischer Investments („synthetische“ oder „Ad-hoc-“ Portfolios“) auf der einen und die Gruppe nicht-ethischer oder konventioneller Investments (gelegentlich repräsentiert durch einen allgemeinen Marktindex) auf der anderen Seite durch den Autor der Untersuchung – ggf. auf der Grundlage von Einzelratings Dritter. Aus dem Unterschied zwischen der finanziellen Performance zwischen den Gruppen wird die Hypothese geprüft, dass ethische Aktien finanziell besser performen als unethische.⁴⁴

⁴¹ Butz / Plattner (1999), S. 4.

⁴² Butz / Plattner (1999), S. 4.

⁴³ Butz / Plattner (1999), S. 4.

⁴⁴ Vgl. schon früh die Untersuchungen von Moskowitz (1972) und Vance (1975), die jeweils die einfachen, nicht um das Risiko bereinigten Renditen 14 subjektiv ausgewählter Aktien einer nationalen Benchmark gegenüberstellten, und von Alexander / Buchholz (1978), die den Performancevergleich der 40 ausgesuchten Unternehmen auf dem Jensen-Maß basierten – mit unterschiedlichen Ergebnissen. Weitere Beispiele sind Diltz (1995), Cohen / Fenn / Kohnar (1997); Guerard (1996); Yamashita / Sen / Roberts (1999). Zur Diskussion siehe auch Schäfer / Stederoth (2001).

Beim häufiger angewandten Gruppenvergleich auf Fondsebene werden am Markt angebotene ethische Fonds einerseits und unethische Fonds andererseits gegenübergestellt. Die Beurteilung eines Fonds als ethisch erfolgt nach dem Labeling seitens der jeweiligen Fondsanbieter selbst. Die Vergleichsgruppe werden in diesem Sinne nicht-ethischen Fonds ausgewählt, die den erstgenannten im Übrigen möglichst entsprechen.⁴⁵ Ist die finanzielle Performance ethischer Fonds besser als diejenige der Vergleichsgruppe, wird dies als Beleg für einen positiven Zusammenhang zwischen Sozial-/Umweltpformance und finanzieller Performance gewertet.⁴⁶ Um mögliche Fremdeinflüsse auf den Unterschied zwischen den zu vergleichenden Gruppen herauszuhalten, werden in neueren Untersuchungen Kontrollvariablen eingesetzt.

Insgesamt sind auch die Ergebnisse der empirischen Untersuchungen aus dieser Gruppe sehr uneinheitlich, in wenigen Fällen signifikant; sie lassen eher Performancenschwächen bei den ethischen Investments erkennen. Dabei beschränkt sich die empirische Evidenz im Wesentlichen auf den angloamerikanischen Raum.

(2) Beispiel: Untersuchung von *Bauer / Koedijk / Otten* (2002)

Die 2002 mit dem Moskowitz-Preis für hervorragende Forschungsleistungen im Bereich des ethischen Investments durch das US Social Investment Forum ausgezeichnete Untersuchung von Bauer/Koedijk/Otten kann sich auf eine vergleichsweise breite Datenbasis stützen. Diese umfasst die Daten von 103 nationalen und internationalen Ethikfonds, darunter 16 (allerdings nur internationale Fonds) aus Deutschland, 32 aus Großbritannien und 55 aus den USA, sowie von 4384 konventionellen Vergleichsfonds aus Deutschland (114), Großbritannien (396) und den USA (3892). Von jedem Fonds liegen mindestens 12 logarithmierte Monatsrenditen aus dem Untersuchungszeitraum Januar 1990 bis März 2001 vor. Die Indizes MSCI World, S&P 500, FT-All Share, Domini Social Index, EIRIS-Index und DJSGI dienen als alternative Benchmarks im direkten Vergleich und als Marktindizes.

Bauer/Koedijk/Otten setzen mit ihrer Untersuchung auf den Erkenntnissen empirischer Untersuchungen zur Performance ethischer Investmentfonds, die sich im wesentlichen auf die Vereinigten Staaten und Großbritannien beschränken, auf. Sie beziehen ausdrücklich den zwar noch kleinen aber als ausgesprochen wachstumsstark erkannten deutschen Markt in ihre Untersuchungsgesamtheit mit ein. Zur Messung der finanziellen Performance erfolgen zunächst einfache Vergleiche auf der Grundlage klassischer Performancemaße nach Sharpe und Jensen. Um die Hin-

⁴⁵ Als „Vergleichsgruppe“ oder Benchmark wird auch hier in einigen Untersuchungen „der Markt“, vertreten durch einen (umfassenden) Index, verwandt.

⁴⁶ Vgl. etwa Luther/Matatko/Corner (1992), Hamilton/Jo/Statman (1993); Statman (2000), Kreander/Gray/Power/Sinclair (2000); Bauer/Koedijk/Otten (2002).

weise aus vorangegangenen Untersuchungen auf weitere Einflussgrößen auf den Unterschied in der Performance ethischer und konventioneller Fonds aufnehmen zu können, verwenden sie im zweiten Teil ihrer Untersuchung schließlich ein Multi-Faktor-Modell nach *Carhart* (1997), mit dem sie die Größe der Fonds, das Buchwert-Marktwert-Verhältnis, das Momentum und schließlich zeitvariable Betas kontrollieren.

Die Performancevergleiche auf der Grundlage der klassischen Maße deuten auf eine Unterlegenheit der ethischen Fonds. Tabelle 1 zeigt für die fünf Teilmärkte (Deutschland international, Großbritannien national, Großbritannien international, USA national und USA international) – im Vergleich zu dem jeweils gewählten Marktindex – die einfache mittlere Rendite, Sharpe-Ratio und Jensen- α . Außerdem enthält die Tabelle Angaben zur Anzahl und zum durchschnittlichen Volumen der erfassten Fonds.⁴⁷

Tabelle 1

Ergebnisse der Vergleiche nach der einfachen Rentabilität, nach der Sharpe-Ratio und auf Basis des Capital-Asset-Pricing-Modells⁴⁸

Land	Rendite	Stand. Abweich.	Sharpe-Ratio	Jensen- α	Beta des Marktes	R ²	Größe ¹⁾	Kostensatz ²⁾	Anzahl
D Intern. Ethical	4,77	14,13	-0,06	-4,94**	0,65***	0,76	73	1,40	16
D Intern. Convent.	7,52	15,97	0,13	-2,72	0,73***	0,76	323	1,04	114
D MSCI World	11,97	19,06	0,33						
GB Dom. Ethical	9,81	13,11	0,16	-0,68	0,83***	0,80	48	1,24	20
GB Dom. Conv.	9,58	13,64	0,14	-1,02	0,92***	0,91	176	1,19	300
GB FT-All	10,95	14,22	0,22						
GB Intern. Ethical	8,92	15,16	0,08	0,88	0,75***	0,63	89	1,49	12
GB Intern. Convent.	8,18	14,74	0,03	-0,17	0,87***	0,88	107	1,33	96
GB MSCI World	8,52	15,99	0,05						
US Dom. Ethical	13,09	13,32	0,61	-1,20	0,89***	0,87	154	1,49	50
US Dom. Convent.	14,64	13,68	0,71	0,53	0,88***	0,79	610	1,41	2806
US S&P 500	15,38	13,89	0,75						
US Intern. Ethical	11,95	13,91	0,57	-2,13	0,97***	0,75	140	1,71	5
US Intern. Convent.	11,88	13,59	0,58	-1,92	0,94***	0,75	385	1,62	1068
US MSCI World	14,35	12,51	0,83						

¹⁾ in Mio.US\$ im Durchschnitt, Stand 21. 12. 2000; – ²⁾ in % des gemanagten Volumens;
* (**, ***) für Signifikanzen auf einem Niveau von 90% (95%, 99%).

⁴⁷ Vgl. *Bauer / Koedijk / Otten* (2002), S. 20.

Die erfassten deutschen Ethikfonds sind hinsichtlich der Rendite (nach Kosten) mit durchschnittlich 4,77% den konventionellen Fonds und dem Vergleichsindex klar unterlegen. Unter Berücksichtigung des Risikos, das – gemessen als Standardabweichung – etwas geringer ausfällt, bleibt ein deutlicher, allerdings nicht signifikanter Nachteil bei der Sharpe-Ratio.

Signifikant ist der Nachteil deutscher Fonds gemessen am Jensen- α . Mit $-4,94\%$ liegt der Wert deutlich schlechter als der (nicht signifikante) Wert der Vergleichsfonds! Die Differenz ist auf 99%-Niveau signifikant von Null verschieden.⁴⁹

Die Nachteile der ethischen Fonds werden im nachfolgend eingesetzten 4-Faktor-Carhart-Modell bestätigt. Das Modell geht auf Carhart zurück und erweitert das 3-Faktor-Modell von Fama / French um das Momentum.⁵⁰ Es lässt sich als ein Performance-Attribution-Modell interpretieren, in dem die Koeffizienten und Prämien den jeweiligen Anteil der von ihnen repräsentierten vier Elementarstrategien (Markt, Kleinfirmen, Value und Momentum) an der durchschnittlichen Rendite angeben.⁵¹ In der Längst-Querschnittsregression ergibt sich somit ein Alpha-Wert, der um wichtige (Stör-)Einflüsse bereinigt ist:⁵²

$$(13) \quad (R_{it} - R_{Ft}) = \alpha_{FMI} + \beta_{1i} \cdot (R_{Mt} - R_{Ft}) + \beta_{2i} \cdot (R_{Small,t} - R_{Big,t}) + \beta_{3i} \cdot (R_{Value,t} - R_{Growth,t}) + \beta_{4i} \cdot (R_{Winner,t} - R_{Loser,t}) + \varepsilon$$

Im Vergleich zum Einfaktormodell ergeben sich deutlich höhere Bestimmtheitsmaße und interessante Hinweise auf die Zusammensetzung der Renditen ethischer versus konventioneller Fonds. Das Marktbeta (β_1) der deutschen Ethikfonds ist von 0,65 auf 0,73 gestiegen, liegt aber weiterhin signifikant unter dem Wert der Vergleichsfonds. Das Kleinfirmen-Beta (β_2) bestätigt Hinweise in vorausgegangenen Untersuchungen, dass ein signifikanter Renditeunterschied zwischen ethischen und

⁴⁸ Da zur Aufnahme in die Stichprobe lediglich 12 aufeinander folgende Monatsrenditen verlangt wurden, kann die Grundlage der Berechnung der Kennzahlen im Einzelfall sehr unterschiedlich sein – nicht nur hinsichtlich der zeitlichen Ausdehnung (bis zu 120 Monate), sondern auch hinsichtlich der Lage innerhalb des Beobachtungszeitraums. Möglicherweise hängt der Performanceunterschied zwischen ethischen und konventionellen Fonds auch davon ab, ob der Vergleich in Hausse- oder Baisse-Phasen erfolgt. Inwieweit diese in den hier untersuchten Renditereihen der ethischen bzw. konventionellen Fonds vertreten sind, ist nicht bekannt. Die Aufhellung dieses Zusammenhangs wäre sicher ein lohnendes Ziel nachfolgender empirischer Untersuchungen.

⁴⁹ Quelle: Bauer / Koedijk / Otten (2002), S. 7 f., 19 f.

⁵⁰ Vgl. Fama / French (1993, 1996); Jegadeesh / Titman (1993); Carhart (1997).

⁵¹ Vgl. Bauer / Koedijk / Otten (2002), S. 9.

⁵² Das Größen-Beta (β_2) bezieht sich auf die Renditedifferenz zwischen einem Kleinfirmen- und einem Großfirmenportfolio, das Buch-Marktwert-Beta β_3 auf die Renditedifferenz zwischen einem Portfolio mit hohem Buchwert-zu-Marktwert-Verhältnis (Value-Aktien) und einem Portfolio mit niedrigem Buchwert-zu-Marktwert-Verhältnis (Growth-Aktien) und das Momentum-Beta β_4 auf die Renditedifferenz zwischen den besten (Winner) und schlechtesten Aktien (Loser) der letzten 12 Monate.

konventionellen Fonds aus dem Kleinfirmeneffekt resultiert; der Koeffizient liegt mit signifikanten 0,33 über dem Doppelten der Vergleichsgruppe.⁵³ Signifikant sind auch die Werte und Unterschiede der Momentum-Betas (β_4), wonach die Renditen der Ethikfonds weniger stark von dem Renditevorsprung der Vorjahresgewinner abhängen. Bestätigt werden schließlich die immer wieder vorgetragenen Vermutungen, dass Ethikfonds weniger auf etablierte Value-Aktien denn auf Wachstumstitel, etwa im Bereich der Umwelttechnologie, setzen;⁵⁴ allerdings sind die Werte – ausgenommen für die britischen Fonds – nicht oder nur schwach signifikant (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2

Ergebnisse des Performancevergleichs auf der Grundlage des 4-Faktor-Modells⁵⁵

Fonds	4-Faktor-Modell-Alpha	Beta des Marktes β_1	Beta der Größe β_2	Beta für Buch / Marktwert β_3	Beta des Momentums β_4	R ²
D Intern. Ethical	- 3,81**	0,73***	0,33***	-0,03*	0,05**	0,82
D Intern. Convent.	-2,26	0,82***	0,15*	-0,01	0,12**	0,83
Difference	-1,55	-0,09***	0,18***	-0,02	-0,07**	0,13
GB Domestic Ethical	0,37	0,83***	0,47***	-0,05***	0,04**	0,93
GB Dom. Convent.	-0,24	0,92***	0,32***	0,03*	0,03**	0,98
Difference	0,61	-0,09***	0,15***	-0,07***	0,01	0,37
GB Internat. Ethical	2,26	0,80***	0,71***	-0,12***	0,13***	0,80
GB Intern. Convent.	0,09	0,90***	0,12***	0,04**	0,11***	0,92
Difference	2,17	-0,10***	0,59***	-0,16***	0,02	0,26
US Domestic Ethical	-0,46	0,91***	0,08***	0,01	-0,01*	0,96
US Dom. Convent.	0,73	0,93***	0,18***	0,03	0,03*	0,96
Difference	-1,19	-0,02	-0,10***	-0,02	-0,04**	0,19
US Intern. Ethical	-0,97	0,92***	-0,04	0,06	0,20***	0,89
US Intern. Convent.	- 0,31	0,94***	0,20***	0,08**	0,17***	0,94
Difference	-0,66	-0,02	-0,24***	-0,02	0,03	0,21

* (**, ***) für Signifikanz auf einem Niveau von 90% (95%, 99%).

⁵³ Vgl. auch *Jegadeesh / Titmann* (1993).

⁵⁴ Vgl. auch *Guerard* (1997).

⁵⁵ Quelle: *Bauer / Koedijk / Otten* (2002), S. 9 f., 22.

Durch die Modellerweiterung ergibt sich schließlich für die deutschen Ethikfonds ein verbessertes Alpha von $-3,81\%$ (gegenüber $-4,91\%$ im Einfaktormodell); allerdings ist der Unterschied zu den Vergleichsfonds unverändert negativ! Auch die amerikanischen nationalen wie internationalen Ethikfonds schneiden etwas schlechter ab als die jeweilige Vergleichsgruppe; nur die britischen Fonds erweisen sich als überlegen. Die Unterschiede sind nicht signifikant.⁵⁶

In einem letzten Abschnitt ihrer Untersuchung gehen Bauer/Koedijk/Otten der Frage nach, wie sich der Unterschied in der Performance ethischer versus konventioneller Investmentfonds verändert. Hierzu wird der Untersuchungszeitraum in drei Teilperioden zerlegt. Tatsächlich ergeben sich Hinweise darauf, dass sich die bei den deutschen und US-amerikanischen Ethikfonds am Vergleich der Alpha-Werte festgemachten Nachteile in den ersten vier Jahren (1990–1993) viel größer darstellen als in der mittleren Teilperiode und sich in der letzten Teilperiode (1998–2001) sogar leichte nicht signifikante Vorteile erkennen lassen. Allerdings nimmt die Zahl der Beobachtungen dabei stark ab. Ähnlich zeigt ein Performancevergleich älterer (vor 1998) und jüngerer (nach 1998) Fonds einen deutlichen Vorteil der „Alten“. Bauer/Koedijk/Otten interpretieren diese Ergebnisse als Hinweise auf positive Lerneffekte. Hinzu kommen als Gründe für die Performanceentwicklung strukturelle Unterschiede zwischen „alten“ und „jungen unerfahrenen“ Fonds, wie sie an den Beta-Schätzungen im 4-Faktor-Modell deutlich werden, in Betracht. Darüber hinaus aber wären – dort nicht näher analysierte – Größeneffekte, eine veränderte (möglicherweise weniger strenge) Interpretation der Kriterien für das Sozial-/Umweltrating sowie Einflüsse, die sich aus der jeweiligen Börsenphase ergeben, zu vermuten. Insbesondere der Einfluss der Börsenstimmung auf den Performanceunterschied erscheint für Anschlussuntersuchungen ein lohnendes Thema.

3. Schlussfolgerungen

a) Zur Interpretation der (enttäuschenden?) Ergebnisse

Wenn die verschiedenen empirischen Untersuchungen also zu uneinheitlichen Ergebnissen kommen, insgesamt und im Durchschnitt vielleicht einen leichten Nachteil ethischer Anlagen bzgl. der finanziellen Performance erkennen lassen, steht dies zwar in vielen Fällen der Hoffnung entgegen, mit der empirische Untersuchungen angegangen oder angestoßen wurden, nicht aber der Erwartung. Eher müsste eine durchgängig superiore finanzielle Performance überraschen.

⁵⁶ In ihrem bedingten Multi-Faktor-Modell mit zeitvariablen Beta-Werten werden die Ergebnisse zu den Alpha-Werte unterstrichen. Die deutschen und US-amerikanischen Ethikfonds underperformen, während die Gruppe der britischen Ethikfonds ihre Vergleichsfonds dominiert.

Sollte die finanzielle Performance von ethischen Aktien(-fonds) systematisch⁵⁷ besser ausfallen als bei konventionellen, i.e. hinsichtlich der Sozial-/Umweltperformance schwächeren, Aktien(-fonds) aus demselben Anlageuniversum, wäre dies ein Hinweis auf inferiore Leistungen des Managements der konventionellen Fonds,

- weil dieses c.p. die überragenden Renditeaussichten der hinsichtlich des Sozial-/Umweltverhaltens überlegenen Aktien nicht erkannt hat, speziell die Ertragsseite dieser Aktien unterschätzt hat oder die Geschwindigkeit und das Ausmaß der Internalisierung externer Kosten der konventionellen und in der Sozial-/Umweltperformance unterlegenen Titel unterschätzt hat, oder
- weil es die Renditeschwankungen und Kovarianzen falsch eingeschätzt und das Diversifikationspotential nicht ausgenutzt hat.⁵⁸

Wenn aber grundsätzlich von vergleichbaren Leistungen des Managements von auf finanzielle Performance ausgerichteten konventionellen Anlagen einerseits und hinsichtlich des Sozial-/Umweltverhaltens überlegenen Anlagen andererseits ausgegangen wird, ist grundsätzlich von einer finanziellen Unterlegenheit der ethischen Investments auszugehen, und zwar

- bei der Rendite, insoweit das Sozial-/Umweltrating mit Kosten verbunden ist, die um so stärker wiegen, je fundierter es sein soll und je individueller es im eigentlichen Sinne ausgestaltet ist, oder
- bei der Rendite, weil unter Zugrundelegung ethischer Kriterien bestimmte vielversprechende Anlagen ausgeschlossen werden, oder
- beim Risiko, weil mit der Einschränkung des Anlageuniversums auch die Möglichkeiten der Diversifikation eingeschränkt werden.⁵⁹

Im Übrigen leiden die empirischen Untersuchungen an dem Stellvertreterproblem der Beurteilung der Sozial-/Umweltperformance. Unabhängig davon, wel-

⁵⁷ Unter vollkommenen Marktbedingungen, wie etwa im CAPM unterstellt, sind systematische Überrenditen nicht denkbar. Sie werden in der empirischen Kapitalmarktforschung als Renditeanomalien bezeichnet und stellen die Grundlage der Messung der Überrendite in Frage.

⁵⁸ M.a.W.: Aufgrund ihrer überlegenen Kenntnisse ist es den Managern der ethischen Fonds ist es im Vergleich mit ihren Kollegen aus dem Management der konventionellen Fonds besser gelungen, die Unternehmen mit den größeren Gewinnerwartungen und günstigeren Risiken herauszufinden. In diesem Zusammenhang ließe sich auch von einem Arbitragemarkt sprechen. Eine empirisch ex post ermittelte finanzielle Überlegenheit der ethischen Aktien(-fonds) könnte schließlich aber auch als ein Indiz für einen Bubble-Markt gesehen werden. Konzentriert sich eine zunehmende Nachfrage auf ein vergleichsweise geringes Angebot an als ethisch vertretbar eingestuften Investments oder gar „must have“-Aktien, treiben die ethischen Investoren/Fonds die Kurse ihrer Titel in die Höhe und verbessern die Performance der bereits getätigten Investments.

⁵⁹ Die Linie der effizienten Rendite-/Risikokombinationen aus ethischen Anlagen liegt grundsätzlich – wenn vielleicht auch nur marginal – unter derjenigen uneingeschränkter Anlagemöglichkeit.

cher (positive, negative oder neutrale) Zusammenhang ermittelt wurde, ist eine Verallgemeinerung unzulässig. Diese setzte voraus, dass die Investoren jeweils unter denselben Marktbedingungen agierten und für das Rating des Sozial- und Umweltverhaltens dieselben Kriterien und -gewichte auswählten. Entweder hat der Autor der Studie das Rating selbst vorgenommen oder von Dritten übernommen – in der Regel der hier betrachteten Untersuchungen ohne den Prozess offenzulegen – oder es wird das Label des Anbieters von Produkten des ethischen Investments zur Unterscheidung ethischer und nicht-ethischer Investments verwandt. Bei letzteren tritt an die Stelle eines individuellen Urteils die Einstufung durch das Management oder einen Anlageausschuss, der stellvertretend für den „Durchschnitt“ der adressierten Anleger das Sozial- /Umweltringing vornimmt. Etwas geringer ist die Problematik möglicherweise bei Spezialfonds: Hier leistet ein Agent ggf. Hilfestellung bei der Informationsbeschaffung, Auflistung von möglichen Kriterien und individuellen (computergestützten) Gewichtung. In letzter Zeit hat die Zahl von Einrichtungen zugenommen, die das Rating (gegen Gebühr) auch einer breiteren Öffentlichkeit anbieten oder im Ratingprozess der Investoren Hilfestellung anbieten. Dabei steht zur Diskussion, inwieweit der Rückgriff auf die Daten und das Urteil Dritter dem „Ethischen“ einer Geldanlage entgegensteht.

b) Perspektiven des ethischen Investments

Die Tatsache, dass insgesamt eher nicht von einem positiven (und auch nicht von einem neutralen) Zusammenhang zwischen Sozial- /Umweltverhalten und finanzieller Performance ausgegangen werden kann, bedeutet nicht das Ende ethischen Investments. Aber es stellt die eingangs diskutierte Frage nach den strategischen Konsequenzen für den Investor, der „nicht beides haben kann“ und darum abzuwägen hat. Dies setzt die Aufklärung der individuellen Präferenzen voraus und die Bereitschaft zu entscheiden – zwischen einem Mehr oder Weniger an Sozial- /Umweltperformance und einem Mehr oder Weniger an finanzieller Performance. Hinter diesem Trade-Off steckt die Bereitschaft zum „finanziellen Verzicht“, die vielleicht durch Appelle zu befördern ist – aber sicher nicht auf Dauer und nur in beschränktem Maße.⁶⁰ Insofern ist für die Zukunft des ethischen Investments von Bedeutung zu erreichen, dass dieser Rendite- / Risiko-Nachteil möglichst reduziert wird. Hier erscheinen folgende Bedingungen von besonderer Bedeutung.

Zur positiven Entwicklung ethischen Investments und speziell ethischer Aktienfonds wird die fortschreitende Professionalisierung des (Finanz-)Managements ethischen Investments beitragen. Hierzu zählen eine Verstärkung der Rechenschaftslegung über die finanzielle Performance, über die Ableitung und Einhaltung

⁶⁰ Im übrigen wird der rational agierende ethische Investor Alternativen prüfen, und eine solche könnte angesichts einer unterdurchschnittlichen Verzinsung oder eines überdurchschnittlichen Risikos auch die Verbindung einer streng auf die finanziellen Ziele ausgerichteten Geldanlage mit Spenden aus den Erträgen sein.

der ethischen Anlagekriterien sowie fortgesetzte Bemühungen um eine Verbesserung der Kosten- und Risikostrukturen. In diesem Sinn wäre zu befürworten, wenn sich die ethischen Aktienfonds in stärkerem Maße Ansätzen des passiven Portfoliomanagement zuwendeten (Nachbildung ethischer Indizes) und im Bereich der individuellen Vermögensberatung und -verwaltung verstärkt auf Muster- und Typenportfolios abstellten.

Und nicht zuletzt könnte im Hinblick auf die nicht unerheblichen Kosten, die mit dem Rating des Sozial- und Umweltverhaltens verbunden sind, in zunehmendem Maße der Zukauf von Ratingurteilen anerkannter Dritter oder das Rating in Kooperation mit Wettbewerbern oder nicht erwerbswirtschaftlich ausgerichteten Verbänden und Forschungseinrichtungen erwogen werden, die über wertvolle Erfahrungen und Marktüberblick verfügen. Aus Kostengründen, aber auch im Interesse einer besseren Diversifikation wäre es von Vorteil, wenn Fonds sich stärker um Größenwachstum bemühten und zu diesem Zweck auch über Zusammenlegungen nachdächten.

Während traditionell zum Management von Risiken in internationalen Fonds der Länderdiversifikation große Bedeutung beigemessen wird, hat sich in letzter Zeit die Erkenntnis durchgesetzt, dass im Zuge der Globalisierung die Korrelation zwischen Länderportfolios zugenommen hat und im Gegenzug die Streuung über Branchen an Bedeutung gewinnt.⁶¹ Für das Management ethischer Fonds resultiert daraus ein Argument für einen branchenbezogenen Best-in-Class-Ansatz. Danach werden die Portfolios nicht auf der Grundlage eines Vergleichs der Sozial-/Umweltratings über alle zur Auswahl stehenden Titel, sondern jeweils aus dem Vergleich innerhalb einer Branche zusammengestellt. Auf diese Weise kann Unterschieden in der Sozial-/Umweltrelevanz der Branchen Rechnung getragen und zugleich erreicht werden, dass innerhalb einer Branche ein „fairerer Wettbewerb“ entsteht, das Sozial-/Umweltverhalten zu verbessern.⁶²

Damit ist ein zweiter Einflussfaktor genannt, von dem Impulse für eine positive Entwicklung ethischen Investments zu erwarten ist: „nachhaltige“ Reaktionen auf Seiten der Kapital nachfragenden Unternehmen. Angesichts eines wachsenden Interesses an ihrem Sozial- und Umweltverhalten sind einige (Publikums-)Unternehmen bereits intensiv damit befasst, die Sozial- und Umweltberichterstattung zu entwickeln und in ihre Investor Relations-Arbeit zu integrieren (Ethical Investor Relations). Dies geschieht in der Diskussion mit Wettbewerbern und in Abstimmung mit den Adressaten, insbesondere den auf Sozial-/Umweltrating spezialisierten Agenturen. Weiterhin ist zu erwarten, dass Unternehmen ihrerseits – wie am Markt

⁶¹ Vgl. *Vermeersch/Hauser* (2002); *Stich/Trede* (2000).

⁶² Aus der Perspektive der konventionellen Fonds argumentiert: Wenn zur Risikodiversifikation die Branchenstreuung im Vergleich zur Länderstreuung immer wichtiger wird, weil zwischen den Ländern und innerhalb der Branche die Korrelationen im Vergleich zur Korrelation zwischen den Branchen zunimmt, erscheint es innerhalb einer Branche nicht mehr so wichtig, welches Unternehmen aus einer Branche ausgewählt wird – und dann kann es auch ein ethisches sein, wenn aus Renditegesichtspunkten nichts dagegen spricht.

für Bonitätsratings zu beobachten – bei den Sozial-/Umweltrating-Agenturen als Nachfrager auftreten und ihr Rating in den Markt kommunizieren. Und nicht zuletzt ist davon auszugehen, dass aus der Nutzung von Verfahren und Ergebnissen des Sozial- und Umweltratings unmittelbar betriebswirtschaftliche Vorteile für das Unternehmen resultieren, insofern bereits heute Umwelt- und Betriebsrisiken im Rahmen der Abschlussprüfung, beim Bonitätsrating und im betrieblichen Risikomanagement verstärkte Aufmerksamkeit geschenkt wird.⁶³

Zum dritten ist in den letzten Jahren nicht nur die Zahl der Institutionen, die sich mit der Konzeption von Sozial- und Umweltratings befassen und solche anbieten, sondern auch die verfügbare Datenmenge gestiegen. Im Interesse einer aktuellen und möglichst kostengünstigen Datenbeschaffung werden einerseits standardisierte Abfrageroutinen entwickelt und – insbesondere im internationalen Geschäft – Kooperationen vereinbart.⁶⁴ Andererseits wäre es für eine positive Entwicklung des ethischen Investments fatal, wenn die Verfahren der Datenauswertung und Beurteilung soweit standardisiert und nicht-offen gestaltet würden, dass die Urteilsfindung für den Adressaten nicht mehr nachvollziehbar ist. Dagegen sind möglichst kostengünstige Formen der Individualisierung der Kriterienauswahl und -gewichtung sowie des Zugriffs auf unterschiedliche Datenbestände zu fordern.⁶⁵ Zur Sicherstellung der Leistung, Integrität und Unabhängigkeit der Agenturen ist über institutionelle in Ergänzung marktlicher Kontrollinstanzen nachzudenken.

Maßgeblich für die Entwicklung des ethischen Investments ist viertens die Nachfrage der privaten und institutionellen Investoren. Insgesamt zeigen empirische Untersuchungen zwar ein geringes, wenngleich wachsendes Interesse, aber auch einen unzureichenden Informationsstand. So wird beklagt, dass bei der Vorstellung von Vermögensverwaltungskonzepten und in Beratungsgesprächen nur selten auf die Möglichkeit, ethische Aspekte in die Auswahlentscheidung einzubeziehen, und entsprechende Angebote hingewiesen wird. Außerdem besteht nach wie vor große Unsicherheit darüber, wie sich Rendite und Risiko ethischer Investments im Vergleich zu konventionellen Anlagen darstellen. Hier wäre eine weitere Forcierung insbesondere empirischer Arbeiten zum Zusammenhang zwischen finanzieller und Sozial-/Umweltperformance, wie sie oben beschrieben wurden, un-

⁶³ Die Analyse des Sozial-/Umweltverhaltens wird zum Ansatz der Aufdeckung und Bewertung finanzieller Risiken. In diesem Zusammenhang ergibt sich ein neuer Fokus der Untersuchung: Die Frage ist nicht mehr zuerst, ob es sich auszahlt, eine gute Sozial-/Umweltperformance zu haben, sondern (1) für welche Unternehmen/Industriezweige der Vorteil besonders groß ist und (2) welche Sozial-/Umweltmaßnahmen innerhalb eines Unternehmens aus finanzieller Sicht besonders wichtig sind.

⁶⁴ So etwa zwischen dem Institut für Markt und Gesellschaft IMUG und dem Ethical Investment Research Service EIRIS.

⁶⁵ Soweit bekannt, sind die bereits entwickelten EDV-Tools, sofern sie überhaupt verfügbar sind, insbesondere für Kleinanleger relativ zu teuer und nur für den Zugriff auf die regelmäßig aktualisierten Datensätze des jeweiligen Anbieters vorgesehen.

bedingt wünschenswert. Unbegründete, gar interessengeleitete Aussagen helfen nicht, sondern tragen zu einer weiteren Verunsicherung der Investoren bei.

Für diese wäre es wichtig, sich über die individuellen Präferenzen – nicht nur zu Rendite und Risiko, sondern auch zu ethischen Merkmalen der Geldanlage – klar zu werden.⁶⁶ In dem Maße, wie eine Konkurrenz zwischen finanziellen und ethischen Zielen besteht, muss der ethische Investor abwägen und sich, solange der Konflikt (noch) nicht über einen Trade-Off in einer geschlossenen stetigen Ziel-funktion abzubilden ist,⁶⁷ festlegen, ob er zur Umsetzung seiner Anlageentscheidungen die Sozial- / Umweltperformance auf einem bestimmten Mindestniveau als Nebenbedingung mit dem Ziel maximaler finanzieller Performance formuliert oder eine finanzielle Mindestperformance vorgibt und die Sozial- / Umweltperformance maximiert.⁶⁸

Wenn das Interesse an ethischem Investment zunimmt – etwa weil der finanzielle Nachteil abschmilzt –, werden sich auch Fondsanbieter und Vermögensberater, die bisher vornehmlich auf konventionelle Anlagen ausgerichtet sind, in diesem Marktsegment engagieren, den Wettbewerbsdruck auf die Anbieter von ethischen Investments erhöhen und wiederum die Attraktivität aus Nachfragersicht steigern etc.⁶⁹

V. Zusammenfassung

Aus der neoklassischen Performanceanalyse sind zweidimensionale Ansätze der integrierten Rendite / Risiko-Messung bekannt. Die Performance ethischer Investments allein an den Kriterien Rendite und Risiko zu messen, greift zu kurz, weil damit für den ethischen Investor offensichtlich relevante Aspekte (Sozial- und Umwelteffekte) nicht berücksichtigt werden. Andererseits bei der Investitionsentscheidung nicht auf Rendite und Risiko zu achten, kann zu gesamtwirtschaftlich problematischen Fehlallokationen und einzelwirtschaftlicher Verschwendung werden.

Die Messung des Umwelt- und Sozialverhaltens des Kapitalnehmers erweist sich als schwierig und aufwändig, die Kriterienauswahl und -gewichtung – speziell im Zusammenhang mit der Investition in Publikumsfonds – zu delegieren, als problematisch.

⁶⁶ Das impliziert auch die Diskussion um den Katalog der Kriterien zur Bewertung des Sozial- / Umweltverhaltens – wie etwa im Zusammenhang mit dem Frankfurt-Hohenheimer Leitfaden; vgl. *Hoffmann / Ott / Scherhorn* (Hrsg., 1997); *Hoffmann* (2002).

⁶⁷ Vgl. erste Ansätze etwa bei *Dupré / Girerd-Potin / Kassoua* (2003).

⁶⁸ Natürlich gilt auch hier: Das Niveau der Nebenbedingung bestimmt den Spielraum für die Maximierung der Zielgröße. Umso mehr ist im Sinne der Klarheit zu wünschen, dass die Bemühungen um die Entwicklung eines geschlossenen Konzeptes zur mehrdimensionalen Bewertung ethischer Investments fortgesetzt werden.

⁶⁹ Empirische Untersuchungen belegen, dass Investoren ihre Entscheidungen insbesondere auf die Performance in der jüngsten Vergangenheit basieren. Vgl. *Wittrock* (1996).

Zahlreiche sehr unterschiedlich angelegte empirische Untersuchungen zum Verhältnis zwischen finanzieller und Sozial-/Umweltperformance insbesondere aus dem angloamerikanischen Raum kommen zu uneinheitlichen und kaum signifikanten Ergebnissen. Über verfeinerte Methoden und aussagekräftigere Datensätze ist mehr Evidenz speziell für den deutschen Markt zu erwarten. Theoretisch ist aus Gründen der systematischen Nachteile bzgl. der Kosten und Diversifikationsmöglichkeiten von einer (leichten?) finanziellen Underperformance der ethischen Investments auszugehen.

Die weitere Entwicklung des Marktes für ethisches Investment hängt vor allem von der Professionalisierung im Finanzmanagements der Geldanlagen, der Professionalisierung der Sozial-/Umwelttrating-Techniken und -Institutionen, der Resonanz in den Kapital nachfragenden Unternehmen und nicht zuletzt vom Kaufverhalten der privaten und institutionellen Anleger ab. Der rationale und verantwortliche Umgang mit einer anzunehmenden Konkurrenz von finanziellen und sozial-ökologischen Zielen bei der Geldanlage stellt für den einzelnen Investor und die übrigen Beteiligten eine große Herausforderung dar.

Literatur

- Alexander, G. J. / Buchholz, R. A. (1978): Corporate Social Responsibility and Stock Market Performance, in: Academy of Management Journal, S. 479–486.*
- Armbruster, C. (2000): Entwicklung ökologieorientierter Fonds. Eine Untersuchung im deutschsprachigen Raum und in Großbritannien, Köln.*
- Balz, C. (1999): Ethisch-ökologische Geldanlage – Eine kapitalmarktorientierte Analyse, Frankfurt am Main.*
- Bauer, R. / Koedijk, K. / Otten, R. (2002): International Evidence on Ethical Mutual Fund Performance and Investment Style, Arbeitspapier November 2002, Universität Maastricht.*
- Butz, C. / Plattner, A. (1999): Nachhaltige Aktienanlagen: Eine Analyse der Rendite in Abhängigkeit von Umwelt- und Sozialkriterien, Sarasin Studie, Basel.*
- Carhart, M. (1997): On Persistence in Mutual Fund Performance, in: Journal of Finance, S. 57–82.*
- Cohen, M. A. / Fenn, S. A. / Konar, S. (1997): Environmental and Financial Performance: Are They Related? Arbeitspapier, Universität Vanderbilt.*
- Diltz, J. D. (1995): The Private Cost of Socially Responsible Investing, in: Applied Financial Economics, S. 69–77.*
- Dupré, D. / Girerd-Potin, I. / Kassoua, R. (2003): Adding an Ethical Dimension to Portfolio Management, Arbeitspapier, Universität Grenoble.*
- Elton, E. J. / Gruber, M. J. (1995): Modern Portfolio Theory and Investment Analysis, New York.*
- Fama, E. F. / French, K. R. (1993): Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds, in: Journal of Financial Economics, S. 3–56.*

- Fama, E. F. / French, K. R.* (1996): Multifactor Explanations of Asset Pricing Anomalies, in: *Journal of Finance*, S. 55–84.
- Flotow, P. von / Häßler, R.-D. / Schmidt, J.* (o.J.): Umwelt- und Nachhaltigkeitstransparenz für Finanzmärkte. Stand und Perspektiven, Arbeitspapier, Institut für Ökologie und Unternehmensführung an der European Business School e.V.
- Grieble, P.* (2001): Ethisch-ökologische Geldanlagen – Einflussmöglichkeiten durch Beachtung von ethisch-ökologischen Gesichtspunkten bei der Anlage von Geld, Frankfurt am Main.
- Guerard, J. B.* (1997): Is there a cost to being socially responsible in investing?, in: *Journal of Investing*, Summer, S. 11–18.
- Hamilton, S. / Jo, H. / Statman, M.* (1993): Doing Well While Doing Good? The Investment Performance of Socially Responsible Mutual Funds, in: *Financial Analysts Journal*, No. 6 / 1993, S. 62–66.
- Havemann, R. / Webster, P.* (1999): Does Ethical Investment Pay? EIRIS research and other studies of ethical investment and financial performance, September 1999, London.
- Hoffmann, J.* (2002), Ethische und ökologische Kriterien bei der Aktienausswahl: Der Frankfurt-Hohenheimer Leitfaden und seine Umsetzung im Corporate Responsibility Rating, in: Ethisch orientierte Aktienanlage – Nische oder Wachstumsmarkt?, Studie 18 des Deutschen Aktieninstituts, Frankfurt am Main, S. 50–71.
- Hoffmann, J. / Ott, K. / Scherhorn, G.* (Hrsg., 1997): Ethische Kriterien für die Bewertung von Unternehmen. Frankfurt-Hohenheimer Leitfaden, Frankfurt am Main.
- Homolka, W. K.* (1990): Ethisch-ökologisch orientiertes Fondsinvestment als Strategie der sozialverantwortlichen Neuorientierung von Geldflüssen im europäischen Markt, Greenwich.
- IMUG* (2001): Der Markt für sozialökologische Geldanlagen in Deutschland. Ergebnisse einer repräsentativen Privatanlegerbefragung, Arbeitspapier 13 / 2001, Hannover.
- IMUG* (2002): Institutionelle Investoren und ethisch-ökologische Geldanlagen in Deutschland, Arbeitspapier 11 / 2002, Hannover.
- Jäger, L.* (2003): Methoden zur externen Messung der Performance von Aktienportfolios, Norderstedt.
- Jegadeesh, N. / Titman, S.* (1993): Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency, in: *Journal of Finance*, S. 65–91.
- Jensen, M. C.* (1968): The Performance of Mutual Funds in the Period 1945–1964; in: *Journal of Finance*, S. 389–416.
- Kreander, N. / Gray, R. H. / Power, D. M. / Sinclair, C. D.* (2000): Evaluating the Performance of Ethical and Non-Ethical Funds: A Matched Pair Analysis, Arbeitspapier 34, Universität Dundee.
- Laplante, B. / Lanoie, P.* (1994): The Market Response to Environmental Incidents in Canada: A Theoretical and Empirical Analysis, in: *Southern Economic Journal*, S. 657–672.
- Lintner, J.* (1965): The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets, in: *The Review of Economics and Statistics*, S. 13–37.

- Luther, R. G. / Matatko, J. / Corner, D. (1992): The Investment Performance of UK Ethical Unit Trusts, in: Accounting, Auditing and Accountability Journal, Nr. 4 / 1992, S. 57 – 70.*
- Markowitz, H. M. (1952): Portfolio Selection, in: Journal of Finance, S. 77 – 91.*
- Markowitz, H. M. (1959): Portfolio Selection, Efficient Diversification of Investment, New York 1959.*
- Mossin, J. (1966): Equilibrium in Capital Asset Market, in: Econometrica 1966, S. 768 – 783.*
- Muoghalu, M. I. / Robinson, H. D. / Glascock, J. L. (1990): Hazardous Waste Lawsuits, Stockholder Returns and Deterrence, in: Southern Economic Journal, S. 357 – 370.*
- Rotthaus, S. (2001): Grüne Geldanlagen – Ökologisch und ethisch bewusst investieren, Niedersachsen / Ts.*
- Schäfer, H. / Stederoth, R. (2001): Portfolioselektion und Anlagepolitik mittels Ethik-Filtern – ein Überblick zum Stand der empirischen Kapitalmarktforschung, Arbeitspapier 04 / 2001, Universität Siegen.*
- Scholz, H. (2002): Performanceanalyse von Investmentfonds. Eine theoretische Analyse externer Performancemaße, Berlin.*
- Sharpe, W. F. (1964): Capital Asset Prices: A Theory of Equilibrium under the Conditions of Risk, in: Journal of Finance, S. 425 – 442.*
- Sharpe, W. F. (1966): Mutual Fund Performance, in: Journal of Business 1966, S. 119 – 138.*
- Spremann, K. (2003): Portfoliomanagement, München.*
- Steiner, M. / Bruns, C. (2002): Wertpapiermanagement: Professionelle Wertpapieranalyse und Portfoliostrukturierung, Stuttgart.*
- Stich, A. / Trede, M. (2000): Länder oder Branchen? Zur Diversifikation von Portfolios, in: Financial Markets and Portfolio Management, S. 24 – 33.*
- Statman, M. (2000): Socially Responsible Mutual Funds, in: Financial Analysts Journal, 3 / 2000, S. 30 – 39.*
- Stremlau, S. (2002) Ethisches Investment in Deutschland. Eine empirische Marktanalyse, in: Ethisch orientierte Aktienanlage – Nische oder Wachstumsmarkt?, Studie 18 des Deutschen Aktieninstituts 18, Frankfurt am Main, S. 25 – 48.*
- Vermeersch, D. / Hauser, T. (2002): Is Country Diversification still better than Sector Diversification?, in: Financial Markets and Portfolio Management, S. 234 – 253.*
- White, M. A. (1995): The Performance of Environmental Mutual Funds in the United States and Germany: Is There Economic Hope for „Green“ Investors?, in: Research in Corporate Social Performance and Policy, Supplement No. 1, S. 323 – 344.*
- Wittrock, C. (1995): Messung und Analyse der Performance von Wertpapierportfolios. Eine theoretische und empirische Analyse, Bad Soden / Ts.*
- Wittrock, C. (1996): Fonds-Performance als Anlagekriterium, in: Die Bank, 246 – 250.*
- Yamashita, M. / Sen, S. / Roberts, M. C. (1999): The Rewards for Environmental Conscientiousness in the U.S. Capital Markets, in: Journal of Financial and Strategic Decisions, S. 73 – 82.*
- Ziegler, A. / Rennings, K. / Schröder, M. (2002): Der Einfluss ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit auf den Shareholder Value von europäischen Aktiengesellschaften, Arbeitspapier Mai 2002, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.*

Genanalyse in der betrieblichen Personalwirtschaft

Von Bruno Staffelbach und Ingrid Pohl-Eckerstorfer, Zürich

I. Einführung

In der Ökonomik wird den Entscheidungsträgern Rationalität unterstellt – auch dann, wenn die Entscheidungsträger nicht alles wissen *können*, weil Informationen knapp sind und etwas kosten. Mit dem Entscheidungsspielraum, der sich durch die Genomanalyse eröffnet, scheint eine Situation einzutreten, wo Entscheidungsträger nicht (mehr) alles wissen *wollen*. Diese Situation wird nachfolgend am Beispiel der Implikationen der Genanalyse für die betriebliche Personalwirtschaft skizziert.

Die ersten beiden Abschnitte dienen der Einführung über Gene und Gentests. Im dritten Teil werden ökonomische Vorteile skizziert, welche für die betriebliche Personalwirtschaft von Gentests zu erwarten sind. Im Vordergrund stehen eine höhere Personalproduktivität und sinkende Gesundheitsvorsorge- und Krankenversicherungskosten. Diese Vorteile werden dann kontrastiert mit den Ergebnissen einer Befragung von 44 Personalleitern und -leiterinnen eines grossen schweizerischen Unternehmens mit 70'000 Beschäftigten, die den Einsatz der Genanalyse in der Personalwirtschaft kategorisch ablehnen. Daraus ergibt sich die Frage, warum Personalleiter und -leiterinnen auf Informationen verzichten, die sie in ihrer Arbeit eigentlich erfolgreicher und besser machen. Dafür können verschiedene Gründe in Betracht gezogen werden: einerseits führen Erkenntnisse aus Gentests zu mehr Wissen, gleichzeitig entstehen aber neue (und grössere) Unsicherheiten. Deshalb erscheinen Gentests nicht attraktiv. Andererseits haben Gentestresultate wenig Wert, solange nicht erkennbar ist, welche diskriminierenden Wirkungen sie produzieren. Zudem sind die mit dem Einsatz von Gentests verbundenen Folgekosten hoch.

Die vorliegenden Ausführungen sind ein Zwischenbericht eines grösseren Projektes zum Thema „Genanalyse im Human Resource Management“, welches vom Forschungskredit der Universität Zürich finanziert wird.

II. Molekulargenetische Grundlagen

„Die Gesamtheit der genetischen Informationen eines Individuums ist in den Chromosomen enthalten. Im Kern jeder Körperzelle des Menschen befinden sich

46 Chromosomen, die gewissermassen die Bibliothek seiner Erbinformation bilden. Diese 46 Chromosomen setzen sich aus 23 Paaren zusammen, wobei jeder Chromosomensatz von einem Elternteil (Vater/Mutter) gestellt wird.“ (*Regenauer/Schmidtke* 1998, S. 5; vgl. auch *Freeland* 1993, S. 57). In Abbildung 1 ist dieser *Chromosomensatz* graphisch dargestellt.

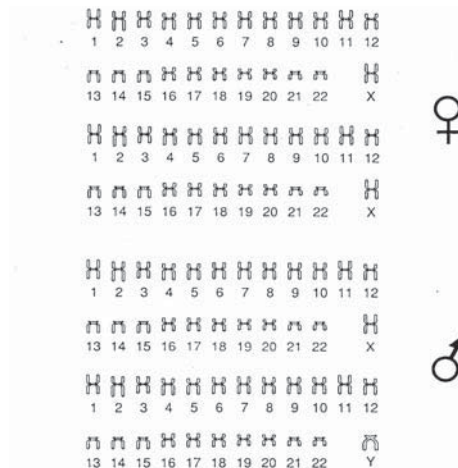


Abbildung 1: Chromosomensatz der menschlichen Körperzelle

Insgesamt besteht ein einziges menschliches Chromosom aus ca. 50 bis 250 Millionen Bausteinen, der sog. Desoxyribonukleinsäure (DNA). Die DNA besteht aus 2 langen Strängen, die wendeltreppenartig (Fachausdruck: Doppelhelix) umeinander gewunden sind. Den Handlauf bzw. das Geländer der Wendeltreppen bildet ein Gerüst aus Zucker- und Phosphatmolekülen, die einzelnen Treppenstufen hingegen werden von jeweils 1 Basenpaar gebildet (Abbildung 2). Bei der Bildung dieser Treppenstufen kommen insgesamt lediglich 4 verschiedene Bausteine (Nukleinbasen oder Nukleotide) zur Anwendung: Adenin (A), Guanin (G), Cytosin (C) und Thymin (T) (vgl. *Watson/Crick* 1953, S. 737 f.). Dabei passen nur die Nukleinbasen A und T sowie G und C zusammen. Die Basen sind komplementär – passen also wie der Schlüssel ins Schloss:

– TAGACT –
– ATCTGA –

Diese Komplementarität ermöglicht es der DNA, sich unter Mitwirkung bestimmter Proteine (Eiweisse) selbst zu reproduzieren: Sie spaltet sich in 2 Hälften, wobei jede Hälfte als Matrize für die Ergänzung der fehlenden Hälfte dient. Die Reihenfolge der Basen innerhalb des DNA-Moleküls (sog. DNA-Sequenz) enthält

die gesamte genetische Information, die von einer Zelle benutzt wird, um ihre Funktion auszuüben. Insgesamt kommt die Natur also mit lediglich vier verschiedenen „Buchstaben“ aus, um die genetische Information für so unterschiedliche Eigenschaften wie Haarfarbe, Blutgruppe u. a. festzulegen (vgl. *Maelicke* 2001, S. 29 f.).



Abbildung 2: DNA-Doppelhelix-Modell

„Die Basenreihenfolge, die von einer Zelle verwendet wird, um ein einzelnes Protein herzustellen, wird als *Gen* bezeichnet“ (*Regenauer/Schmidtke* 1998, S. 6). Im gesamten menschlichen Erbmateriale werden ca. 35'000 bis 40'000 (vgl. International Human Genom Sequencing Consortium 2001, S. 860 ff.) verschiedene Gene vermutet, die damit alle Anweisungen für den Aufbau von sämtlichen Zellen, Organen und Geweben eines Individuums enthalten.

Genetisch bedingte *Erkrankungen* können vererbt sein oder sich infolge einer Mutation (durch Austausch, Einfügen oder / und Herausschneiden eines Basenpaares) ergeben. „Mutationen können in allen Zellen stattfinden: in einer Muskelzelle, in einer Darmzelle oder in einer Knochenzelle. Solche Mutationen von Körperzellen (somatische Mutationen) bleiben auf das entsprechende Körpergewebe des Individuums beschränkt und werden nicht an zukünftige Nachkommen weitergegeben. Finden Mutationen dagegen in den Zellen der Keimbahn statt, so können diese Veränderungen der Erbsubstanz an die nächste Generation weitergegeben werden“ (*Regenauer/Schmidtke* 1998, S. 15). Nicht jede genetische Erkrankung ist also zwangsläufig angeboren.

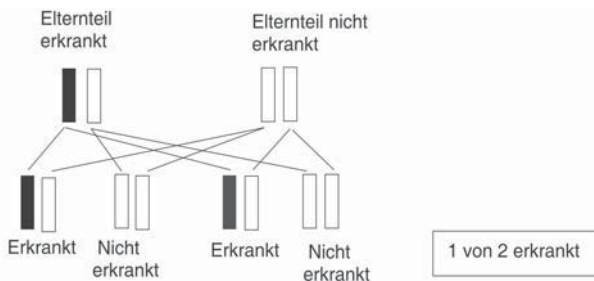
Bis heute sind einige Tausend Gene bekannt, die zu Krankheiten führen können (vgl. *Epping* 1999, S. 59). Dabei werden folgende Krankheiten unterschieden:

- monogene Erkrankungen
- polygene Erkrankungen
- multifaktorielle Erkrankungen
- Krankheiten aufgrund von chromosomalen Änderungen.

Bei *monogenen Erkrankungen* ist nur ein einziges Gen mutiert. Damit ist der Bauplan für ein Protein gestört. Monogene Krankheiten sind *selten*, ihre Auswirkungen sind in der Regel aber gravierend. Monogene Krankheiten treten mit einer Wahrscheinlichkeit von 5% auf. Das bedeutet, dass jede 20. Person Trägerin einer monogenen Erkrankung ist. Die häufigsten monogenen Erkrankungen sind: Farbblindheit (Farbsehstörung mit unterschiedlichen Ausmass), Alzheimersche Erkrankung (Präsenile Demenz), erblicher Brustkrebs BRCA (oft vor der Menopause, z.T. auch Eierstockkrebs) und erblicher nicht polypöser Dickdarmkrebs (Krebs des Dickdarms und anderer Organe). Einen Überblick über die wichtigsten monogenen Erkrankungen findet sich in *Regenauer/Schmidtke* (1998, S. 18 ff.).

Je nachdem, wie ein mutiertes Gen sich gegenüber seinem „gesunden“ Gegenpart in seiner krankhaften Wirkung durchsetzen kann, werden verschiedene *Vererbungsmodelle* unterschieden.

Ein Beispiel für eine autosomal dominante Erkrankung ist Chorea Huntington¹. Dabei genügt die Veränderung eines Gens eines Elternteils bei gleichzeitiger Normalität des Gegenstücks, um die Krankheit hervorzurufen. Folglich ist die Chance, das veränderte Gen zu vererben 1:2 (vgl. Abbildung 3).



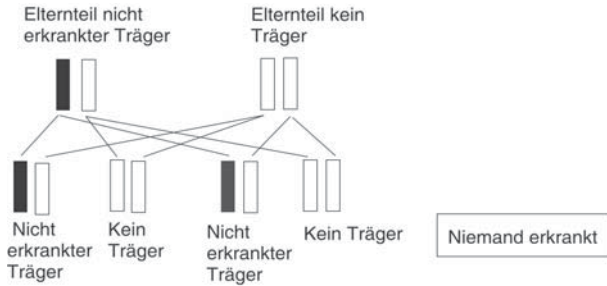
(Quelle: Schöffski 2000, S. 37)

Abbildung 3: Vererbungsmuster bei autosomal-dominanten Krankheiten

Autosomal rezessive Erkrankungen, wie z. B. Zystische Fibrose², benötigen die Vererbung desselben veränderten Gens von beiden Elternteilen. Üblicherweise sind

¹ Chorea Huntington äussert sich in Form einer unwillkürlichen Bewegungsstörung die bis zum Persönlichkeitsabbau führt.

die Eltern selbst nicht erkrankt, sondern tragen nur die Genveränderung in sich. Ist folglich nur ein Elternteil Träger des veränderten Gens, können die Kinder nicht erkranken.



(Quelle: Schöffski 2000, S. 38)

Abbildung 4: Vererbungsmuster bei autosomal-rezessiven Erkrankungen

Tragen allerdings beide Elternteile denselben Gendefekt in sich (einen so genannten Carrier), besteht bei einer Schwangerschaft eine Wahrscheinlichkeit von 1:4, dass Kinder die entsprechenden Gene eines Paares vererbt bekommen und damit erkranken. Handelt es sich um eine Krankheit, die auf die Veränderung eines Gens zurückzuführen ist das sich auf dem X-Chromosom befindet, spricht man von *X-chromosomaler Vererbung* (z. B. Hämophilie³).

Bei *polygenen Erkrankungen* wirken mehrere Genveränderungen zusammen. Sie sind häufiger als monogene Erkrankungen, da aber mehrere Gene „beteiligt“ sind, die sich wechselseitig ausgleichen können, sind die Auswirkungen i.d.R. weniger gravierend als bei monogenen Erkrankungen. Sind auch noch Umweltfaktoren beteiligt, spricht man von *multifaktoriellen Erkrankungen*. Statistisch sind folgende multifaktorellen Erkrankungen besonders häufig: Herzinfortien (Herzfehler), koronare Herzerkrankung, Apoplex (Schlaganfall) und Kurzsichtigkeit (vgl. Regenauer / Schmidtke 1998, S. 22).

Polygene und multifaktorielle Erkrankungen sind also das Ergebnis einer Vielzahl genetischer und umweltbedingter Faktoren. Eine Prognose zur Ausprägung einer solchen Krankheit nur auf der Basis einer spezifischen Genanalyse ist deshalb nicht möglich.

Krankheiten infolge *chromosomaler Änderungen* ergeben sich, wenn ein Chromosom zu wenig oder zu viel vorliegt (z. B. Down Syndrom⁴) oder wenn Teile der

² Unter zystischer Fibrose wird die Bildung eines zähen Schleimes in der Lunge, in der Bauchspeicheldrüse und in anderen Drüsen verstanden, die zu einem Funktionsausfall dieser Organe führt.

³ Besser bekannt unter Blutungsneigung.

⁴ Früher auch Mongolismus genannt.

Chromosomen ausgetauscht sind (vgl. *Fesch* 2000; *Nuffield Council on Bioethics* 1993, *U.S. Congress*, 1990).

III. Genetische Tests

„Die Breite der Anwendungspalette genetischer Untersuchungen ist immens. Infektionserreger wie z. B. das HI-Virus lassen sich aufgrund ihres Erbmateri als mit Gentests rasch und zuverlässig diagnostizieren. Straftäter werden heute mit genetischen Fingerabdrücken identifiziert und umstrittene Vaterschaften abgeklärt. Bei vorgeburtlichen Untersuchungen dient die Gendiagnostik dazu, genetisch bedingte Krankheiten beim ungeborenen Kind gezielt nachzuweisen oder auszuschliessen. Mit der sogenannten Pränataldiagnostik kann verhindert werden, dass Eltern, die Betroffene oder Träger eines schweren Erbleidens sind, die Krankheitsveranlagung an ihre Kinder weitergeben. Zudem lassen sich heute mit Gentests Krankheiten feststellen, lange bevor sich entsprechende Anzeichen bemerkbar machen. So können beispielsweise gewisse Krebsarten frühzeitig erkannt und operiert werden, oder der Ausbruch einer Erbkrankheit kann durch vorbeugende Massnahmen (z. B. Änderung der Lebensweise oder Ernährung) verhindert werden. Die pharmazeutische Forschung sucht nach neuen Medikamenten, welche die individuellen genetischen Eigenschaften der Patienten mitberücksichtigen. Massgeschneiderte Medikamente und individuelle Dosierungen werden in Zukunft entscheidend dazu beitragen, schwere Nebenwirkungen zu reduzieren“ (*Bodenmüller* 2002, S. 1). Zudem lassen sich mit einer DNA-Analyse nach einem Flugzeugabsturz die Opfer identifizieren und in der historischen Forschung Stammbäume validieren. Abbildung 5 gibt einen Überblick über die Einsatzbereiche der medizinischen Gendiagnostik.

Genetische Tests im Rahmen der Personalwirtschaft verfolgen präsymptomatische und prädispositionsdiagnostische Ziele. Sie entspringen medizinischen Anliegen und Zielen oder fokussieren medizinische Kriterien. Gentests werden heute im deutschsprachigen Raum für etwa 200 Erbkrankheiten routinemässig angeboten.

Institutionell obliegt die medizinisch-genetische Versorgung überwiegend Fachärzten der medizinischen Genetik an Universitäten, Kliniken und Labors. „Bei vielen Erkrankungen besteht bezüglich der Vorhersage des Zeitpunktes des Auftretens erster Symptome bis heute noch keine ausreichende Sicherheit. Somit ist die vielfach anzutreffende und auch verständliche Befürchtung, dass hier das gesundheitliche Schicksal des Menschen sich wie in einer „Kristallkugel der Wahrsagerin“ vorausschauen lässt – zumindest nach heutigem Wissensstand – unrealistisch. Aufgrund dieser Besonderheiten haben die deutsche Gesellschaft für Humangenetik und der deutsche Berufsverband Medizinische Genetik umfangreiche Stellungnahmen entwickelt, die einem verantwortlichen Umgang bei der Durchführung von Gentests und der Aufklärung über mögliche Folgen eine grosse Bedeutung einräumen“ (*Regenauer/Schmidtke* 1998, S. 46). Dazu gehören z. B. Leitlinien zur Durchführung der genetischen Beratung oder die Stellungnahme zur genetischen

Gentests in der Medizin	Familienplanung
	Abklärung, ob einer oder beide Partner von Paaren mit Kinderwunsch Träger einer Erbkrankheit sind
	Pränataldiagnostik
	Untersuchung genetisch (mit)bedingter Krankheiten am ungeborenen Kind
	Präimplantationsdiagnostik
	Analyse genetisch (mit)bedingter Krankheiten am ungeborenen Kind
	Überprüfung od. Ausschluss klin. Diagnosen
	Überprüfung genetisch (mit)bedingter Krankheiten nach Auftreten entsprechender Symptome
	Präsymptomatische Diagnostik
	Voraussagende Diagnose von Erbkrankheiten oder Krebs vor dem Auftreten von Symptomen
	Pharmakogenetik
	Anwendung massgeschneiderter Medikamente od. indiv. Dosierungen aufgrund der spez. Erbanlagen des Patienten
	Screening
	Gen. Analyse ganzer Bevölkerungsgruppen od. Bestimmter Personengruppierungen
	Infektionskrankheiten
	Nachweis von Krankheitserregern (z.B. Viren od. Bakterien) aufgrund ihres Erbmaterials
	Gerichtsmedizin
	Vaterschaftsabklärungen, Identifizierung von Katastrophenopfern, Überführung von Straftätern

(Quelle: Müller 2002, S. 3)

Abbildung 5: Einsatzbereiche der medizinischen Gendiagnostik

schen Diagnostik bei Kindern und Jugendlichen. Auch in der Schweiz geht man davon aus, dass die Durchführung von Gentests von einer umfassenden genetischen Beratung durch einen Arzt begleitet werden soll. „Die genetische Beratung ist ein fachärztliches Angebot für Personen, die eine genetische Krankheit haben bzw. ein entsprechendes Risiko für sich, ihre Angehörigen oder Nachkommen befürchten. Sie sollte möglichst jede genetische Untersuchung begleiten, um unerwünschte Auswirkungen eines krankhaften oder auch normalen Resultates auffangen zu können. Ziel der genetischen Beratung ist, die Ratsuchenden in die Lage zu versetzen, aufgeklärt und selbständig zu entscheiden, ob sie einen genetischen Test wollen oder nicht. Falsche oder überrissene Erwartungen sind dabei zu relativieren. Kein Gentest ist perfekt. Es kann aus verschiedenen Gründen vorkommen, dass er keine aussagekräftigen Ergebnisse liefert. Auch darüber müssen Testpersonen vorgängig aufgeklärt werden“ (Müller 2002, S. 4). Hier wird deutlich, dass genetische Beratung für die Betroffenen sehr wichtig ist und dass sie bei individuellen genetischen Analysen eine unumgängliche begleitende Massnahme darstellt. Zu berücksichtigen bleibt, dass diese Beratungskosten auch zu zusätzlichen Betriebskosten führen können und zwar speziell dann, wenn Organisationen neben

den eigentlichen Testkosten auch zusätzliche Beratungskosten übernehmen (müssen).

Verschiedene genetische Testverfahren unterscheiden sich bezüglich ihrer Ziele, Genauigkeit, Aussagekraft, Anwendungsmöglichkeiten, Zuverlässigkeit und Kosten (vgl. Zinke/Morun 2000, S. 4). Die *Testqualität* ist dabei von verschiedenen Faktoren abhängig. So ist auf der molekulargenetischen Ebene trotz eines entsprechenden pathologischen Nachweises bei vielen Erbkrankheiten keine präzise Prognose von Zeitpunkt, Ausprägung und Wirkung der Krankheit möglich. Der Grund dafür ist, dass je nach pathogener Mutation die Penetranz (Wahrscheinlichkeit der Ausprägung der Erkrankung) variiert oder die Expressivität (Unterschiede in der Ausprägung der Erkrankung) schwankt. Die Aussagekraft des Testverfahrens selber wird durch seine Validität und Reliabilität bestimmt. Die Validität umfasst die vier Parameter: (a) Sensitivität (Anteil Testpositiver unter allen Betroffenen), (b) Spezifität (Anteil Testnegativer unter Nichtbetroffenen), (c) positive Prädiktivität (Anteil Betroffener unter Testpositiven) und (d) negative Prädiktivität (Anteil Nichtbetroffener unter Testnegativen). Dabei lässt sich zeigen, dass ein Test, der gut geeignet ist, unter Patienten mit möglichen Zeichen einer bestimmten Krankheit die Betroffenen richtig zu identifizieren (hoher positiver prädiktiver Wert) als Screeningtest möglicherweise viel schlechter abschneidet (niedriger positiver prädiktiver Wert) (vgl. Jansson et al. 2000, S. 11; Regenauer/Schmidtke 1998, S. 47). Für ein ausreichendes Mass an Reliabilität sind unter anderem entsprechende Laborstandards, Qualitätskontrollen und -zirkel erforderlich. Für die Testqualität relevant sind letztlich die Interpretation der Testergebnisse und deren Integration in die Lebenswelt der Betroffenen. „Die Wahrnehmung und Wertung von Risiken, vor allem ausgedrückt in Prozenten, ist schwierig, und zwar nicht nur für Laien, sondern auch für Ärzte. Ihre Vermittlung erfordert Erfahrung, Einfühlungsvermögen und didaktisches Geschick. Eine Schwangere, die sich einer Blutuntersuchung zum Erkennen von Chromosomenfehlern beim Fetus unterzieht, empfindet ein „positives“ Testergebnis, auch wenn das Risiko in Wirklichkeit sehr klein ist, leicht bereits als Vorhersage eines behinderten Kindes“ (Müller 2002, S. 4).

Bei den sogenannten *Genchips* (oder DNA-Chips, auch Mikroarray oder Biochip genannt) handelt es sich um Ausrüstungen, mit denen innert Minuten Zellmaterial auf mehrere 10'000 genetische Eigenschaften untersucht werden kann. Sie zielen insbesondere auf monogene Erkrankungen, erlauben rasche Therapieoptimierungen, sind präzise, günstig und deshalb potenziell auch für (Massen-)Screenings geeignet (vgl. dazu Friend/Stoughton 2002, S. 62 ff.).

Im Kontext der betrieblichen Personalwirtschaft können genetische Tests zum „Genetic Monitoring“ oder zum „Genetic Screening“ eingesetzt werden. Der Kongress der Vereinigten Staaten definiert Genetic Monitoring als periodisch durchgeführte Tests und Genetic Screening als eine einmalige Untersuchung der genetischen Eigenschaften: „Genetic monitoring means periodically examining employees to evaluate modifications of their genetic material via tests [...] . Genetic screening

ning means screening job applicants or employees for certain inherited characteristics [...]“ (*U.S. Congress* 1990, S. 172).

Periodische Untersuchungen von Beschäftigten zur Evaluierung von Modifizierungen des genetischen Materials werden als *Genetic Monitoring* bezeichnet (vgl. *The Arc-Report* 1997, S. 1 f.). Damit können gehäufte genetische Mutationen oder chromosomale Veränderungen nachgewiesen werden, welche sich im Verlaufe der Anstellung ergeben (haben). Eine mögliche Ursache dafür kann z. B. ein andauernder Kontakt eines Arbeitnehmers bzw. einer Arbeitnehmerin mit gefährlichen Substanzen sein. Zusätzlich können aber auch persönliche Lebensgewohnheiten und Lebensentscheidungen (wie z. B. Rauchen, Alkoholkonsum) sowie das Alter das genetische Material verändern. Mittels *Genetic Monitoring* ist es möglich, diese Beeinflussungen über längere Zeit hinweg zu beobachten und zu kontrollieren (vgl. *U.S. Congress* 1990, S. 4 f.). *Genetic Monitoring* kann somit an einer Gruppe von Beschäftigten zur Identifikation von gesundheitlichen Risiken am Arbeitsplatz durchgeführt werden und ermöglicht, die Arbeitsplatzbedingungen in gesundheitlicher Hinsicht z. B. durch die Verminderung von exogenen Schadstoffen (z. B. Chemikalien) zu verbessern (vgl. *U.S. Congress* 1990, S. 4).

Beim *Genetic Screening* wird gezielt das „genetische Makeup“ von bestimmten Beschäftigten und/oder von Bewerberinnen und Bewerbern untersucht. *Genetic Screening* dient einerseits der *Untersuchung eines genetischen Merkmals*, welches Aufschluss über besondere Anfälligkeiten auf bestimmte Stoffe gibt, und andererseits der *Feststellung eines vererbten Zustandes*, der in keiner Verbindung zu einer beruflichen Krankheit steht (vgl. *Schmidtke* 1990, S. 96 f.). *Genetic Screening* schafft eine Voraussetzung, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bzw. Bewerber und Bewerberinnen unter Berücksichtigung ihrer genetischen Veranlagungen „optimal“ auf bestimmte, arbeitsmedizinisch exponierte Arbeitsplätze zuzuweisen, indem „riskante“ Personen ausgeschlossen und „robuste“ ausgewählt werden.

Wird im Folgenden von Gentests gesprochen, so wird darunter sowohl genetisches Monitoring als auch genetisches Screening verstanden.

IV. Personalwirtschaftlicher Nutzen

Der Einsatz gendiagnostischer Verfahren im Rahmen der betrieblichen Personalwirtschaft mag prima vista Skepsis provozieren. Medizinische Abklärungen bei der Rekrutierung und beim betrieblichen Einsatz der Beschäftigten sind aber nicht neu. Die Idee, Beschäftigte genetisch auf bestimmte Arbeitsplatzrisiken hin zu prüfen, geht auf *J. B. S. Haldane* (1938) zurück. Er stellte fest, dass nicht alle Arbeiter mit der gleichen Exposition am Arbeitsplatz auch tatsächlich erkrankten und schlug deshalb vor, den Zutritt für Personen mit einer Veranlagung für Bronchitis zu Betrieben der Tonindustrie zu beschränken (vgl. *Jansson et al.* 2000, S. 16). Viele mit genetischen Tests ermittelbare Informationen sind aber auch

über Familienanamnesen beschaffbar. Entsprechende Informationen werden in Fragebögen von Ärzten und Versicherungsgesellschaften zusammengetragen. „Unsere Gene völlig zu verbergen ist schwer. Auch wenn jemand noch so sehr darauf besteht, sein Genotyp sei Privatsache, können andere mit ausreichender Neugier und entsprechenden Kenntnissen aus dem Phänotyp⁵ und den Merkmalen seiner Verwandten Rückschlüsse ziehen“ (*Kitcher* 1998, S. 137). Zur Beschaffung individueller genetischer Informationen sind also nicht zwangsläufig genetische Tests erforderlich. Solche Tests erlauben aber, genetisch bedingte Veranlagungen für bestimmte Erkrankungen *rascher*, *präziser* und *günstiger* zu erkennen. Vor allem mit dem Gen Chip sinken der technische Aufwand und damit auch die Kosten für die Durchführung von genetischen Tests entscheidend. „Mit dem DNA-Chip wird die Routinediagnostik auf wenige Minuten reduziert werden. Hunderte von Experimenten können gleichzeitig erfolgen. Vorteil dieser Technik ist neben der Geschwindigkeit eine erhebliche Kostenreduktion und eine Zunahme von Informationen. [...] Zukünftige Anwendungen werden wohl die gesamte Medizin und somit auch die Versicherungsmedizin stark tangieren, weil in einem derzeit noch nicht abschätzbaren Ausmass frühzeitig diagnostische [...] aber auch therapeutische Analysen durchgeführt werden können“ (*Regenauer/Schmidtke* 1998, S. 51).

Im Kontext der betrieblichen Personalwirtschaft stehen diagnostische Zwecke (Prädispositionstests, Screeningtests) im Vordergrund. Genetische Tests können dabei verschiedenen Zielen dienen, nach *Jansson et al.* (2000, S. 2) insbesondere:

- Informing workers about their susceptibilities to occupational exposures;
- Selecting, reassigning, or screening out workers based on susceptibilities to occupational diseases;
- Selecting, reassigning, or screening out workers based on susceptibilities to non-occupational diseases;
- Identifying workplace hazards related to susceptibilities that should be abated;
- Diagnosing diseases in workers.

Dadurch können sich für die betriebliche Personalwirtschaft (Human Resource Management) verschiedene Vorteile ergeben (vgl. *Kitcher* 1998, S. 155, 158; *U.S. Congress* 1990):

- *effizientere Personalauswahl* durch präzisere, raschere und günstigere Identifikation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, deren Produktivität wahrscheinlich eingeschränkt ist, weil sie ein erhöhtes allgemeines Gesundheitsrisiko aufweisen oder weil sie für einen bestimmten Arbeitsplatz eine erhöhte Anfälligkeit

⁵ Vom *Genotyp* wird gesprochen, wenn die erbliche Konstitution eines Individuums beschrieben wird, und vom *Phänotyp* wenn dessen Erscheinungsform gemeint ist. Unter genetischem Determinismus wird die eindeutige Festlegung des Phänotyps (Organismus) durch den Genotyp (DNA, Chromosome) verstanden. Das bedeutet, dass die in der DNA gespeicherte Information hinreichend ist, um den gesamten Organismus vollständig festzulegen.

mitbringen – bzw. umgekehrt eine bessere Identifikation von Beschäftigten, die für bestimmte Belastungen am Arbeitsplatz besonders resistent sind; damit

- *Erhöhung der Produktivität, Reduktion von Fehlzeiten;*
- *Vermeidung kostenintensiver Aktivitäten* zur Therapierung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die von chemischen und physikalischen Einflüssen am Arbeitsplatz in Mitleidenschaft gezogen würden; dadurch
- *sinkende Gesundheitsvorsorge- und Krankenversicherungskosten;*
- *ceteris paribus tiefere Kosten für Massnahmen des Arbeits- und Gesundheitsschutzes*, weil nun Beschäftigte mit den erforderlichen genetischen Voraussetzungen für Arbeiten mit speziellen Belastungen eingesetzt werden können.

Aus dieser Sicht scheint der Einsatz gendiagnostischer Tests in der betrieblichen Personalwirtschaft vorteilhaft. Zudem kann das durch Gentests ermittelte zusätzliche Wissen für den Einzelnen „mehr Selbstbestimmung eröffnen. Informierte Menschen können ihr Leben besser planen, ihre potenziellen Grenzen erkennen und ihre Zukunft nach eigenen Vorstellungen und Wünschen gestalten.“ (Kitcher 1998, S. 80). Angesichts der möglichen Vorteile der Gendiagnostik für die betriebliche Personalwirtschaft interessierte nun die Frage, wie sich die Personalleiter und Personalleiterinnen als personalwirtschaftlichen Agenten des Unternehmens dazu stellen.

V. Die Einstellung von Personalleiter / -innen

Zwischen Anfang September und Ende Oktober 2000 wurden die Personalchefs und Personalchefinnen eines führenden Schweizer Unternehmens mit einem Marktanteil von 30% und 70'000 Beschäftigten in zwei Phasen befragt: zuerst schriftlich standardisiert, anschliessend mündlich in offener Gruppendiskussion. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen 44 Personalleiterinnen und Personalleiter in drei Bereichen (Dienstleistungen, Industriebetriebe und örtliche Verkaufsorganisationen). Der Anteil der Frauen unter den befragten Personalverantwortlichen beträgt 16%, 32% der Befragten sind zwischen 40–50 Jahren und 39% sind über 50 Jahre alt. 42% sind für mehr als 1000 Beschäftigte und 55% für bis zu 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zuständig. Eine enge Zusammenarbeit mit der Unternehmensleitung ermöglichte einen Rücklauf von 70% der versandten Fragebogen und eine Beteiligung von 93% aller Personalleiter und Personalleiterinnen an den Diskussionen.

Im ersten Teil der Befragung wurde an alle Personalchefs und Personalchefinnen ein standardisierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen versandt. Dabei ging es darum, erste Konturen der Einstellung der Personalverantwortlichen zum Thema „Genanalyse und Personalselektion“ zu erhalten. Diese Resultate dien-

ten als Basis für den 2. Teil der Befragung, in welcher das Thema „Genanalyse und Personalselektion“ in so genannten „focus groups“ diskutiert wurde.

Bei der Auswertung des Fragebogens fiel auf, dass ein hoher Anteil der Personalverantwortlichen (rund 75%) das Thema Genanalyse langfristig als relevant betrachtete. Die Gründe dafür waren sehr unterschiedlich. Für die Einen stand die Gefahr der Diskriminierung auf Grund von Erbsubstanzen im Zentrum des Interesses, für die Anderen die Chance der Gesunderhaltung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

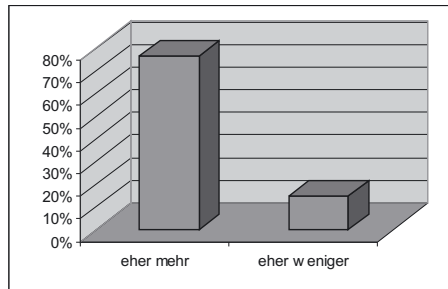


Abbildung 6: Betrifft Sie als Personalmanager das Wissen aus Gentests langfristig eher mehr oder eher weniger?

Grosse Emotionen löste die Vorstellung aus, dass für eine Stellenbewerbung auch eine Haarwurzel verlangt wird.

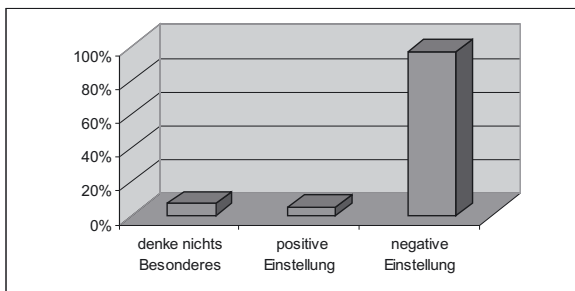


Abbildung 7: Wie stehen Sie einer Stellenausschreibung gegenüber, die neben den üblichen Bewerbungsunterlagen auch eine Haarwurzel zur individuellen Analyse vorsieht?

Im Weiteren konnte festgestellt werden, dass Nennungen zu Nachteilen von genetischen Untersuchungen bei der Personalselektion im Gegensatz zu den Vortei-

len in der Überzahl sind. Für die abwehrende Haltung spricht auch die massive Ablehnung, sich selber einer Genanalyse unterziehen zu wollen. Über 80% der Befragten argumentieren mit der Notwendigkeit von Persönlichkeitsschutz und verwarfen die Idee als moralisch nicht verantwortbar.

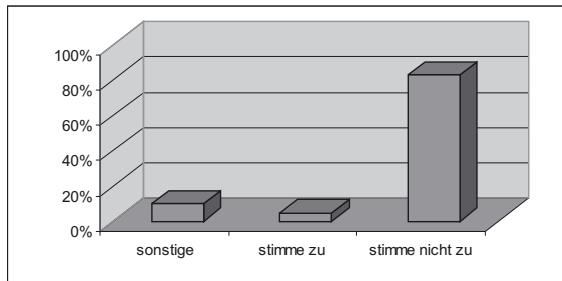


Abbildung 8: Wie würden Sie als Personalmanager reagieren, wenn bei Ihnen eine genetische Analyse durchgeführt werden sollte?

Die Diskussionen in den „focus groups“ war durch einen hohen Grad an Betroffenheit und an Emotionalität geprägt. Dabei standen folgende Elemente im Zentrum:

- *Skepsis – oder „die Geister die ich rief, werde ich nicht mehr los“:* Die Vision eines „gläsernen Menschen“ wurde als beängstigend empfunden. Auch wurde auf das Problem des mangelnden Datenschutzes hingewiesen und man befürchtete den Verlust von wichtigen Werten wie Firmentreue und Fleiss, weil diese von medizinischen Daten verdrängt würden.
- *Gesellschaftliche Argumente:* Im Vordergrund stand die Angst, die Genanalyse bedrohe den sozialen (Versicherung-) Gedanken und dass die Unterscheidung und Definition von „gesund und krank“ Randgruppen erzeuge, die wiederum von den Versicherungen ausgegrenzt werden könnten. Die möglichen Auswirkungen auf die Gesellschaft seien (wortwörtlich) unberechenbar.
- *Erwarteter Nutzen:* Für verschiedenen Berufsgruppen (z. B. Piloten) wurde der Einsatz der Genanalyse als sinnvoll erachtet. Erwähnt wurde auch der generelle Vorteil von gesunden Mitarbeitenden für das Unternehmen.
- *Diagnostische Argumente:* In den Gesprächen wurde hervorgehoben, dass mit der Genanalyse keine Krankheiten sondern nur Veranlagungen erkannt werden könnten. Auch bedürfe das Aufzeigen der Dispositionen eines untersuchten Menschen einer psychologischen Verarbeitung, was wiederum kompetente Betreuung und Beratung erfordere. Zudem sei es nicht klar, wie viel Wissen „über sich selber“ (über die eigene mögliche Zukunft) ein Mensch tragen könne.

- *Personalspezifische Argumente:* Die Personalverantwortlichen betonten, dass es nicht ihre Aufgabe sei, die Schwächen der Bewerbenden zu analysieren. Ein Problem sei weiter, dass mit der Genanalyse eigentlich mehr Unsicherheit produziert werde als Sicherheit. Falls die Durchführung von Gentests jedoch sehr billig werde, so müsse man damit rechnen, dass sie auch als Mittel bei der Personalselektion eingesetzt werden könnte. Dabei sei aber wichtig, dass die Beschäftigten selber über die Durchführung eines Tests entscheiden könnten.

Die Einstellung der Personalchefs zu Gentests im Rahmen der Personalwirtschaft steht somit in markantem Gegensatz zu den im vorgehenden Abschnitt genannten Vorteilen. Zwar wird erkannt, dass der Einsatz der Genanalyse bei bestimmten Berufen sinnvoll sein kann und dass sich durch gesündere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen Wettbewerbsvorteile erzielen lassen. Im Saldo aber *dominierten kritische und ablehnende Argumente*. Abbildung 9 fasst die in der Diskussion vorgebrachten Argumente zusammen.

VI. Diskussion

Setzt man voraus, dass Personalchefs und Personalchefinnen die „personalwirtschaftlichen Agenten“ des Arbeitgebers sind, dann müssten sie in Anbetracht der offensichtlichen Vorteile, die sich gemäss Abschnitt IV aus der Genanalyse für die Personalwirtschaft ergeben, den Einsatz von Gentests unterstützen. Wie lässt sich ihre Ablehnung erklären? Warum wollen die Personalchefs und Personalchefinnen, die im vorliegenden Beispiel 70'000 Beschäftigte vertreten, weniger wissen als sie könnten? Warum wollen sie auf Informationen verzichten, die sie in ihrer Arbeit eigentlich erfolgreicher und besser machen würden? Sind sie irrational?

Es sind mindestens drei ökonomische Erklärungen denkbar, warum Personalchefs und Personalchefinnen aus rationalen Gründen gegen den Einsatz von Gentests als personalwirtschaftliches Informationsmittel sein können.

Erstens: „Genetische Untersuchungen, selbst mit raffinierten Genchips durchgeführt, machen uns nicht kränker!“ (Müller 2002, S. 2). Sie führen zu mehr Wissen, vor allem bezüglich gesundheitlicher Veranlagungen, sie erweitern den Handlungsspielraum und damit die Verantwortung. Die den Gentests entspringenden Informationen sind weitreichend, komplex und betreffen die individuelle Lebensplanung in nachhaltiger Weise. Der Einsatz von Gentests ist aber mit vielen Folgerisiken und offenen Folge-Fragen verbunden: Wann tritt die Krankheit ein, wie, und was bedeutet sie konkret? Ist eine präsymptomatische Diagnostik sinnvoll, wenn noch keine prophylaktischen oder therapeutischen Mittel bekannt sind? Wem gehören die genetischen Informationen? Wie sind im betrieblichen Kontext die Verfügungsrechte für genetische Informationen und der entsprechende Datenschutz zu regeln? Welche Konsequenzen ergeben sich für Versicherungsverträge?

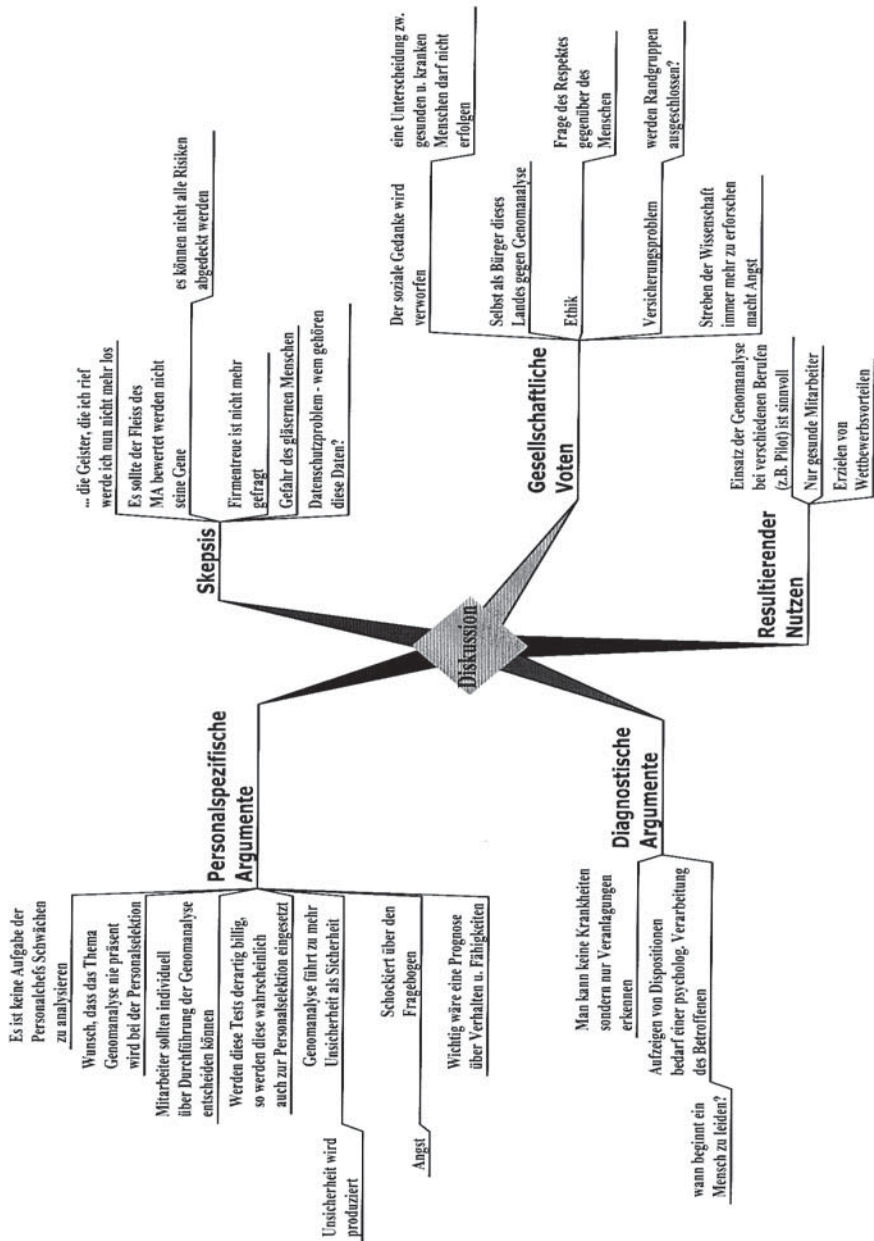


Abbildung 9: Argumente der Personalverantwortlichen im Zusammenhang mit dem Einsatz von Gentests als personalwirtschaftliches Instrument

Welche neuen Verantwortlichkeiten und Fürsorgepflichten kommen damit auf die Arbeitgeber zu? Fazit: Gentests führen punktuell wohl zu mehr Wissen, über Alles aber steigt die Unsicherheit. Die Summe der wahrgenommenen Risiken übersteigt die Summe der wahrgenommenen Vorteile und in Ermangelung erlebter positiver Erfahrungen konnte sich auch noch kein Vertrauen in Institutionen aufbauen (vgl. Siegrist 2000). Weil also (grössere) Unsicherheiten entstehen erscheinen Gentests im Endeffekt als *nicht attraktiv*.

Zweitens: Zurzeit ist der „Schleier des Nichtwissens“ bezüglich der „Qualität“ des eigenen Genpools etwa gleich verteilt. Regulatoren zum Einsatz von Gentests, zum Beispiel Angehörige staatlicher und juristischer Instanzen, Entscheidungsträger von Verbänden und Kammern oder Unternehmens- und Personalleiter wissen über ihren eigenen Genpool nicht mehr als die von der Regulierung betroffenen. Die Situation entspricht annähernd der „original position“ im Sinne von *John Rawls* (1975). Werden nun Gentests als Informationsmittel in der betrieblichen Personalwirtschaft eingesetzt, so schafft dies eine Ungleichheit zwischen genetisch Privilegierten und weniger Privilegierten und lässt dadurch besondere Risikogruppen entstehen, die allenfalls nur noch erschwert beschäftigt (und versichert) werden. Dies kann zu genetischer Diskriminierung und eventuell zu sozialer Stigmatisierung führen. „Sofern wir nicht erkennen, auf welchen Wegen in diesem Zusammenhang Diskriminierung zustande kommen kann, und keine effizienten Methoden finden, um dagegen anzukämpfen, werden die Hoffnungen, die man in die Molekulargenetik setzt, weitgehend unerfüllt bleiben. Denn ohne Zweifel haben genetische Tests *wenig Wert*, solange die Menschen mit Recht fürchten müssen, dass jede gewonnene Information gegen sie verwendet werden kann“ (*Kitcher* 1998, S. 140).

Drittens: Der Einsatz von Gentests im Personalmanagement führt zu schwierig abschätzbaren Folgekosten, welche diesen sehr *teuer* machen kann. Dabei sind drei Arten von Folgekosten in Rechnung zu stellen. Zum einen sind gendiagnostische Befunde sehr interpretationsbedürftig und sie haben weitreichende Implikationen für das Individuum, für seine (genetische) Familie und für den Betrieb. Eine nützliche Interpretation des Befundes braucht humangenetisches Fachwissen, spezifische psychologische Beratung und Betreuung (der Individuen und der Betriebe) und damit verbundene Strukturen und Prozesse Qualitätssicherung. Damit ergeben sich Kosten des Aufbaus und des Betriebes einer „Infrastruktur“ zur gendiagnostischen Auswertung, Beratung und Betreuung. Zum anderen können sich für das Unternehmen höhere Reputations- und Rekrutierungskosten ergeben (vgl. *Jansson et al.* 2000, S. 4 f.). Wenn das Unternehmen mit Gentests Individuen mit ausserbetrieblichen Gesundheitsrisiken von der Beschäftigung ausschliesst, überwälzt es deren Finanzierung systematisch auf andere ökonomische Akteure. Zudem bekommen Bewerber und Bewerberinnen damit einen Anreiz, sich nicht testen zu lassen (selbst dann, wenn dies für sie individuell vorteilig wäre) oder sie werden sich bei diesem Unternehmen nicht bewerben. Darüber hinaus sind die gendiagnostischen Befunde in zeitlicher und qualitativer Hinsicht unsicher. Die dafür eingesetzten

Mittel sind mit „traditionellen“ Arbeits- und Gesundheitsschutzmassnahmen zu vergleichen, deren Wirkungen oft sicherer, unmittelbarer und kurzfristiger sind. In dieser Sicht sind die Opportunitätskosten für den Einsatz von Gentests hoch.

VII. Weiterführende Forschungen

In den vorliegenden Ausführungen standen die ökonomischen Aspekte der Genanalyse im Vordergrund. Für eine weitergehende Analyse sind auch psychologische Fragen zu beachten. Hier wäre zum Beispiel denkbar, die Stellungnahmen der Personalleiterinnen und Personalleiter als Angst vor Neuem zu interpretieren. Modelle der Angstforschung könnten folglich hilfreich sein, um Antworten auf die Frage zu bekommen, warum Personalverantwortliche das Instrument Genanalyse im Personalbereich nicht haben wollen? Darüber hinaus gilt zu berücksichtigen, dass bei weiteren Befragungen der Kenntnisstand der Befragten zum Thema „Genanalyse und betriebliche Personalwirtschaft“ sowie die herrschende Unternehmenskultur mit einzubeziehen sind. Dies bedeutet, dass analoge Untersuchungen auch in anderen Unternehmen durchgeführt werden sollten. Weitere Forschungen sind auch auf der Ebene des einzelnen Individuums denkbar. Dabei dürfte insbesondere die Frage interessieren, inwiefern sich genetisch getestete Personen in ihren Einstellungen und in ihrem Entscheidungsverhalten von solchen unterscheiden, die sich noch keiner Genanalyse unterzogen haben.

Literatur

- Bodenmüller, K. (2002), Gendiagnostik am Menschen, Gen-Dialog, Bern, Heft Juni, 1–4.
- Bundesministerium für Forschung und Technik (1994), Was ist das? Welche Chancen, welche Gefahren sind mit ihnen verbunden? in: Genforschung – Gentechnik, Vol. 3.
- Epping, B. (1999), Naschen vom Baum der Erkenntnis, in: Bild der Wissenschaft: S. 58–60.
- Fesch, C. (2000), Genetische Tests. Wie funktionieren sie, und was sagen sie aus? Fischer Taschenbuch Verlag GmbH, Frankfurt.
- Freeland, J. H. (1993), Eine Geschichte der Wissenschaft und der Technologie der Genkartierung und -sequenzierung, in: Kevles, D./ Hood, L. (Hrsg.), Der Supercode. Die genetische Karte des Menschen, Artemis & Winkler, München, S. 48–91.
- Friend, S. H./ Stoughton, R. B. (2002), Das kleinste Grosslabor der Welt, in: Spektrum der Wissenschaft, S. 62–67.
- Haldane, J. B. S. (1938), Heredity and Politics, New York.
- International Human Genom Sequencing Consortium (2001), Initial sequencing and analysis of the human genom, in: Nature, Vol. 409, S. 860–922.
- Jansson, R./ Watts, C./ Katz, A./ Kuzler, P./ Mastroianni, A./ Thompson, J./ McWilliam, A. (2000), Genetic Testing in the Workplace, Working Paper Institute for Public Health Genetics, Department of Economics, University of Washington, Seattle.

- Kitcher, Ph.* (1998), *Genetik und Ethik*, München.
- Maelicke, A.* (2001), Wie entsteht genetisches Wissen? in: Honnefelder, L./Proppinger P. (Hrsg.), Was wissen wir, wenn wir das menschliche Genom kennen? DuMont, Köln, S. 29–46.
- Müller, H.* (2002), Genetische Untersuchungen aus medizinischer Sicht, Gen-Dialog, Bern, Heft Juni, S. 2–4.
- Nuffield Council on Bioethics* (1993), Genetic screening: Ethical issues, Nuffield Foundation, London.
- Rawls, J.* (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge (Mass.).
- Regenauer, A./Schmidtke, J.* (1998), Genetik – Grundlage der Medizin im 21. Jahrhundert, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, München,
- Schmidtke, J.* (1990), Genomanalyse, in: Ratz, E. (Hrsg.), Gentechnologie: Grundlagen, Genomanalyse, Genomsequenzierung, Positionen, Evangelischer Presseverband, Bayern, S. 69–104.
- Schöffski, O.* (2000), Gendiagnostik: Versicherung und Gesundheitswesen: eine Analyse aus ökonomischer Sicht, Verlag Versicherungswissenschaften, Karlsruhe.
- Siegrist, M.* (2000), The Influence of Trust and Perceptions of Risks and Benefit on the Acceptance of Gene Technology, *Risk Analysis* 20(2), 195–203.
- The Arc-Report* (1997), Genetic Issues in Mental Retardation, Nr. 3, (1), A Report on The Arc's Human Genome Education Project, U.S. Department of Energy's Programm, S. 1–6.
- U.S. Congress, Office of Technology Assessment*, Genetics in the Workplace (1990), Perceptions and Practice: Genetic Monitoring and Screening in the Workplace. OTA-BA-455, US Government Printing Office.
- Watson, J. D./Crick, H. C.* (1953), Molecular Structure of Nucleic Acids. A Structure for Deoxyribose Nucleic Acid, in: *Nature*, Vol. 171: S. 737–738
- Zinke, E./Morun, H.* (2000), Genetische Diagnostik und Arbeitsmedizin, Expertenanhörung der Enquete-Kommission „Recht und Ethik der modernen Medizin“ des Deutschen Bundestages, Berlin.

Forschung an Embryonen

Von *Ulrich Steinvorth*, Hamburg

I. These und Aufgabe

Meine These ist, daß Forschung an frühen Embryonen nach anderen Kriterien beurteilt werden muß als Forschung an Erwachsenen, Kindern und Embryonen ab der Gastrulation. Der wichtigste Grund meiner These ist, daß Embryonen erst mit dem Beginn der Gastrulation anfangen, Individuen zu sein. Daß sie erst dann, etwa mit dem 16. Tag nach Verschmelzung von Ein- und Samenzelle, anfangen, Individuen zu sein, ist in der Embryologie und allgemeiner in den bioethischen Diskussionen nicht umstritten. Umstritten ist dagegen die Relevanz dieser Tatsache für die Bioethik und die Frage der Legitimität der Forschung an frühen Embryonen. Es geht mir daher im folgenden um den Nachweis der moralischen Relevanz der genannten embryologischen Tatsache.¹

Wie kann eine Tatsache, etwas, was von einem nur empirisch wahren Satz beschrieben wird, überhaupt moralisch relevant sein? Wird, wer die moralische Relevanz einer Tatsache behauptet, nicht notwendig zum moralischen Naturalisten, zu einem jener Theoretiker, die moralische Normen aus Tatsachen ableiten und zum Opfer dessen werden, was seit Beginn des 20. Jahrhunderts als naturalistischer Fehlschluß gilt? Natürlich nicht. Wer die moralische Relevanz einer Tatsache behauptet, behauptet nur, daß empirische Beschreibungen bei der Ableitung moralischer Forderungen aus moralischen Prinzipien eine Rolle spielen können, und diese Behauptung läßt sich kaum anfechten. Die meisten moralischen Prinzipien werden so formuliert, daß sie nur für einen begrenzten Bereich und nicht ohne Ausnahme gelten, und ob der begrenzte Bereich und keine Ausnahme vorliegt, verlangt Tatsachenkenntnis. Das moralische Prinzip *Du sollst nicht töten* gilt ge-

¹ Vgl. zu dieser These auch *U. Steinvorth* (1995), *ders.* (2002) und vor allem *Norman Ford* (1988). *Christoph Viebahn* (2000), sieht in der „Abhängigkeit der ‘körperachsenorientierten’ Individuationstheorien vom wissenschaftlichen Fortschritt“ einen „ungeeigneten“ Grund, „bei ethischen Fragen der Antastbarkeit von embryonalem Leben Hilfestellungen zu leisten“ (288), begründet seine Sichtweise aber nicht. Viele unserer moralischen Urteile – im Erziehungsbereich etwa in Fragen, ab wann wir was von Kindern verlangen dürfen; in ökonomischen und ökologischen Fragen der Ressourcennutzung; in politischen Fragen der Legitimität von Sanktionen und Kriegen – sind offensichtlich ohne Rücksicht auf empirische Kenntnisse und den wissenschaftlichen Fortschritt unakzeptabel. Warum sollte das in Fragen der menschlichen Individuation anders sein?

wöhnlich nur für den begrenzten Bereich der Menschen und sieht Ausnahmen bei Notwehr vor. Ob eine bestimmte Tötung moralisch zu verbieten oder zu erlauben ist, läßt sich daher nicht ohne empirische Kenntnis entscheiden, und dasselbe gilt für alle singulären moralischen Urteile.

So ist auch für die Frage der Legitimität der Forschung an frühen Embryonen relevant, ob diese zum Geltungsbereich des moralischen Prinzips *Du sollst nicht töten* und allgemeiner des Prinzips gehören, in dem die Rechtsnormen zusammengefaßt sind, des Verletzungsprinzips *Neminem laede, verletze niemanden*. Als sein Geltungsbereich ist der der Menschen allgemein anerkannt. Ausnahmen gelten auch hier; nach allgemeiner Auffassung für den Fall der Notwehr und der Strafe. Für eine Verteidigung meiner These bieten sich daher zwei Wege an: zu zeigen, daß die Verletzung früher Embryonen erlaubt ist, weil (1) sie ein Ausnahmefall ist oder weil (2) sie keine Menschen trifft.

II. Worauf gründet die faktisch ungleiche Behandlung von Embryonen?

Viele Verfechter der Legitimität der Forschung an frühen Embryonen folgen Weg (1). Sie können allerdings nicht plausibel annehmen, Embryonen seien aus Notwehr oder zur Strafe legitim verletzbar, suchen daher nach einem andern Ausnahmefall und finden ihn im Fall der *zumutbaren Hilfeleistung*. So wie man plausibel annehmen kann, ein Stich in die Fingerkuppe oder ins Ohrfläppchen zur Blutentnahme für fremdnützige Forschung sei einem Erwachsenen zumutbar, so nehmen sie ausdrücklich oder stillschweigend an, Forschung an frühen Embryonen sei diesen zumutbar, solange diese mangels Nervensystems zu Empfindungen gar nicht fähig oder wenn sie wie die überzähligen *in vitro* erzeugten Embryonen eh zum Untergang verurteilt sind, ohne je zu Bewußtsein erwacht zu sein.

Ich halte diese Rechtfertigung für falsch und obendrein für einen der Gründe dafür, daß die These der Legitimität der Forschung an Embryonen auf verbreitete Ablehnung stößt. Daß man Embryonen Verletzungen, die normalerweise tödlich sind, zumuten dürfte, weil sie sie nicht empfinden oder sterben werden, bevor sie wieder zu Bewußtsein kommen, wird schnell als ein Argument erkannt, das auf Erwachsene und Kinder anwendbar ist, die unwiederbringlich ihr Bewußtsein verloren haben. Die Anerkennung dieser Rechtfertigung wäre nicht nur ein Dammbruch, wie oft gesagt wird; sie hätte vielmehr offensichtlich verheerende Konsequenzen.

Auf der andern Seite ist anzuerkennen, daß die Verteidiger dieser Rechtfertigung sich nicht nur auf utilitaristische Argumente stützen, wie ihnen oft unterstellt wird, sondern auch auf verbreitete moralische Intuitionen, nach denen wir Embryonen zwar nicht nach unsrer Willkür behandeln dürfen, aber ihnen doch nicht die unverletzlichen Rechte von Kindern und Erwachsenen zubilligen. Diese moralischen In-

tuitionen kommen in solchen Beschreibungen des rechtlichen Status des Embryos zum Ausdruck, nach denen ihm das Recht auf Nichtverletzung oder, wie man besonders in Deutschland gern sagt, die Menschenwürde erst im Lauf und im Maß seiner Entwicklung zukommt. Reinhard Merkel appelliert an sie, wenn er den Notfall eines Feuers in einer Klinik vorstellt, in dem jemand nur entweder ein Kind oder eine Batterie von Reagenzgläsern mit frühen Embryonen retten kann, und fragt, ob wir nicht darin einig sind, daß selbstverständlich das eine Kind vor einer noch so großen Zahl früher Embryonen zu retten ist.² Er stützt sich auch auf sie, wenn er darauf hinweist, daß die Praxis der Abtreibungen allen Bekundungen der Rechtsgleichheit von Embryonen mit Kindern und Erwachsenen widerspricht. Wir behandeln faktisch Embryonen nicht wie Kinder, und das nicht deshalb, weil wir dabei regelmäßig gegen unser Gewissen oder gegen unsre moralischen Intuitionen handeln (wie wir es täten, wenn wir Kinder und Erwachsene töteten), sondern weil für das Gewissen und die moralischen Intuitionen der meisten Zeitgenossen Embryonen einen andern moralischen Status haben als Kinder.

Nun können moralische Intuitionen oder das Gewissen verdorben oder verstockt sein. Sie allein reichen nicht aus zur Rechtfertigung dessen, was man mit ihnen rechtfertigen will. Moralische Intuitionen müssen durch eine bewährte Moraltheorie oder auch durch empirische Annahmen gestützt werden, um etwas zu rechtfertigen.³ Wir dürfen den moralischen Intuitionen, an die Merkel appelliert, offensichtlich nur dann vertrauen, wenn die Annahme richtig ist, daß Embryonen nicht den Rechtsstatus von Erwachsenen und Kindern haben. Wovon aber hängt die Richtigkeit dieser Annahme ab? Entweder von moralischen oder von empirischen Urteilen oder von beiden. Ich möchte nun zeigen, daß sie nicht allein von moralischen Urteilen abhängt, sondern auch von einem empirischen, und daß das empirische Urteil besonderes Gewicht hat.

Unsere moralischen Intuitionen sind das Produkt unsrer mehr oder weniger zufälligen Erziehung und vermutlich auch unsrer Natur, die uns bestimmte Handlungsweisen als verwerflich und andere als zustimmungswürdig haben ansehen lassen. Über die Gründe und Motive unsrer Verwerfung des Tötens und Verletzens von Menschen brauchen wir uns hier keine Gedanken zu machen; es genügt festzustellen, daß ihre Verwerfung fest in unserm Fühlen und Denken verankert ist. Die Verwerfung wäre nicht möglich, wenn sie nicht an Muster und Beispiele gebunden wäre, an denen wir sie gelernt oder zuerst wahrgenommen haben. Solche Muster zeigen uns notwendig nicht nur, wie Töten und Verletzen, sondern auch, wie Menschen typischerweise aussehen. Frühe Embryonen aber, sowohl diejenigen, die frühere Generationen sehen konnten, als auch diejenigen, die heutige Biologen und Mediziner erkennen können, sehen nicht aus und verhalten sich nicht wie Menschen. Daher fällt es den meisten Menschen schwer, sie als etwas anzuerkennen, worauf das Tötungs- und Verletzungsverbot anzuwenden wäre.

² Vgl. R. Merkel (2002, 160).

³ Vgl. dazu U. Steinvorth (2002, Kapitel 5 und 6).

Diese Schwierigkeit ist zweifellos nicht unüberwindbar. Wir könnten lernen, daß etwas, was nicht so aussieht wie das, was wir als besonders schutzwürdig erfahren haben, dennoch ebenso schutzwürdig ist, weil es entgegen dem Augenschein dasselbe oder doch etwas sehr Ähnliches ist. Aber das müssen wir auch lernen können. Wir können uns nicht ohne Schaden für die Moral selbst über die Schwierigkeit dadurch hinwegsetzen, daß wir von vornherein alle moralischen Intuitionen für unwichtig, unverlässlich oder irreführend erklären. Wir haben überhaupt nur soweit eine Moral, wie wir moralische Intuitionen oder, was nur eine andere Sprechweise ist, ein Gewissen haben. Sie sind, wie gesagt, zur Rechtfertigung moralischer Urteile nicht ausreichend, aber sie sind notwendige Bedingungen jeder Moral. Erklärt man ihre Bedeutungslosigkeit, so erklärt man die Bedeutungslosigkeit der Moral.⁴

Können wir nun lernen, daß frühe Embryonen, die aussehen wie beliebiges Zellgewebe, tatsächlich Menschen sind wie du und ich? Die Antwort hängt allein von empirischen Fakten ab, wenn wir hier jedenfalls nur das als Lernen anerkennen, was zu lernen richtig oder wahr ist. Die erste Frage ist daher: *sind* frühe Embryonen Menschen wie du und ich? Wovon aber hängt die Antwort auf diese Frage ab? Wenn vom Aussehen, dann wäre sie von vornherein negativ zu beantworten. Dagegen aber spricht ein Argument, das die Grundlage der Auffassung vom rechtsgleichen Status aller Embryonen und Erwachsenen abgibt, auch der Auffassung der katholischen Kirche, wie aus ihren verschiedenen Verlautbarungen zu bioethischen Fragen deutlich wird.⁵ Es ist das Argument von der *Identität der Zygote mit dem Erwachsenen*.

III. Das Argument von der Identität der Zygote mit dem Erwachsenen

Dies Argument geht von dem unumstrittenen Satz aus, daß wir uns aus den frühen Embryonen *entwickeln*. Wir entwickeln uns aus ihnen wie die Henne aus dem befruchteten Ei. Auch wenn das Ei nicht aussieht wie die Henne, *ist* doch das Ei, oder genauer: der sich in ihm entwickelnde Keim, offenbar schon die Henne. Ei und Henne, so scheint es, sind *dasselbe* Lebewesen; sie sind nur zwei verschiedene Stadien desselben Huhns. Sie sind dasselbe, identische Individuum, das zur Zeit t1

⁴ Moralische Intuitionen sind in der Tat „nicht die letztentscheidende Instanz“, wie mir in einer Stellungnahme, für die ich ihm sehr dankbar bin, Gerhard Kruip entgegenhielt. Aber nicht deshalb, weil etwas anderes die letztentscheidende Instanz ist. Es gibt in der Moral sowenig wie in der Wissenschaft eine letztentscheidende Instanz.

⁵ Vgl. *Kongregation für die Glaubenslehre*, Erklärung über den Schwangerschaftsabbruch. Von den deutschen Bischöfen approbierte Übersetzung, Trier (Paulinus) 1975, § 12, S. 41: „Mit der Befruchtung des Eies hat bereits neues Leben eingesetzt, das nicht jenes des Vaters noch der Mutter ist, sondern das eines neuen menschlichen Wesens, das sich für sich selbst entwickelt.“

als Ei und zur Zeit t_2 als Henne existiert. Ebenso ist der Embryo vom Zeitpunkt der Verschmelzung von Ei- und Samenzelle zur Zygote an identisch mit dem Erwachsenen, der sich aus ihm entwickelt. Wenn der Erwachsene eine Person ist, die den Rechtsschutz genießt, so auch der Embryo, aus dem er geworden ist, denn sie sind ein und dieselbe Person, wie Henne und Ei dasselbe individuelle Huhn sind. Es ist unbestreitbar, daß jeder Erwachsene einmal eine Zygote gewesen ist, wie jedes Huhn ein Ei. Daher, so scheint es nach den Regeln der Logik, ist jede Zygote identisch mit einem Erwachsenen. Also sind Zygoten Personen wie Erwachsene und genießen denselben Rechtsschutz wie Erwachsene.

Das Argument leidet unter einem simplen logischen Fehler, und seine logische Konsequenz, deren sich seine Anhänger gern rühmen, ist scheinbar. Es ist richtig, daß jeder Erwachsene sich aus einer Zygote entwickelt hat, aber daraus folgt nicht, daß jede Zygote mit einem Erwachsenen identisch ist. Der einfachste Grund ist, daß sich aus einer Zygote mehrere Erwachsene entwickeln können, nämlich eineiige Zwillinge und Mehrlinge. Wenn die Zygote mit ihnen identisch wäre, müßten diese auch miteinander identisch sein, aber natürlich sind eineiige Zwillinge nicht miteinander identisch, auch wenn sie dasselbe Genom haben.⁶

Manche Anhänger der These der Identität von Zygote und Erwachsenen versuchen dem Einwand von der Zwillingsbildung mit dem Argument zu entgehen, die Tatsache, daß aus einer Zygote *zwei* oder noch mehr Erwachsene würden, zeige nur, daß die Zygote den doppelten oder mehrfachen Rechtsschutz Erwachsener verdiente, wenn eine Verdopplung des Rechtsschutzes möglich wäre. Aber dies Argument setzt natürlich schon voraus, daß die Zygote überhaupt einen Rechtsschutz verdient oder mit einem Erwachsenen identisch ist, und diese Voraussetzung wird durch die Tatsache der Zwillingsbildung angegriffen.

Eine bessere Verteidigung ist der Versuch, an der Identität von Zygote und Erwachsenen dadurch festzuhalten, daß man einen der erwachsenen eineiigen Mehrlinge willkürlich für identisch mit der Zygote erklärt und die verbleibenden Mehrlinge als identisch mit den weiteren Embryonen, die nach der Teilung des frühen Embryos entstanden sind. Diese weiteren Embryonen erklärt man zu Klonen der ursprünglichen Zygote.⁷ Diese Verteidigung führt zu einem Paradox. Wenn man einen der beiden Zwillinge, die aus der Teilung des frühen Embryos entstanden sind, für identisch mit der Zygote erklärt, den andern dagegen zu einem Klon der Zygote oder des frühen Embryos vor seiner Teilung, dann hat man keinen Grund, warum gerade der eine und nicht der andere Zwilling mit der Zygote identisch sein

⁶ Natürlich setze ich hier mit allen mir bekannten Philosophen und Logikern voraus, daß Identität eine *transitive* Relation ist, gemäß dem Identitätsprinzip: sind zwei Größen einer dritten gleich, so sind sie auch einander gleich. Wer (wie Kruip in einer Stellungnahme) glaubt, die diachrone Identität eines Organismus nicht als transitiv verstehen zu müssen, beachtet offenbar nicht, daß dies zwar bei Veränderung akzidenteller Eigenschaften der Fall wäre, bei Veränderung substantieller (und nicht nur akzidenteller) Eigenschaften aber nicht.

⁷ So Michael Quante (2002), Kap. 7, Abschnitt 2.2.1.

soll. Nach derselben Logik der Identitätsbehauptung müßte man auch bei einer gewöhnlichen Zellteilung die eine der durch Teilung entstandenen Zellen für identisch mit der ursprünglichen Zelle erklären dürfen, die andere dagegen als ihren Klon. Wenn wir bei fortgesetzter Zellteilung immer eine der entstandenen Zellen für identisch mit der Mutterzelle erklären, kommen wir zum Ergebnis, daß eine beliebige Zelle des Körpers des Erwachsenen identisch ist mit der Zygote, aus der sich der Erwachsene entwickelt hat. Zugleich soll aber die Zygote identisch mit dem ganzen Erwachsenen sein. Es folgt, daß jeder von uns identisch ist mit einer beliebigen Zelle seines Körpers, sogar mit einer Zelle in den Haaren, die er beim Friseur gelassen hat.

Die Verteidigung leidet auch darunter, daß sie an der Eigenschaft vorbeigeht, die frühe Embryonen charakterisiert und Zwillingsbildung erst ermöglicht, nämlich ihrer Teil- und Verschmelzbarkeit. Diese Eigenschaft unterscheidet sie radikal von Embryonen nach ihrer Gastrulation (oder Achsenbildung) und von Kindern und Erwachsenen, da diese nur bei Verlust ihres Lebens im wörtlichen Sinn *teilbar* sind. Menschen sind notwendig *Individuen*, frühe Embryonen *Dividuen*. Individuen aber können nicht mit Dividuen identisch sein, sowenig wie ein Haus mit dem Material identisch sein kann, aus dem es gebaut ist. Daher können wir nicht lernen, daß frühe Embryonen entgegen dem Augenschein Menschen sind. Um Menschen zu sein, fehlt ihnen die Individualität.

Dieser Behauptung könnte man allerdings einen nur metaphorischen Gebrauch des Begriffs des Individuums vorwerfen. Denn auch frühe Embryonen lassen sich individuieren, in dem Sinn jedenfalls, daß wir sie von ihrer Umgebung unterscheiden und als einen und nur einen Gegenstand hervorheben können. Das ist richtig. Aber diese Art von Unterscheidbarkeit reicht nicht aus, ihnen eine Individualität über die Zeit hin, eine zeitübergreifende, transtemporale oder diachrone Identität bis zur Geburt und darüber hinaus zuzusprechen. Auch wenn die Teilung eines Embryos in zwei selbständige Embryonen oder Zwillinge bei Menschen relativ selten ist, charakterisiert sie die Natur früher Embryonen. Frühe Embryonen sind nur Zellverbände, deren einzelne Zellen in den allerersten Stadien *totipotent* und in den späteren Stadien (vor der Gastrulation) *pluripotent* sind. Jede totipotente Zelle entwickelt sich auch außerhalb ihres ursprünglichen Zellverbands durch Teilung zu einem eignen, selbständigen und vollständigen Embryo (und schließlich Erwachsenen), und jede pluripotente Zelle entwickelt sich ebenfalls auch außerhalb ihres ursprünglichen Zellverbands weiter, wenn sie einem andern embryonalen Zellverband angeschlossen wird.

Frühe Embryonen sind in demselben Sinn Dividuen wie Staaten: sie sind teilbar und können sich vollständig auflösen, ohne daß ihre Elemente, die Bürger oder die Zellen, zugrunde gehen. Diese können vielmehr entweder für sich allein neue Staaten gründen oder sich andern Staaten anschließen. Frühe Embryonen sind keine *Organismen* in dem strukturellen Sinn, in dem ein Organismus eine Zusammensetzung von Elementen ist, die ihre Trennung nicht überstehen. Sie werden zu Orga-

nismen erst in der Gastrulation. Erst dann erhalten die Zellen eine auf gemeinsame Ziele bezogene Funktion und gehen außerhalb des Organismus zugrunde (wenn wir von solchen von der Stammzellforschung gesuchten Zellen absehen, die ihre Pluripotenz erhalten oder unter bestimmten Bedingungen wieder totipotent gemacht werden können). Erst dann hören sie auf, teil- und verschmelzbar zu sein; erst dann werden sie Individuen, die mit den späteren Erwachsenen identisch sind. Niemand von uns hat sein Leben als Zygote begonnen, sondern erst mit dem Embryo im Stadium seiner Gastrulation.

Das Argument von der Identität von Zygote und Erwachsenem ist daher falsch. Seine Kritik zeigt zugleich, daß es einen guten Grund für die moralischen Intuitionen gibt, Embryonen nicht unter denselben Rechtsanforderungen zu sehen wie Erwachsene und Kinder: sie sind tatsächlich in ihren frühen Stadien, denen vor der Gastrulation (oder Achsenbildung), von Menschen radikal verschieden, weil sie nicht wie diese Individuen sind. Die Kritik zeigt weiter, daß das kontingente empirische Faktum der Dividualität früher Embryonen moralisch relevant ist: an ihm scheitert das Argument von der Identität von Zygote und Erwachsenem. Sie zeigt aber nicht, daß Embryonen nach dem 16. Tag nicht wie Erwachsene zu behandeln sind. Sie kann daher solche moralischen Intuitionen nicht stützen, nach denen wir berechtigt sind, Embryonen auch nach dem 16. Tag abzutreiben oder ebenso wie die früheren Embryonen zu Gegenständen der wissenschaftlichen Forschung zu machen.

Eh ich auf diesen Punkt zurückkomme, muß ich mich mit einigen Einwänden auseinandersetzen, die gegen meine Kritik am Argument von der Identität von Zygote und Erwachsenem naheliegen.

IV. Das Argument vom menschlichen Leben

Einen Einwand liefert die folgende oft zu hörende Überlegung. Die menschliche Zygote und die übrigen Stadien des menschlichen Embryos vor seiner Gastrulation sind *menschliche* Embryonen; sie sind nicht Embryonen von Mäusen oder Fröschen. Ob sie nun Dividuen sind oder Individuen, sie sind Menschen. Ebenso unbestreitbar sind sie Menschen in einem Stadium, aus dem sich die Erwachsenen von allein entwickeln, ohne daß noch ein von menschlicher Entscheidung abhängiger Akt wie die Befruchtung der Ei- durch die Samenzelle hinzutreten muß. Sie sind also menschliches Leben in einem Zustand, aus dem sich von allein, unabhängig von menschlichen Entscheidungen, (mindestens) ein Erwachsener entwickelt, wenn die normale Entwicklung nicht durch kontingente Umstände gestört wird. Wie können wir diese Form menschlichen Lebens anders als identisch mit den Erwachsenen betrachten, die sich aus ihnen entwickeln?

Es ist zweifellos ein Bruch mit vertrauten Auffassungen, frühe Embryonen nicht als identisch mit den Erwachsenen zu betrachten, die sich aus ihnen entwickeln.

Wenn wir sie nicht als identisch betrachten, wie wir es nach Erkenntnis ihrer Dualität oder Teil- und Verschmelzbarkeit konsequenterweise tun müssen, dann nähern wir ihren biologischen Status dem menschlicher Ei- und Samenzellen an, die auch *menschliches* Leben und doch keine menschlichen *Individuen* sind. Wir nähern ihn ihm nur an und stellen ihn nicht gleich. Frühe Embryonen sind normalerweise das Produkt der Verschmelzung von Ei- und Samenzelle und beginnen einen Prozeß der Zellteilung, der normalerweise mit der Geburt eines Kindes einen vorläufigen, wenn auch längst nicht endgültigen Abschluß findet. In dieser Hinsicht stehen sie Erwachsenen näher als Ei- und Samenzelle. Aber eben nur in dieser Hinsicht, nicht in Hinsicht auf ihre mangelnde Individualität.

Ihre Zwischenstellung zwischen Ei- und Samenzellen einer- und Erwachsenen andererseits wird gerade durch die Eigenschaften unübersehbar, die die heutige Biologie an ihnen entdeckt und die Biotechniken nutzbar zu machen suchen. Eizellen können auch durch andere Reizungen als die, die eine Verschmelzung von Ei- und Samenzelle darstellt, zur Teilung und zum Beginn einer embryonalen Entwicklung gebracht werden. Beim Klonen werden zwar nicht beliebige Zellen, aber nicht nur Keimzellen dadurch zum Beginn einer embryonalen Entwicklung gebracht, daß einer Zelle ohne Zellkern ein fremder Zellkern ohne Hülle eingeführt wird. Es scheint sogar möglich, bestimmte Zellen von Erwachsenen derart von ihrer aktuellen differenzierten Programmierung zu entdifferenzieren, daß sie nicht nur pluri-, sondern totipotent und damit ebenfalls zum Beginn einer embryonalen Entwicklung werden.⁸

Die Tendenz, zum Stadium früher Embryonen überzugehen, scheint vielen menschlichen Zellen ähnlich einzuwohnen wie die Tendenz zum Keimtreiben den Pflanzenzellen. Daß der Übergang normalerweise und den Menschen seit hunderttausend Jahren wohlbekannt durch Begattung ausgelöst wird, ist ein wunderbarer und verehrungswürdiger Mechanismus. Er sollte uns aber nicht übersehen lassen, daß nach diesem Akt noch nicht das Leben des menschlichen Individuums beginnt. Nach diesem und nach anderen weniger vertrauten und weniger lustvollen Akten setzt sich vielmehr das *dividuelle* menschliche Leben, das wir auch von Ei- und Samenzellen kennen, in einer neuen und entwickelteren Form fort. Diese Form verdient anders als Ei- und Samenzelle zwar einen Respekt, der ihre beliebige Behandlung verbietet. Aber dieser geforderte Respekt ist von der Achtung zu unterscheiden, die für Erwachsene, Kinder und auch für spätere Embryonen, die schon Individuen sind, gefordert wird.

⁸ Vgl. die *Empfehlungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Forschung mit menschlichen Stammzellen* (Mai 2001), Abschnitt 5 (Reprogrammierung somatischer Zellen durch Zellkerntransplantation), (2001).

V. Das Argument von der Identität des Genoms

Ein anderer, wenn auch verwandter Einwand ist folgender. Wie *dividuell* oder mangelhaft immer die frühen Embryonen organisiert sind, sie werden doch durch dasselbe Genom organisiert, das auch den Erwachsenen organisiert. Also *müssen* Zygote und der frühe ebenso wie der spätere Embryo, das Kind und der Erwachsene, die sich alle auch ihr entwickeln, identisch sein, verschiedene Abschnitte derselben diachron identischen Person.

Diesen Einwand gebraucht auch die katholische Kirche. Die „moderne Wissenschaft“, so argumentiert sie, habe „gezeigt, daß vom ersten Augenblick (der Zygote) an genau festliegt, was dieses Lebewesen sein wird: ein Mensch, und zwar dieser individuelle Mensch mit seinen charakteristischen und schon bestimmten Eigenschaften“.⁹

Dies Argument ist in zwei offensichtlichen, vielleicht aber auch nur oberflächlichen Hinsichten ein Fehlschluß. Erstens determiniert das genetische Programm der Zygote nicht, was das oder die Lebewesen sein werden, die sich aus der Zygote entwickeln. Darauf, „was dieses Lebewesen sein wird“, wirken nicht nur das genetische Programm, sondern auch kontingente Umweltbedingungen und, bei Menschen, die auch nach der katholischen Kirche für ihre Entscheidungen von einem bestimmten Alter an selbstverantwortlich sind, ihre eignen weder genetisch noch sonstwie prädestinierten Entscheidungen. Zweitens beweist schon die Tatsache, daß es eineiige Mehrlinge, Menschen mit identischem genetischem Programm gibt, zur Genüge, daß aus der Zygote zwar „ein Mensch“, aber nicht notwendig „dieser individuelle Mensch“, sondern manchmal mehrere Menschen werden.

Nun wird man sagen können, das Argument sei gar nicht so zu verstehen, wie ich es in den beiden ersten Kritikpunkten unterstellt habe. Es behaupte nicht, daß das Genom die Entwicklung eines Lebewesens oder gar eines Menschen *determiniert* oder *prädestiniert*; es behaupte nur, daß die Entwicklung sowohl der Zygote wie all der folgenden Stadien, die die Zygote durch normale Zellteilung (und nicht durch die seltene Embryoteilung) durchläuft, bis sie zum ausgewachsenen Menschen geworden ist, von ein und demselben Genom gesteuert wird. Mit dieser These werde nicht ausgeschlossen, daß auf die Entwicklung von Lebewesen auch nicht-genetische Faktoren einwirken; es werde nur hervorgehoben, daß die von Umweltbedingungen und späteren willentlichen Entscheidungen unabhängigen Entwicklungsfaktoren von Anfang an, das heißt von der Zygote an und nicht von einem späteren Stadium, etwa dem der Gastrulation, durch das Genom festgelegt werden. Wenn daran aber nicht zu zweifeln ist, dann ist auch nicht daran zu zweifeln, daß Zygote und Erwachsener verbunden sind durch einen identischen Kausalfaktor, das genetische Programm, und diese Verbindung läuft auf eine Identität auch der Lebewesen hinaus, die Zygote und Erwachsener unbestreitbar sind.

⁹ *Kongregation für die Glaubenslehre* (1975), § 13, 41 f.

Wenn wir das Argument so verstehen, übersieht es eine einfache Möglichkeit: daß ein genetisches Programm die Entwicklung der Zygote und des Zellverbands, der durch Zellteilung entsteht, nicht *zentral* steuert, nicht über die Zellwände der einzelnen Zellen hinweg, sondern in jeder einzelnen Zelle nur deren Entwicklung. Das Argument setzt voraus, was erst zu beweisen wäre: daß es *ein* genetisches Programm für den gesamten Zellverband gibt und nicht eins in *jeder einzelnen* Zelle wirkt. Die embryologischen Daten aber zeigen mit überwältigender Eindeutigkeit, daß die Entwicklung der Zellen eines Embryos in den ersten Tagen nicht von einem Zentrum aus gesteuert wird, sondern erstens von einem Programm, das in jeder einzelnen Zelle enthalten ist, und zweitens von der zufälligen Lage, die eine Zelle zu den andern desselben Zellverbands einnimmt.¹⁰

Der Mangel eines zentralen Programms in den ersten Tagen der embryonalen Entwicklung ist keine Eigenart des Menschen; wir teilen sie vielmehr mit allen Säugetieren (von den Beutel- und Schnabeltieren abgesehen). Bei den Amphibienembryonen dagegen, deren Entwicklung leichter zu beobachten ist (weil sie in gelegten Eiern stattfindet) und daher lange für die Entwicklung anderer Klassen Modell gestanden hat, verläuft die Teilung und die Entwicklung der einzelnen Zellen nach einem Bauplan, der schon bei der Befruchtung der Eizelle angelegt wird.¹¹ Denn dort bestimmt der Ort, an dem das Sperma in das Ei eingedrungen ist, die Achse der ersten und der folgenden Zellteilungen, da diese jeweils senkrecht zur ersten Teilungsachse wie die Geraden in einem Koordinatensystem erfolgen. Die Entwicklung der frühen Säugetierembryonen wird dagegen von der selbständigen Entwicklung ihrer einzelnen Zellen bestimmt.

Wir müssen daher zwischen einer genetischen Programmierung der *einzelnen Zellen* und der einer *organischen Einheit* unterscheiden. Daß die einzelnen Zellen, die aus der fortgesetzten Teilung der Zygote entstehen, genetisch programmiert sind, ist eindeutig; aber ebenso eindeutig ist, daß eine zentrale Programmierung des gesamten Zellverbands fehlt. Die Zellen entwickeln sich vielmehr in den ersten Tagen selbständig jede für sich. Das schlagendste Zeugnis dafür ist ihre *Totipotenzen*. Aus jeder Zelle der zwei-, vier- und wahrscheinlich auch noch der achtzelligen Verbände, die auf die Zygote nach ihrer Teilung folgen, kann ein eigener Embryo werden. Die Totipotenzen der Zellen vermindert sich zwar danach; viele Zellen, be-

¹⁰ Ohne die Argumentation der Glaubenskongregation in allen Punkten verteidigen zu wollen, erkannte Gerhard Kruip in der Diskussion zwar an, die Anwendung des Terminus „Individualität“ auf die Zygote sei „ungeschickt gewählt“, versicherte aber, „die Glaubenskongregation weiß natürlich um die Teilbarkeit der Zygote, solange ihre Zellen noch totipotent sind“. Das glaube ich auch. Aber ich sehe nicht, wie man vermeiden kann, dem Argument der Glaubenskongregation die Annahme zu unterstellen, die Entwicklung von Zygote, Embryo und sicher auch noch des Säuglings werde von einem schon in der Zygote vorhandenen Programm gesteuert. Wie sonst soll man den Satz verstehen, „daß vom ersten Augenblick (der Zygote) an genau festliegt, was dieses Lebewesen sein wird: ein Mensch, und zwar dieser individuelle Mensch mit seinen charakteristischen und schon bestimmten Eigenschaften“?

¹¹ Vgl. N. Ford (1988), 164 f.

sonders solcher Teile des Verbands, die die Zellen für den späteren Embryo selbst und nicht der Placenta und anderer Hilfs- und Nährgewebe liefern, bleiben aber bis zu Beginn der Gastrulation *pluripotent*: sie können durch ihre Teilung Zellen für fast alle späteren Funktionen des Organismus liefern und nach Herausnahme aus ihrem ursprünglichen embryonalen Zellverband sich in einem neuen embryonalen Verband ungestört weiterentwickeln.

Das Fehlen einer zentralen Planung der Entwicklung zeigt auch eine der Mehrlingsbildung komplementäre Erscheinung bei frühen Embryonen, die *Chimärenbildung*. Eine oder einige wenige Zellen aus einem frühen Embryo können mit einer oder wenigen Zellen eines andern frühen Embryos so verschmelzen, daß aus zwei zuvor unabhängigen Embryonen einer wird oder auch wieder zwei, deren Zellen sich neu kombiniert haben. Jeder von uns könnte daher nicht nur einen Zwilling haben, sondern auch aus den Zellen zweier ursprünglich verschiedener Embryonen gemacht sein. Wir könnten daher, wenn wir frühe Embryonen für mehr als nur für einen Zellverband hielten und einen faustischen Konflikt in uns spüren, Fausts verzeifelten Ausruf *Zwei Seelen wohnen, ach, in meiner Brust!* durch die Klage ersetzen *Aus zwei Zygoten bin ich, ach, gemacht!*

Die Unabhängigkeit der einzelnen Zellen geht so weit, daß Chimärenbildung auch zwischen verschiedenen Arten möglich ist. Die Schiege, eine Chimäre aus den Zellen früher Schaf- und Ziegenembryonen, ist dafür das lebende Beispiel.

VI. Das Argument von der Abstammung

Wir können noch folgenden Einwand erwägen. Wie unabhängig die einzelnen Zellen der frühen Embryonen auch sein mögen, sie sind doch zusammen, woher sie auch kommen, genau das, woraus jeder von uns geworden ist. Und sie alle stammen aus Zygoten. Also stammen wir auch alle aus Zygoten, so wie wir von unseren Eltern und Großeltern stammen, obgleich wir alle nicht nur von *einem* Elter stammen, solange es jedenfalls keine Klone unter uns gibt. Wenn aber *wir* Menschen sind, dann sind auch die Zygoten Menschen, wie ja auch unsere Eltern und Großeltern Menschen sind. Also müssen wir auch Zygoten und frühe Embryonen wie Personen schützen, wie es das Embryonenschutzgesetz geregelt hat, selbst dann wenn die zygotale These genau genommen nicht zu halten sein mag.

Dieser Einwand stützt sich auf einen Vergleich der Zygote und der frühen Embryonen mit unseren Eltern und Großeltern. Was berechtigt zu dem Vergleich? Daß wir von frühen Embryonen *abstammen*, heißt nur, daß sie notwendige Bedingungen unsrer Entstehung sind. Ebenso notwendige Bedingungen sind auch die Ei- und Samenzelle unsrer Eltern. Sollen wir sie deshalb unter ein dem Embryonenschutzgesetz analoges Ei- und Samenzellenschutzgesetz stellen? Das wird niemand im Ernst verlangen. Wodurch aber sind Zygote und frühe Embryonen nicht nur notwendige Bedingungen unsrer Existenz, sondern ebenso schutzwürdig wie wir?

Das können nur zwei Eigenschaften sein. Entweder sie sind mit einem Menschen (diachronisch, durch die Zeit unsrer Existenz hindurch) identisch. Das sind sie, wie zugestanden, nicht. Oder sie sind zwar nicht mit uns identisch, aber verfügen ebenso über Vernunft, Bewußtsein, Empfindungsfähigkeit oder eine der sonstigen Vermögen, die als notwendige oder hinreichende Bedingungen für den Status einer Person kandidieren. Über solche Vermögen aber verfügen frühe Embryonen offensichtlich nicht. Also ist auch dieser Einwand hinfällig.

Was macht es so schwer, Zygote und frühe Embryonen nicht als etwas zu sehen, das entweder mit uns identisch oder doch eine quasi identische Vorstufe von uns ist? Vermutlich die Überlegung: weil mit der Verschmelzung von Ei- und Samenzelle ein neues menschliches Leben beginnt, beginnt mit ihr auch ein menschliches *Individuum*, denn was ist dies Leben anderes als ein menschliche Individuum? In der Tat beginnt mit der Verschmelzung von Ei- und Samenzelle menschliches Leben in einer neuen Form, aber es ist nicht das Leben eines menschlichen *Individuums*. Der Schluß vom Anfang eines menschlichen Lebens auf den Anfang eines menschlichen Individuums scheint zwingend, aber ist es nicht, wie schon die Tatsache der Zwillingsbildung zeigt und die Erkenntnis der Totipotenz der frühen Zellen bekräftigt. Es widerspricht unseren Erwartungen und ist doch ein embryologisches Faktum, daß frühe Embryonen keine Individuen sind.

VII. Zum moralischen Status späterer Embryonen

Ich habe soweit für die verbreiteten moralischen Intuitionen nur gezeigt, daß sie soweit gerechtfertigt werden können, wie sie frühe Embryonen betreffen. Sie können wir in der Tat nicht unter denselben Rechtsschutz stellen, den wir Kindern und Erwachsenen einräumen, weil sie mit ihnen nicht (diachron) identisch sind. Unter bestimmten Bedingungen ist daher die Forschung an ihnen, auch die verbrauchende, legitim. Wie diese Bedingungen genauer aussehen, darüber sage ich hier nichts aus.

Spätere Embryonen, solche nach der Gastrulation, die immerhin schon am 16. Tag beginnt, sind dagegen nach meiner Argumentation mit den Kindern und Erwachsenen identisch, die sich aus ihnen entwickeln. Also müßten sie auch denselben Rechtsschutz genießen, obgleich mit dieser Forderung weder die bestehende moralische Praxis noch die moralischen Intuitionen vieler Zeitgenossen übereinstimmen. Müssen wir daher die moralischen Intuitionen und die die ihr entsprechende Praxis in diesem Punkt verwerfen?

In der Tat glaube ich, daß die diachrone Identität der Embryonen nach der Gastrulation mit den Erwachsenen ein gewichtiger Grund ist, ihnen den Rechtsstatus Erwachsener zuzubilligen. Dennoch scheinen mir die moralischen Intuitionen, nach denen sie einen anderen Status haben, gerechtfertigt. Das wird am deutlichsten in Fällen einer auf Vergewaltigung zurückgehenden Schwangerschaft. Unab-

hängig vom Alter des Embryos scheint es mir unzumutbar, von der Schwangeren das Austragen gegen ihren Willen zu verlangen. Wir halten es aus einem guten Grund für moralisch erlaubt, bei ungewollter und gegen den Willen der Schwangeren herbeigeführter Schwangerschaft abzutreiben. Der Grund ist das Prinzip, daß eine Frau selbst entscheiden dürfen muß, ob sie zur Schwangerschaft bereit ist.

Erkennt man dies Prinzip an, so wird man Abtreibung nicht nur nach einer Vergewaltigung für legitim halten können. Man wird ihre Legitimität vielmehr in allen Fällen anerkennen müssen, in denen eine Schwangerschaft gegen den Willen der Frau ebenso wie den des Mannes begonnen hat. Es ist zweifellos schwer, eine scharfe Grenze zwischen solchen Fällen zu ziehen, in denen die Schwangerschaft gegen den Willen der Erzeuger begann, und solchen, in denen sie mit ihrem Willen oder auch nur ohne eine bestimmte Absicht begann und der Unwille, ein Kind zu bekommen, erst später einsetzt. Aber man wird die Legitimität der Abtreibung sogar dann anerkennen müssen, wenn die Eltern die Schwangerschaft mit ihrem Willen begonnen haben, aber während der Schwangerschaft entdecken, daß das Kind mit Behinderungen geboren wird, die sie zu einem Leben zwingen werden, das sie nicht wollten, als sie die Schwangerschaft begannen.

In jedem Fall ist es schwer und nicht ohne Willkür, ein Datum anzugeben, nach dem Abtreibungen in jedem Fall zu verbieten sind und vor welchem dem Willen der von einer ungewollten Schwangerschaft Betroffenen Rechnung getragen werden darf. Im Rahmen dieses Aufsatzes brauchen wir keine Entscheidungen zu fällen. Denn hier kommt es nur darauf an anzuerkennen, daß die moralischen Intuitionen, die uns traditionell in der Beurteilung des Handelns gegenüber Embryonen geleitet haben, zwei sehr verschiedenen und doch auch nach Überprüfung weiter zu befolgenden Gesichtspunkten folgen: erstens dem Gesichtspunkt, ob Embryonen Menschen sind wie du und ich, und zweitens dem Gesichtspunkt, ob sie mit dem Willen beider Erzeuger entstanden sind.

Der erste Gesichtspunkt fordert von uns gerade auf der Grundlage der Kenntnisse über die Eigenarten früher Embryonen, die erst in den letzten Jahrzehnten bekannt wurden, diese als nicht identisch mit uns Erwachsenen zu betrachten und ihnen nicht dieselben Rechte zu verleihen, die wir einander einräumen. Wenn wir es dennoch zu tun versuchen, laufen wir Gefahr, die Gründe und die Wichtigkeit der Rechte zu verkennen, die wir Kindern und Erwachsenen einräumen. Der zweite Gesichtspunkt berechtigt uns auch nach dem Zeitpunkt von 16 Tagen zu Abtreibungen, wenn die Schwangerschaft gegen den Willen eines der beiden Erzeuger entstanden ist oder verläuft. Diese Berechtigung ist von der Berechtigung zu unterscheiden, an Embryonen zu forschen. Diese darf nur davon abhängen, ob Embryonen mit uns diachron identisch sind; jene nur davon, ob die Schwangerschaft mit dem Willen der Erzeuger begonnen hat.

Man kann und wird im gleichzeitigen Gebrauch der beiden Gesichtspunkte leicht einen Widerspruch erkennen oder empfinden. Wenn Embryonen nach dem 16. Tag mit uns identisch sind, wie darf man sie dann töten? Wenn der Wider-

pruch vermieden werden soll – und das sollte er in der Tat – darf die Berechtigung nur aus einem Grund folgen, den man auch bei Erwachsenen anerkennen kann. Einen solchen Grund scheint es aber nur im Fall der Notwehr oder der Strafe zu geben. Beide Gründe aber kommen bei der Abtreibung von Embryonen nach dem 16. Tag nicht in Frage, weil der Embryo an der Lage der Schwangeren unschuldig ist und diese zwar manchmal, aber doch nicht in den überwiegenden Fällen in einer Notwehrsituation ist: die Schwangerschaft etwa nach einer Vergewaltigung bedroht nicht das Leben der Schwangeren.

Tatsächlich gibt es einen weiteren Grund außer Notwehr und Strafe, der zur Tötung sogar eines Unschuldigen berechtigen kann. Eine solche Tötung ist erlaubt, wenn das Opfer durch Umstände, die es nicht zu verantworten hat, für uns zu einer unzumutbaren Belastung geworden ist. Judith Thomson hat diese Möglichkeit am Fall eines genialen aber todkranken Künstlers E illustriert, den dritte, an seinem Überleben interessierte Personen gegen seinen Willen an den Blutkreislauf einer Person M anschließen, deren Blut den Künstler nach neun Monaten heilen wird. M darf, so Thomson, sich von den Schläuchen befreien, durch die sie an E gefesselt ist, auch wenn diese Fesselung nicht ihren Tod bedeutet, aber ihre Befreiung von den Schläuchen Es Tod herbeiführt.¹² Sie darf es, weil sie allein das Recht hat, über ihren Körper zu verfügen, und nicht zu einer bestimmten Verfügung gegen ihren Willen gezwungen werden darf, selbst wenn es um das Überleben eines noch so begnadeten Genies geht.

Wenn Thomson recht hat, und ich sehe nicht, was gegen sie spricht, dann hat auch die Schwangere ein Recht, sich von ihrem ungewollten Zustand zu befreien, obgleich ihre Befreiung den Tod eines unschuldigen Menschen und ihre Nichtbefreiung nicht notwendig ihren eignen Tod nach sich zieht.¹³ Die Abtreibung ist

¹² *Judith Jarvis Thomson* (1974).

¹³ Die Plausibilität meiner Argumentation zehrt, wie ein Kritiker (Gerhard Kruip) richtig feststellte, von der Analogie des Beispiels von Judith Thomson. Er fügte hinzu, ihr Beispiel hinke, „weil eine Schwangerschaft (außer im Fall einer Vergewaltigung) nicht so zustande kommt wie der gemeinsame Blutkreislauf im Beispiel“; außerdem sei auch das moralische Urteil falsch, weil zumindest zu fragen sei, ob ich nicht verpflichtet bin, eine auf neun Monate beschränkte Hilfeleistung zu erbringen. – Aber wenn Kruip zugesteht, daß das Beispiel im Fall der Vergewaltigung nicht hinkt, ist für Thomsons (und meine) Argumentation schon genug anerkannt. Denn die Anwendung der Moral des Beispiels auf Fälle ungewollter Schwangerschaft ist nur die Extrapolierung des Falls der Vergewaltigung; ob und wie weit man der Extrapolierung folgt, darüber kann Thomsons Beispiel zweifellos nichts entscheiden. Ob Thomsons (und mein) moralisches Urteil über die Rechtmäßigkeit der Zurückweisung der zugemuteten Hilfeleistung falsch ist, hängt allerdings vom Urteil darüber ab, welche *zumutbaren* Hilfeleistungen legitim erzwingbar sind. Kruip hält belastendere Hilfeleistungen für zumutbar als Thomson (und ich). Es geht hier aber nicht um subjektive Einschätzungen, sondern darum, was vor dem Gesetz als zumutbar gelten muß. Ich glaube nicht, daß man außerhalb einer Schwangerschaft einem Menschen eine Hilfeleistung von der Schwere als legitim erzwingbar zumutet, die nach der Stellungnahme der katholischen Kirche einer durch Vergewaltigung schwanger gewordenen Frau zuzumuten ist. Allerdings plädiert auch Kruip dafür, einen Schwangerschaftsabbruch unter bestimmten Voraussetzungen nicht mit einer Strafandrohung zu verbinden.

dann legitim, nicht weil wir späteren Embryonen einen anderen Rechtsstatus als Erwachsenen zusprechen, sondern weil wir sie nach demselben Prinzip in einem Extremfall töten dürfen, nach dem wir einen unschuldigen Erwachsenen töten dürfen.

Literatur

- Empfehlungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Forschung mit menschlichen Stammzellen (Mai 2001), Abschnitt 5 (Reprogrammierung somatischer Zellen durch Zellkerntransplantation), in *Jahrbuch für Wissenschaft und Ethik* Bd. 6, 2001, S. 358–60.
- Ford*, Norman (1988): *When did I begin?* Cambridge UP.
- Kongregation für die Glaubenslehre* (1975): Erklärung über den Schwangerschaftsabbruch. Von den deutschen Bischöfen approbierte Übersetzung, Trier (Paulinus), § 12.
- Merkel*, R. (2002): Verbrauchende Embryonenforschung? Grundlage einer Ethik der Präimplantationsdiagnostik und der Forschung an embryonalen Stammzellen, in: Reinold Schmücker und Ulrich Steinvorth (Hg.): *Gerechtigkeit und Politik. Philosophische Perspektiven*, Berlin (Akademie), S. 151–177.
- Quante*, Michael (2002): *Personales Leben und menschlicher Tod*, Frankfurt (Suhrkamp).
- Steinvorth*, U. (1995): Experimente mit Embryonen?, *Logos* 2, S. 406–23.
- Steinvorth*, U. (2002): Über den Anfang des menschlichen Individuums, *Jahrbuch für Wissenschaft und Ethik* 7, S. 165–78.
- Steinvorth*, U. (2002): *Was ist Vernunft*, Kapitel 5 und 6, München (Beck).
- Thomson*, Judith Jarvis (1974): A Defense of Abortion, in M. Cohen et al. (eds.): *The Rights and Wrongs of Abortion*, Princeton 1974, S. 3–22
- Viebahn*, Christoph (2000): Achsenbildung und Individuation während der embryonalen Entwicklung des Menschen, *Jahrbuch für Wissenschaft und Ethik* 5, S. 277–90.

Faire Verträge für gentechnisch basierte Versicherungen

Von *K. J. Bernhard Neumärker*, Freiburg i. Br.

I. Einführung

Mit dem Aufkeimen gentechnischer Möglichkeiten bei der Ermittlung des Gesundheitszustands und der Gesundheitsrisiken von Menschen hat man sich in der Wirtschaftswissenschaft vertieft mit den ökonomischen und versicherungstechnischen Effekten und Problemen von Gentests beschäftigt.¹ Im Mittelpunkt steht dabei die Auflösung von Moral Hazard- und Adverse Selection-Anreizen, die Unvollkommenheiten auf Versicherungsmärkten und Staatsinterventionen bei versagenden Versicherungsmärkten bedingen. Gentests können verhindern, daß Krankheitsbilder, die sich dem Versicherten vor oder nach Vertragsabschluß offenbaren, durch strategisches Verhalten nicht einseitig zu Lasten der Versicherungen mißbraucht werden und daß sich Personen, deren gesundheitliche Grunddispositionen gute Risiken in sich tragen, durch entsprechend spezifizierte Versicherungsverträge ins Versicherungswesen einbinden lassen.

Obwohl in der breiten Öffentlichkeit die Problematik diskutiert wurde, ob Gentests für diejenigen, die durch die gentechnisch offenbarten Informationen versicherungsmäßig diskriminiert werden, einen erheblichen Versicherungsnachteil bedeuten und dadurch der Solidaritätsgedanke, der insbesondere der Krankenversicherung zugrunde liegt, in zu starkem Maße ausgehebelt werden würde, haben sich die Ökonomen dieser Thematik weitgehend enthalten.² Dies mag zum einen daran liegen, daß die Bereinigung asymmetrischer Informationsvorteile seitens der Versicherten eine erhebliche Effizienzsteigerung im Versicherungswesen verspricht; und dies nun einmal die grundlegende Stoßrichtung ökonomischer Argumentation für entsprechende Maßnahmen ist. Zum anderen wird in der Versicherungsökonomik bislang kein Gerechtigkeitskriterium angewandt, das sich relativ einfach in das neoklassische Versicherungskalkül zur ethischen Bewertung verschiedener Vertragsformen hätte integrieren lassen.

Dies mag auch damit zusammenhängen, daß Versicherungsanalysen auf ein Kriterium der Individual-Fairneß, nämlich die aktuarische Fairneß, beschränkt wur-

¹ Vgl. z. B. *Schöffski* (2001) und *Strohmenger / Wambach* (1999).

² Bis zu einem gewissen Grade bildet der Beitrag von *Tabarrock* (1994) eine Ausnahme.

den. Dieses Kriterium, das auf einen konstanten Erwartungswert verschiedener Abdeckungen des Risikos abstellt, zielt weniger auf eine Fairneß zwischen Versicherungsnehmern und Versicherungsgebern ab.

Abweichungen von aktuarischer Fairneß durch Aufschläge auf die entsprechend als fair abzuleitende Versicherungsprämie werden mit der Abdeckung von Bankrottrisiken oder Verwaltungsausgaben gerechtfertigt, unterliegen aber selbst nicht dem Gesichtspunkt fairer Versicherungsgestaltung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsgeber.³ Dieses Manko soll in den folgenden Erörterungen beseitigt werden, indem Fairneß als Neidfreiheit zwischen genetisch benachteiligten und genetisch begünstigten Versicherungsnehmern und Versicherungsgebern definiert wird. Dazu wird das Kriterium der Neidfreiheit, das in seiner ursprünglichen Form auf Situationen unter vollkommener Information bezogen ist, auf die versicherungsökonomisch relevante Problemstellung unsicherer Zukunftszustände angewandt, indem die einfache Edgeworth-Box-Logik der Neidfreiheits-Fairneß in eine entsprechende geometrische Analyse unter Unsicherheit und asymmetrischer Information transformiert wird. Auf dieser analytischen Basis ist es möglich, Versicherungen, die auf gentechnisch ermittelten Daten beruhen und Informationsvorteile der Versicherungsnehmer abbauen, herkömmlichen Versicherungen aus einem ethischen Blickwinkel gegenüberzustellen. Dabei können Bedingungen spezifiziert werden, unter denen gentechnisch basierte Verträge sozialer Fairneß genügen. Es kann aber auch gezeigt werden, daß herkömmliche Verträge, die das Manko asymmetrisch verteilter Informationen nicht beheben können, den Fairneßtest bestehen, während zugleich die auf der gentechnisch ermittelten Informationslage beruhenden Versicherungen unfair sind.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut: In Teil 2 wird in das Standardmodell der Versicherungsökonomik in dem Maße eingeführt, wie es für die nachfolgenden Erörterungen nötig ist. Teil 3 basiert auf dem bekannten Rothschild / Stiglitz-Modell (1976), indem das Standardmodell um den versicherungstechnischen Problemfall der adversen Selektion erweitert wird. Dies ist der Problembereich des Versicherungsversagens, für den man sich vorrangig durch gentechnische Untersuchungen Abhilfe verspricht.⁴ Danach werden in Teil 4 die Folgen von informationsoffenbarenden Gentests auf die Vertragsgestaltung erfaßt, um in Teil 5 die relativen Versicherungseffekte von Gentests auf ihre aktuarische und soziale Fairneß hin überprüfen zu können. Teil 6 beschließt mit einer zusammenfassenden Bewertung der wesentlichen Ergebnisse diesen Beitrag.

³ Z. B. im Sinne eines fairen Kostenaufschlags.

⁴ Vgl. *Doherty / Posey* (1998) und *Strohmenger / Wambach* (2000).

II. Ökonomisches Modell für Versicherungen

Das Modell ist durch einen repräsentativen Versicherungsnehmer und ein binäres Risikoprojekt gekennzeichnet: Zwei bestimmte Zukunftszustände treten jeweils mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit ein. Dabei gibt es einen ungünstigen Zustand 1, den Schadensfall, und einen günstigen Zustand 2, in dem kein Schaden entsteht. Im Falle einer Krankenversicherung beschreibt Zustand 1 den Fall der Erkrankung; wenn dagegen eine Lebensversicherung zu betrachten wäre, würde Zustand 1 eine niedrige Lebenserwartung ausdrücken. Im schadensfreien Zustand 2 ist mit vergleichsweise hohen Auszahlungen zu rechnen. Es existiere dabei eine allgemein bekannte Wahrscheinlichkeitsverteilung mit π für Zustand 1 und $(1 - \pi)$ für Zustand 2. Der Schaden unter ungünstigen Bedingungen, gegen den sich das Individuum versichern kann, beträgt S . Weder S noch π seien durch den Versicherungsnehmer beeinflussbar. Damit wird für die folgende Analyse Moral Hazard-Verhalten ausgeschlossen.

Hat das Individuum ein Ausgangsvermögen oder -einkommen V_0 , so reduziert es sich im Schadensfall, z. B. durch krankheitsbedingte Einkommensverluste, auf $V_1 = V_0 - S$, während Schadensfreiheit $V_2 = V_0$ bedeutet. Das entsprechende Prospekt lautet $\{V_1, V_2; \pi, 1 - \pi\}$. Ihm ist der Erwartungsnutzen $EU\{V_1, V_2; \pi, 1 - \pi\} = \pi U(V_1) + (1 - \pi)U(V_2)$ und das erwartete Vermögen $EV = \pi V_1 + (1 - \pi)V_2$ zuzurechnen. In einem V_1, V_2 -Ereignisraum kann man Orte gleichen Erwartungsnutzens durch die Indifferenzkurvenbeziehung $dEU\{V_1, V_2; \pi, 1 - \pi\} = \pi U'(V_1)dV_1 + (1 - \pi)U'(V_2)dV_2 = 0$ mit der Eigenschaft

$$\left. \frac{dV_1}{dV_2} \right|_{dEU=0} = - \frac{1 - \pi}{\pi} \frac{U'(V_2)}{U'(V_1)}$$

als Indifferenzkurve darstellen. Die Indifferenzbedingung für das erwartete Vermögen lautet

$$\left. \frac{dV_1}{dV_2} \right|_{dEV=0} = - \frac{1 - \pi}{\pi} .$$

Die 45°-Linie, auf der beide Zukunftszustände ein gleiches Endvermögen ermöglichen, wird logischerweise als Sicherheitslinie bezeichnet. Weicht ein mit Punkt A spezifiziertes Prospekt von der Sicherheitslinie ab, zeigt die Sicherheitslinie zudem alle geometrischen Orte, in denen eine Vollversicherung erfolgt. Zum Beispiel könnte durch eine Versicherung gegen S Punkt B das neue Prospekt mit vollständigem Versicherungsschutz sein. Das Individuum hätte dann durch eine Versicherung vollständige Sicherheit über die Höhe seines zukünftigen Vermögens.

Schließlich zeichnet sich die Sicherheitslinie durch eine weitere nutzentheoretische Eigenschaft aus. Mit $V_1 = V_2 \Rightarrow U'(V_1) = U'(V_2)$ folgt unmittelbar die Indifferenzkurvenbedingung

rungsangebot am Erwartungswert des Gewinns $EG = (1 - \pi)P(Z) + \pi(P(Z) - Z) = P(Z) - \pi Z$ orientiert. Neben einem risikoaversen Versicherungsnehmer existiert demnach ein risikoneutraler Versicherungsgeber.⁵ Deckt die Prämieinnahme die erwarteten Versicherungsleistungen gerade ab ($P(Z) = \pi Z$), folgt $EG = 0$. Im folgenden soll angenommen werden, daß der einzige oder repräsentative Versicherer ein Angebot erstellt, sobald er keine Verluste erwartet.⁶ Verwendet der Versicherungsgeber für seinen Versicherungstarif eine lineare Beziehung zwischen Prämienzahlung und Versicherungsleistung, können einfache Versicherungslinien als Ort des Prämien-Leistungsbezugs abgeleitet werden. Mit $EG = (1 - \pi)P + \pi(P - Z) = 0$ folgt eine Steigung der Versicherungslinie in Höhe von

$$\left. \frac{dV_1}{dV_2} \right|_{dEG=0} = \frac{P - Z}{P} = -\frac{1 - \pi}{\pi}.$$

Im Vergleich zur Welt ohne Versicherung ändert sich durch einen Vertrag $\{P; Z\}$ der Gewinn bei Schadensfreiheit um P , während im Schadensfall $P - Z$ dem Versicherer „verbleibt“.⁷ Die der Bedingung $EG = 0$ zuzuordnende Versicherungslinie L_0 (s. Abbildung 1) ist demnach zugleich eine Iso-Gewinnlinie: Für jede gewünschte Versicherungsleistung Z wird die Prämie $P(Z|_{EG=0})$ so angepaßt, daß sich der erwartete Gewinn von Null nicht verändert, d. h. $dP = d\pi Z$. Der Versicherungsnehmer wählt unter solchen Bedingungen eine Vollversicherung, da nur auf der Sicherheitslinie die Gleichgewichtsbedingung

$$\left. \frac{dV_1}{dV_2} \right|_{dEU=0} = \left. \frac{dV_1}{dV_2} \right|_{dEG=0}$$

gilt. In Abbildung 1 liegt das Versicherungsgleichgewicht in Punkt B .

Mit $EG = \text{const.}$ können Iso-Gewinnlinien für positive und negative Gewinnerwartungen eingezeichnet werden, die alle die gleiche Steigung haben. Iso-Gewinnlinien decken sich zudem stets mit Linien gleichen erwarteten Vermögens. Erwarten der Versicherer durch die Versicherungsnahme einen positiven Gewinn, muß das erwartete Vermögen des Versicherten entsprechend fallen. Die Iso-Gewinnlinie und die deckungsgleiche Iso-Vermögenslinie liegen links von den deckungsgleichen Iso-Vermögens- und Iso-Gewinnlinien vor Vertragsabschluß. Als graphisches Beispiel können L_g und L_0 miteinander verglichen werden. L_g zeigt dabei, daß durch eine entsprechende Versicherung der erwartete Gewinn steigt, während das

⁵ Vor allem die Analyse sozialer Fairneß verdeutlicht, daß problemlos symmetrische Risikoeinstellungen berücksichtigt werden können.

⁶ Bei vollkommener Konkurrenz unter Versicherungen wird jeder erwartete Gewinn wegkonkurriert. Verträge mit einem positiven erwarteten Gewinn haben auf solchen Märkten keinen Bestand. Insofern ist der Versicherungsgeber als repräsentatives Versicherungsunternehmen unter vollkommener Konkurrenz zu verstehen.

⁷ Mit $\pi Z < Z$ für $EG = 0$ realisiert der Versicherer im Zustand 1 einen Verlust.

erwartete Vermögen fällt und der Versicherungsnehmer sich durch Wahl von Punkt C noch immer vollversichert.⁸

III. Adverse Selektion bei Versicherungen

Es wird eine Modellstruktur verwendet, die auf *Rothschild/Stiglitz* (1976) zurückgeht. Danach existieren zwei Risikotypen, die sich lediglich in ihren Schadenswahrscheinlichkeiten unterscheiden. Für die risikoarmen Typen, auch gute Risiken genannt, ist eine Schadenswahrscheinlichkeit $\pi^n > 0$ anzusetzen, während die schlechten Risiken durch $\pi^h > \pi^n$ gekennzeichnet sind. Die Höhe des eventuellen Schadens S , das Ausgangsvermögen V_0 und die Nutzenfunktionen U seien jeweils identisch. Die Indifferenzkurvenbedingung für jedes Risiko $j \in \{n, h\}$ lautet nun

$$\left. \frac{dV_1^j}{dV_2^j} \right|_{dEU=0} = \frac{1 - \pi^j}{\pi^j} \frac{U'(V_2)}{U'(V_1)}.$$

Mit $\pi^h > \pi^n$ ist in jedem Punkt des Ereignisraums die durchgehende Indifferenzkurve des gefährdeten Typs h flacher. Dies wird besonders durch die Bedingungen der Indifferenzkurven auf der Sicherheitslinie

$$\left. \frac{dV_1^j}{dV_2^j} \right|_{\substack{dEU=0 \\ V_1=V_2}} = - \frac{1 - \pi^j}{\pi^j}$$

deutlich.⁹ Wir wollen weiterhin unterstellen, daß der Versicherer in jedem Fall mit $EG = 0$ kalkuliert.

⁸ Dies kann zum Beispiel erreicht werden, indem auf die Null-Gewinn-Prämie ein Gewinnaufschlag g erhoben wird ($P = \pi Z + g$). Wie sich leicht zeigen läßt, steigt der erwartete Gewinn dann von 0 auf g und die Versicherungslinie verschiebt sich parallel von L_0 nach L_g , wobei der horizontale Abstand der Linien dem Betrag g entspricht. Denselben Gewinn kann der Versicherer erwarten, wenn er einen Aufschlag \tilde{g} auf das Leistungsentgelt bezieht ($P = (1 + \tilde{g})\pi Z$) und der Versicherte eine Versicherungsprämie wählt, die zu einem Gleichgewicht auf der Iso-Gewinnlinie $L_{\tilde{g}}$ führt. Die Steigung der Versicherungslinie $L_{\tilde{g}}$ ist geringer, da die marginale Prämie dP für jede zusätzliche Versicherungsleistung dZ höher ist als in den Fällen ohne oder mit leistungsunabhängigem Gewinnaufschlag. Dies bedeutet zugleich, daß im Versicherungsgleichgewicht D Unterversicherung bzw. Versicherung mit Eigenbeteiligung vorherrscht. Weiterhin ist sofort zu erkennen, daß bei gleichem erwarteten Gewinn in Höhe von g der Versicherte mit dem pauschalen Gewinnaufschlag g bessergestellt ist. Gleichgewicht D erzeugt einen Wohlfahrtsverlust im Vergleich zu C .

⁹ Zudem können sich Indifferenzkurven der verschiedenen Typen nur einmal schneiden (Ein-Schnittpunkt-Bedingung).

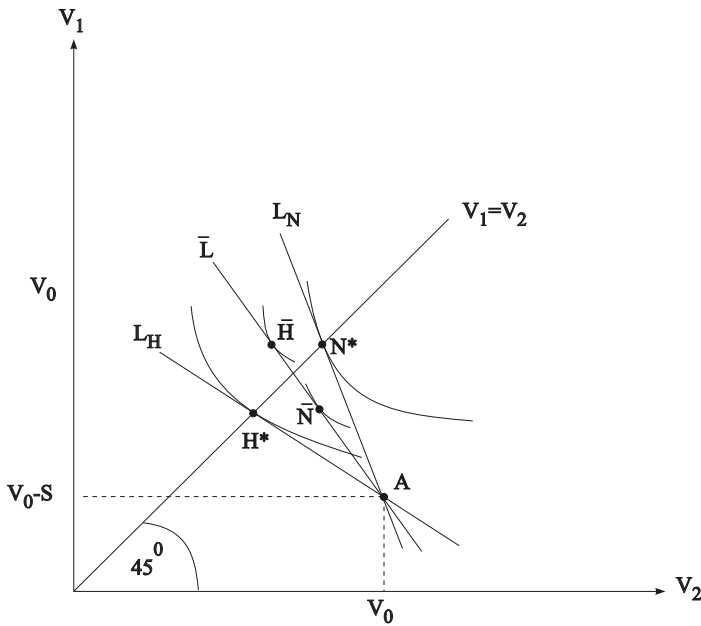


Abbildung 2

Wären nun beide Vertragsparteien vollständig informiert, würde dem potentiellen Versicherungsnehmer im Falle h ein Vertragsschema $\{P^h; Z^h\}$ entlang der Iso-Gewinnlinie L_H angeboten (s. Abbildung 2), so daß er Vollversicherung in Punkt H^* wählen würde. Da L_H dem Vermögenszustand ohne Versicherung $(V_0 - S; V_0)$ entspringt und zudem in H^* die höchstmögliche Indifferenzkurve des Typs h tangiert, wird die Null-Gewinn-Bedingung eingehalten. Entsprechend wäre ein Vertragsschema $\{P^n; Z^n\}$ entlang der Iso-Gewinnlinie L_N für Typ n angebracht. Da die Steigung aller Indifferenzkurven des Typs h auf der Sicherheitslinie niedriger ist als die des Typs n , liegt das Vertragsgleichgewicht des schlechten Typs H^* links unterhalb desjenigen des guten Typs N^* .

Der Versicherer kann im Fall der adversen Selektion vor Vertragsabschluß allerdings nicht erkennen, ob der potentielle Versicherungsnehmer ein gutes oder ein schlechtes Risiko ist. Der Versicherungsnehmer kennt hingegen die Güte seines Risikos bereits vor dem Versicherungsabschluß. Der Versicherer kennt lediglich den Anteil der guten Risiken an der Grundgesamtheit $\gamma | 1 > \gamma > 0$. Folglich kann er nur einen Durchschnittswert für die Schadenseintrittswahrscheinlichkeit $\bar{\pi} = \gamma \pi^n + (1 - \gamma) \pi^h$ errechnen, der es ihm ermöglicht, ein allgemeines Prämien- und Leistungssystem $\{\bar{Z}, \bar{P}\}$ gemäß

$$\left. \frac{dV_1}{dV_2} \right|_{d\bar{E}G=0} = - \frac{1 - \bar{\pi}}{\bar{\pi}}$$

zu entwickeln. Wegen

$$\frac{1 - \pi^h}{\pi^h} < \frac{1 - \bar{\pi}}{\bar{\pi}} < \frac{1 - \pi^n}{\pi^n}$$

liegt die Iso-Gewinnlinie für $\overline{EG} = 0, \bar{L}$, zwischen L_H und L_N . Schält sich der Versicherungsnehmer als Typ h heraus, wählt er unter diesen Bedingungen eine Übersicherung in \bar{H} ,¹⁰ während Typ n mit \bar{N} lediglich eine teilweise Schadensdeckung präferiert.¹¹

Unter Wettbewerbsbedingungen können Konkurrenten des Versicherers typenspezifische Verträge anbieten (Trenngleichgewicht) und die guten Risiken abwerben, während das beobachtete Versicherungsunternehmen mit seinem Pooling-Vertrag nur die schlechten Risiken halten kann und dementsprechend einen Verlust zu erwarten hat.¹² Deshalb sei im folgenden unterstellt, daß unter den Bedingungen adverser Selektion die gesetzliche Verpflichtung zu einem Versicherungspooling vorliege.¹³ D.h., alle Risikotypen haben aus dem selben Vertragsschema $\{\bar{P}, \bar{Z}\}$ zu wählen. Dies ist durchaus eine realistische Annahme, da der Staat Regeln für private Versicherer einführt, die dem Standard bzw. dem Anliegen einer Sozialversicherung nahekommen.¹⁴ In diesen Rahmen paßt ebenfalls die Null-Gewinn-Bedingung, da Sozialversicherer wie Träger gesetzlicher Krankenversicherungen keine Gewinne erzielen sollen. Somit ist Pooling in unserer Analyse kein gleichgewichtstheoretisches Problem.¹⁵

¹⁰ D. h., im Schadensfall erhält der Versicherte eine den Schaden übersteigende Auszahlung ($Z > S$).

¹¹ Bis zu einem gewissen Grad enthält das Pooling-Gleichgewicht mit den zwei Verträgen \bar{H} und \bar{N} eine logische Inkonsistenz, da sich ein Versicherungsnehmer durch Wahl von \bar{H} als schlechtes Risiko offenbart. Der Versicherer könnte darauf wiederum antworten, indem er dem nun enttarnten Typ doch nur Vertrag H^* anbietet, während die enttarnten Typen n weiterhin nur \bar{N} angeboten bekommen, da der Versicherer mit ihnen einen relativen Gewinn erzielt. Wenn diese Strategie von h antizipiert wird, wählt er Vertrag \bar{N} , um nicht enttarnt zu werden und das im Vergleich zu H^* höhere Nutzenniveau realisieren zu können. Das Pooling-Gleichgewicht lautet dann $\{\bar{N}\}$ statt $\{\bar{H}; \bar{N}\}$. Liegt der Schnittpunkt der Indifferenzkurve aus H^* mit \bar{L} oberhalb von \bar{N} , wählt h dagegen H^* und das Versicherungsgleichgewicht ist ein Trenngleichgewicht $\{H^*; \bar{N}\}$. Allerdings kann gegen diese Argumentationsweise vorgebracht werden, daß der Versicherer sein Vertragsangebot $\{\bar{P}, \bar{Z}\}$ grundsätzlich einhalten muß und folglich keine von $\{\bar{H}; \bar{N}\}$ abweichende Versicherung nachverhandeln kann.

¹² Vgl. z. B. *Gravelle / Rees* (1992), 675.

¹³ Alternativ könnte auch fehlende Konkurrenz für den Versicherungsgeber angenommen werden (vgl. dazu *Gravelle / Rees* 1992, 677 f., und *Wilson* 1977). Nur gäbe es dann eine logische Inkonsistenz mit der Null-Gewinn-Erwartung, da diese Annahme für den repräsentativen Versicherer auf dem Unterbieten von Verträgen, die Gewinne erwarteten lassen, durch andere Versicherungsunternehmen aufbaut. Ansonsten würde eine ad hoc-Unterstellung für einen alleinigen Anbieter vorliegen. Die Null-Gewinn-Bedingung wäre dann Ausdruck des Reservationsnutzens des risikoneutralen Versicherers (vgl. dazu *Stiglitz* 1977).

¹⁴ Vgl. *Neudeck / Podczek* (1996) und *Strohmenger / Wambach* (2000, 207).

¹⁵ Grundsätzlich können die folgenden Überlegungen auf Trenngleichgewichte angewendet werden, da in Trenngleichgewichten der gleichgewichtige Vertrag von n auf L_N liegen

IV. Verarbeitung gentechnischer Informationen

Die grundsätzliche Folge von Gentests ist die genauere Vorhersage von Erkrankungen oder Lebenserwartungen. Und man muß sich überlegen, was sich aus dem besseren Informationsstand des Versicherers für den Versicherten ergibt. Dieser könnte sich beispielsweise aus Furcht vor unschönen Wirkungen auf seinen Versicherungsstatus gegen den dann nahezu öffentlichen Zugang zu diesen Informationen wehren und Gentests verweigern oder für deren Verbot plädieren. Zum anderen könnte statt der privaten Versicherung nun eine Sozialversicherung attraktiv werden, da es im Sozialversicherungssystem typischerweise zu keiner Diskriminierung nach Risikotypen kommt. Die Beantwortung der Frage, ob eine gentechnisch gestützte Versicherung als gerecht erscheint, kann demnach das gesamte Versicherungssystem betreffen, da in den Bereichen der Gesundheits-, Lebens- und Arbeitsversicherung die Gentechnik das Gefüge zwischen privater Versicherungswirtschaft und Sozialversicherung erheblich verändern kann. Zum einen kann Gentechnik ein Versagen auf Versicherungsmärkten beheben, indem asymmetrische Informationsstände abgebaut und optimal für Risikotypen spezifizierte Verträge durchgesetzt werden. Zum anderen fürchten die Versicherungsnehmer unter Umständen persönliche Härten im Vergleich zu Pooling-Verträgen, so daß die Sozialversicherung gerade beim Aufkeimen der Gentest-Technologie politisch opportun(er) wird, womit ausgerechnet diejenige Technik, die private Versicherungen effizienter oder sogar erst möglich werden läßt, eine Abkehr von marktlichen Versicherungen bedingt.

Für die Erfassung der Folgeerscheinungen von Gentests ist es demnach bedeutsam, neben Individuen / Typen, die ihren Typus kennen und damit gegenüber dem Versicherungsgeber Informationsvorteile haben, den Typ des uninformatierten Risikos einzuführen.¹⁶ Für diesen uninformatierten Typ existiert vor der Durchführung von Gentests kein Informationsvorteil, den er gegebenenfalls bei der Vertragsauswahl nutzenstiftend einbringen könnte. Die Gentests dienen in diesem Zusammenhang einer Umwandlung uninformatierter Typen in gute oder schlechte, wobei allerdings die gentechnisch ermittelte Information dem Versicherer zugänglich ist. Der Versicherer kann auf der Grundlage einer gentechnisch einwandfreien Information über den Risikotyp auch Gentests als Vorbedingung für einen Vertragsabschluß verlangen.

wird und h den Punkt H^* realisiert (vgl. *Gravelle/Rees* 1992, 676). Damit kann untersucht werden, ob Trenngleichgewichte zwar effizienzsteigernd, aber (vergleichsweise) unfair sind. Auch der Vergleich zwischen Trenngleichgewichten und gentechnisch basierten Versicherungen kann durchgeführt werden (vgl. dazu insbesondere *Doherty/Posey* 1998, 199–203, und die weitere Analyse in dem vorliegenden Text). Im Einzelfall kann die Möglichkeit trennender Gleichgewichte dazu führen, daß herkömmliches Pooling und gentechnisch gestützte Versicherungen fair sind, während das Trenngleichgewicht unter asymmetrischer Information unfair ist.

¹⁶ Vgl. *Doherty/Thistle* (1996) und *Doherty/Posey* (1998).

Es gibt nun verschiedene Ausgangslagen, die für unsere Analyse von Interesse sein können. Auf der einen Seite können vorvertraglich asymmetrisch verteilte Informationen vorliegen, wenn die potentiellen Versicherungsnehmer aufgrund ihrer Lebenserfahrungen und einer jahrelangen Selbstbeobachtung hinsichtlich des Zustands ihrer eigenen Person, d. h. hinsichtlich des Riskotyps, bereits vor einem Gentest voll informiert sind. Dem ist die Situation gleichzustellen, daß das Individuum vor Gentest und Vertragsabschluß uninformatiert ist, durch den Gentest aber die relevanten Informationen erhält und als private Informationen beibehält. Beide Situationen sind durch adverse Selektion gekennzeichnet. Schließlich kann es den Fall geben, daß der Gentest öffentliche Informationen erzeugt. Damit wäre der Versicherer auf dem Informationsniveau des Vertragspartners und könnte die Versicherung typengerecht spezifizieren. Dabei wird häufig der Fall auftreten, daß das uninformierte Individuum entscheiden kann, ob es sich einem Gentest mit der Folge öffentlicher oder privater Informationen über seinen Typ unterwirft oder nicht. Unmittelbar damit verbunden ist die Auswahl zwischen vertraglichen Bedingungen für uniformierte bzw. nicht informationsoffenbare Individuen und einem typenspezifischen Vertrag mit seinen gegebenenfalls negativen Konsequenzen.

In Übereinstimmung mit den vorangegangenen Modellstrukturen wird nachfolgend $\pi^h > \pi^n > 0$ unterstellt. Schaden S , Ausgangsvermögen V_0 und die Nutzenfunktionen U seien weiterhin für alle Typen identisch. Für die Wahrscheinlichkeit des uninformatierten Risikos u sei nun angenommen, daß es mit $\pi^u = \gamma\pi^n + (1 - \gamma)\pi^h$ dem Risiko, wie es die Versicherung mit $\bar{\pi}$ für Pooling bei Informationsnachteilen ansetzt, entspricht.¹⁷ u bildet sozusagen das „repräsentative“ Individuum ab. Somit gilt insgesamt $\pi^h > \pi^u > \pi^n > 0$.

Nehmen wir nun zunächst an, daß alle vorliegenden Informationen öffentlich sind. Das Versicherungsunternehmen bietet dann maßgeschneiderte Vertragsformen für schlechte und gute Risiken an. In Abbildung 3 sind die entsprechend ausgewählten Verträge durch das bekannte Trenngleichgewicht $\{H^*; N^*\}$ erfaßt. Auch dem uninformatierten Typ, der sich keinem Gentest unterzogen hat, kann der Versicherer eine Vertragsgestaltung $\{P^u; Z^u\}$ mit $\overline{EG} = 0$ entlang der Versicherungslinie \bar{L} anbieten, aus der sich u die nach seinem Informationsstand optimale Vollversicherung M^* herausucht. Dabei weisen die Steigungen der Versicherungslinien das aus dem vorangegangenen Kapitel bekannte Verhältnis

$$\frac{1 - \pi^h}{\pi^h} < \frac{1 - \bar{\pi}}{\pi} < \frac{1 - \pi^n}{\pi^n}$$

auf. Das vollständig spezifizierte Trenngleichgewicht lautet $\{H^*; M^*; N^*\}$.

¹⁷ Diese Annahme ist nicht sehr einschränkend, da in beiden Fällen ein gewichteter Mittelwert auf der Basis der gleichen Grundgesamtheit ermittelt wird, denn ex post sind alle potentiellen Versicherungsnehmer entweder h oder n .

das Problem der adversen Selektion schlägt voll durch. Führen die u -Typen einen kostenlosen Gentest durch, dessen Ergebnis nur sie selbst kennen, ordnen sie sich durch Wahl von \bar{H} oder \bar{N} als schlechte oder gute Risiken ein. Mit $\{\bar{H}; \bar{N}\}$ wird dann gepoolt. Übersteigen die persönlich zu tragenden Kosten des Tests K den Informationswert der privaten Klassifikationslotterie, d. h. $K > \pi^h U(\bar{H}(P^u; Z^u)) + \pi^n U(\bar{N}(P^u; Z^u)) - U(M^*(P^u; Z^u))$, bleibt Typ u lieber uninformatiert. Das Pooling-Gleichgewicht lautet demzufolge $\{\bar{H}; M^*; \bar{N}\}$.

Insgesamt verdeutlicht die vorangegangene Analyse, daß die technische Realisierbarkeit perfekt privat oder öffentlich informationsoffenbarender Gentests¹⁹ mitnichten eine vollständige Verarbeitung der Testergebnisse in Versicherungsverträgen zur Folge haben muß. Es kommt vor allem auf die Durchsetzbarkeit einer versicherungsspezifischen oder gar allgemeinen Gentestpflicht und auf die Öffentlichkeit der Testergebnisse an. Können Tests beispielsweise einseitig durch den Versicherer erzwungen werden und fallen daraufhin öffentliche Informationen an, folgt daraus eine zwischen guten und schlechten Risiken trennende (Voll-)Versicherung. Kann das uniformierte Risiko aus den oben genannten Gründen nicht zur Enttarnung seiner genetischen Disposition gebracht werden, erfolgt ein zwischen drei Typen diskriminierendes Prämien-Leistungs-System. Kann der Versicherer zudem nicht auf Daten zurückgreifen, die die Individuen bereits vor einer Gentestphase haben, bleiben in unserem Modell nur Pooling-Versicherungen übrig. Man kann nun an diese Konstellationen unmittelbar die Frage anschließen, ob Gentests im Sinne einer effizienteren Versicherungswirtschaft erzwungen werden sollten, oder ob aufgrund dann unfair behandelter Vertragsparteien Pooling-Gleichgewichte sozial erwünscht sein könnten. Wie bereits angedeutet, könnte eine soziale Präferenzierung des Poolings ein wichtiger Aspekt für eine Renaissance der aus vielen anderen Gründen zurecht hart gescholtenen Sozialversicherung sein. Gibt es indes keine eindeutigen Tendenzen hin zu einer Fairneß-dominierten gentechnisch basierten Versicherung, können Gentests nicht länger als grundsätzlich ungerecht bezeichnet werden. Vor allem die durch enttarnende Gentests negativ betroffenen schlechten Risiken oder die schlechte Ergebnisse befürchtenden uninformatierten Bürger hätten dann kein soziales Argument gegen solche Tests auf der Hand. Zur Überprüfung der Stichhaltigkeit dieser gesellschaftlich äußerst relevanten abweichenden Einschätzungen werden im folgenden Hauptteil des Textes geläufige Fairneßkriterien auf die entwickelten Versicherungssituationen angewandt.

V. Faire Versicherungen

Die insgesamt abgeleiteten Gleichgewichtskonfigurationen $\{H^*; M^*; N^*\}$ einerseits und $\{\bar{H}; \bar{N}\}$ bzw. $\{\bar{H}; M^*; \bar{N}\}$ andererseits können nun bekannten Kriterien der Fairneß ausgesetzt werden. Dabei wird zunächst auf die aktuarische Fairneß

¹⁹ Besonderheiten unvollkommener Tests untersuchen *Hoy / Lambert* (2000).

eingegangen, da sie ein versicherungsökonomisch bekanntes Kriterium ist, dessen Anwendung auf Probleme gerechter Prämiengestaltung als plausibel und unproblematisch dargestellt wird,²⁰ das bei genauerer Betrachtung den Ansprüchen sozialer Fairneß jedoch nicht genügt.

1. Aktuarische Fairneß, Äquivalenzprinzip und marginale Fairneß

Aktuarisch fair bedeutet, daß sich das erwartete Vermögen des Versicherungsnehmers durch die Versicherung nicht ändert. Die Grundüberlegung ist dabei, daß eine Versicherung nur dann fair sei, wenn dem potentiellen Versicherungsnehmer durch die Versicherungsannahme keinen Vermögensverlust zugemutet würde. Die Versicherung ist dann aus der Sicht des Versicherungsnehmers eine faire Wette.²¹ Es wurde bereits gezeigt, daß diese Anforderung identisch ist mit Versicherungslinien, die für den Versicherer weder Gewinne noch Verluste erwarten lassen. Die Versicherungslinie ist dann identisch mit der Iso-Vermögenslinie, die im unversicherten Vermögen (s. Punkt *A* in Abbildung 3) ihren Ausgangspunkt hat. Somit ist auch die hinter aktuarisch fairen Versicherungsbedingungen steckende Voraussetzung erfüllt, daß der Erwartungswert für unterschiedliche Schadensabdeckungen konstant sein muß. Der Versicherte kann nur dann auf einer entsprechend charakterisierten Versicherungslinie die optimale aktuarisch faire Versicherung wählen. Diese Optimierung führt, wie bereits gezeigt, stets zur Vollversicherung.

Aktuarische Fairneß umfaßt ein bekanntes allgemeines Gerechtigkeitsprinzip: Wird jedes Individuum gemäß seiner Risikodisposition $k \in \{n, u, h\}$ und damit seiner erwarteten Inanspruchnahme der Versicherungsleistung mit $\{P^k; Z^k\}$ versichert, ist nämlich das Äquivalenzprinzip erfüllt. Dieses hinlänglich diskutierte Gerechtigkeitsprinzip kann bekanntermaßen seine volle Wirkung nur auf Märkten entwickeln, auf denen ein direkter Zusammenhang zwischen Preis P und Leistung Z besteht,²² und besagt hinsichtlich unseres Versicherungsproblems, daß Pooling- und Trenngleichgewichte nur dann gerecht sind, wenn die Prämienzahlung sich an der Inanspruchnahme der Versicherungsleistung orientiert, so daß der Versicherte entsprechend seiner Inanspruchnahme bezahlen muß. Dieses Leistungs-Gegenleistungsprinzip ist bei einer aktuarisch fairen Prämie erfüllt, da diese genau den Erwartungswert der Leistung πZ abdeckt. Leistung und Gegenleistung bzw. Prämienzahlung und erwartete (teilweise) Schadensvergütung entsprechen sich. Dies beinhaltet, daß bei Vollversicherung mit der Prämie genau der erwartete Schaden πS abzudecken ist. Die Bedingung $P = \pi Z$ führt aber unmittelbar zur Anforderung

²⁰ Vgl. *Bossert / Fleurbaey* (2002, 114).

²¹ Vgl. z. B. *Gravelle / Rees* (1992, 561 f. und 588).

²² Zu modernen und allgemein anwendbaren Interpretationen des Äquivalenzprinzips vgl. *Hansjürgens* (2001). Eine Übertragung des Äquivalenzgedankens auf die Krankenversicherungen, die über die hier verwendete Weise hinausgeht, präsentieren *Jakobs / Schnellschmidt* (2002).

einer vermögensneutralen Versicherung. Damit entsprechen sich Äquivalenzprinzip und aktuarische Fairneß. Die zusätzliche Anlehnung an das Äquivalenzprinzip ist aber dennoch sinnvoll, da es nicht wie die aktuarische Fairneß auf der Überlegung fairer Wetten beruht, sondern direkt auf dem allgemeinen Leistungs-Gegenleistungs-Prinzip fußt. Nur findet die Einhaltung beider Prinzipien in unserer Gleichgewichtsanalyse auf eine identische Art und Weise ihren Ausdruck.

Wenn nun die Trenngleichgewichtslösungen auf Versicherungslinien liegen, die für den jeweiligen Typ das erwartete Vermögen unverändert lassen, erfolgt eine aktuarisch faire bez. äquivalenzmäßige Versicherung. Erwartet der Versicherer dagegen durch einen Aufschlag einen positiven Gewinn²³ aus dem Vertrag, kann der Versicherte im Schadensfall keine Entschädigung erwarten, die ihn auf seine ursprüngliche Vermögenserwartung zurückführt. Der Preis ist dann aus äquivalenztheoretischer Sicht zu hoch. Das Äquivalenzprinzip deckt demnach die Festlegung aktuarisch fairer Prämien, verlangt aber nicht die aus der Sicht des Versicherungsnehmers optimale aktuarische (Voll-)Versicherung.²⁴

Um die Argumentation mit dem erwarteten Vermögen zu verdeutlichen, werden das erwartete Vermögen ohne Versicherung EV_A und das erwartete Vermögen mit Versicherung EV_B verglichen. Ohne Berücksichtigung weiterer Nebenbedingungen gilt $EV_A = (1 - \pi)V_2 + \pi V_1 = (1 - \pi)V_0 + \pi(V_0 - S)$ und $EV_B = (1 - \pi)(V_0 - P) + \pi(V_0 - S + Z - P) = (1 - \pi)V_0 + \pi(V_0 - S) + \pi Z - P$. Mit einem erwarteten Gewinn des Versicherungsgebers von Null, d. h. $P = \pi Z$, bleibt das erwartete Vermögen des Versicherten konstant ($EV_B = (1 - \pi)V_0 + \pi(V_0 - S)$) und aktuarische Fairneß bzw. Äquivalenz von Prämie und Leistung liegen vor. $P = \pi Z$ kann folglich direkt als Bedingung aktuarischer Fairneß bezeichnet werden. Wir hatten gesagt, daß die optimale aktuarisch faire Versicherung stets zu Vollversicherung führt; aber nicht jede Vollversicherung ist in dem definierten Sinn fair. $S = Z$ verkörpert die Vollversicherungsbedingung, womit wir den Erwartungswert des Vermögens nach Versicherung als $EV_B = (1 - \pi)V_0 + \pi V_0 - \pi S + \pi Z - P = (1 - \pi)V_0 + \pi V_0 - P$ erhalten. Ob sich der Erwartungswert des Vermögens durch eine Vollversicherung verändert, hängt von der Relation zwischen πS und P ab. Ist P höher, sinkt das erwartete Vermögen durch die Versicherungsannahme. Gleichwohl kann dadurch der Erwartungsnutzen des Versicherten steigen. Integriert man die Vollversicherungsbedingung in die Null-Gewinn-Bedingung, folgt $P = \pi S$ (Vollversicherung ohne erwartete Gewinne). Das erwartete Vermögen nach Versicherung lautet nun $EV_B = (1 - \pi)V_0 + \pi V_0 - [\pi S + \pi Z] - P = (1 - \pi)V_0 + \pi(V_0 - S)$. Äquivalenz ist damit gegeben. Wie Abbildung 1 zeigt, wird Vollver-

²³ Oder eine Abdeckung von Rufrisiken oder Verwaltungskosten.

²⁴ Trenngleichgewichte, die durch Anreize zur Abweichung von Pooling-Gleichgewichten entstehen, führen für schlechte Risiken stets zu einer aktuarisch fairen Versicherung, während gute Risiken nur dann im Trenngleichgewicht auf der fairen Versicherungslinie landen, wenn der Versicherer ihr Nutzenmaximum bei $EG = 0$ in der Vertragsabfassung mitbedenkt (sog. Epsilon-Vertrag bei Indifferenz des Versicherers); vgl. dazu *Gravelle/Rees* (1992, 675 f.).

sicherung auch durch einen pauschalen, d. h. von der gewählten Prämienzahlung unabhängigen Gewinnaufschlag gewählt (Punkt *C*). In einer marginalen Betrachtungsweise kann nun zusätzlich argumentiert werden, daß die zu *C* führende Prämie *marginal* fair ist, da kein proportionaler Aufschlag auf die Prämie erfolgt. Bei einem proportionalen Aufschlag, wie er durch Versicherungslinie $L_{\bar{g}}$ darzustellen ist, wird stets Eigenbeteiligung (in Abbildung 1: Punkt *D*) gewählt.²⁵ Marginale Fairneß bezieht sich folglich nur auf die Steigung der Versicherungslinie im Gleichgewichtspunkt und erfordert dieselbe Steigung wie aktuarisch faire Versicherungslinien.

Tritt neben dem reinen Risikoteilungsproblem zwischen den Vertragsparteien adverse Selektion auf, die annahmegemäß nur mit Pooling-Verträgen aufzufangen sei, werden aktuarisch faire Vollversicherungen nicht mehr realisiert (s. Abbildung 2). Beim Pooling tritt aber die Abweichung von der Vollversicherung nicht deshalb auf, weil die Versicherungsform $\{\bar{P}, \bar{Z}\}$ „an sich“ aktuarisch oder äquivalenztheoretisch ungerecht ist, denn der Tarif $\{\bar{P}, \bar{Z}\}$, wie er in Kapitel 3 vorgestellt wurde, beherbergt keine Aufschläge, sondern eine Durchschnittskalkulation des Risikos ohne positive Gewinnerwartungen. Von den wahrheitsgemäßen vermögensneutralen Versicherungslinien jeden Typs weicht \bar{L} allerdings so ab, *als ob* das gute Risiko einen proportionalen Gewinnaufschlag in Kauf nehmen muß und *als ob* das schlechte Risiko eine proportionale Vermögenssubvention garantiert bekommt. $\{\bar{P}, \bar{Z}\}$ ist dann aus der Sicht aller Risiken aktuarisch unfair²⁶ und genügt demzufolge auch nicht dem Äquivalenzprinzip.²⁷

Gentests, aber auch selbstselektierende und damit informationsoffenbarende Trenngleichgewichte führen unter der verwendeten Annahme $EG = 0$ zu aktuarisch fairen und damit äquivalenztheoretisch abgesicherten Versicherungen, da die individuelle Versicherung stets auf dem tatsächlichen Risikotyp beruhen kann. Allerdings führen informationsoffenbarende Trenngleichgewichte lediglich im Fall des schlechten Risikos zur optimalen aktuarisch fairen (Voll-)Versicherung, während gute Risiken suboptimale aktuarisch faire Versicherungen mit Eigenbeteiligung wählen. Dies gilt auch für das uninformierte Risiko, das in einer Welt gentechnisch gestützter Verträge voll versichert ist (s. Abbildung 3), während in informationsoffenbarenden Trenngleichgewichten *u* und *n* jeweils ausreichend unterversichert sein müssen, damit die Risiken durch Vertragswahl des Versicherungsnehmers offenliegen (vgl. z. B. *Doherty/Thistle*, 1996).

Nun bietet das Äquivalenzprinzip bzw. die aktuarische Fairneß keinen Anhaltspunkt dafür, daß sich Versicherte durch Gentest eventuell unfair behandelt fühlen;

²⁵ Vgl. *Breyer/Zweifel* (1997, 196).

²⁶ Natürlich bevorzugt *h* das Pooling, da die Unfairneß zu seinen Gunsten geht.

²⁷ Im Falle des schlechten Risikos kann argumentiert werden, daß Pooling mit schlechten Risiken für den Versicherer aktuarisch unfair ist, da mit einer (als ob-)proportionalen Subvention der Prämie schlechter Risiken sein erwartetes Vermögen vergleichsweise sinkt. („Als ob“ gilt hier, da mit dem aus der bekannten Verteilung der Risiken in der Grundgesamtheit aller Versicherten ermittelten $\bar{\pi}$ letztlich verlustfrei kalkuliert wird.)

denn Gentest sichern aktuarische Fairneß. Umgekehrt gilt Pooling nach diesen Gerechtigkeitseinstellungen als unfair. Dem Sozialversicherungsprinzip liegt hingegen die Idee der Solidarität der Glücklichen n mit den unglücklichen h zugrunde, die ihren geeignetsten Ausdruck im Pooling findet. Allen Typen wird das gleiche Prämien- und Leistungssystem $\{\bar{P}, \bar{Z}\}$ vorgelegt und Verluste in h -Fällen durch Gewinne aus n -Kontrakten ausgeglichen. Bis zu einem gewissen Grad wird dabei eine Interdependenz zwischen individuell realisierten Güterbündeln oder Vermögenspositionen in der Art betrachtet, daß aktuarisch faire Vermögenspositionen der Bessergestellten als unfair bzw. unsolidarisch erachtet werden. Das Äquivalenzprinzip wird unter dem Solidaritätsgedanken der Versicherungstätigkeiten nicht länger als das maßgebliche Gerechtigkeitsprinzip angesehen und es stellt sich die Frage, wie man zwischen Individuen interdependente Nutzenbeziehungen in einem geeigneten Kriterium sozialer Fairneß erfassen kann.

2. Soziale Fairneß als Neidfreiheit

a) Tauscheffizienz und Neidfreiheitszone

Häufig verbergen sich hinter der Errichtung besagter Solidaritätssysteme Aspekte wie Neid und Mißgunst, die eine durch die entsprechend „solidarische“ Versicherungsform getragene Umverteilung generieren. In diesem Begründungszusammenhang geht die Vermögens- oder Einkommensposition anderer in die wahrgenommene Wohlfahrt des einzelnen ein. Indem man sich in die vermögensmäßigen Positionen anderer hineinsetzt, kann man soziale Fairneß als auf Akzeptanz der Positionen anderer bezogen sehen. Neid kann grundsätzlich dann entstehen, wenn die Vermögensposition des anderen ein höheres Nutzenniveau ermöglicht als die eigene. Und wenn alle Parteien dies empfinden, entsteht eine Situation gegenseitigen Neids. Ebenso kann es Vermögens- oder Einkommensverteilungen geben, die durch Neidfreiheit gekennzeichnet sind. Vermögensverteilungen, und um hier untersuchten Fall die Positionen erwarteten Vermögens von Versicherungsnehmern und -gebern, werden nach diesem Neidkonzept als fair bezeichnet, wenn sie für beide Vertragsseiten neidfrei sind.²⁸

²⁸ Vgl. dazu die grundlegenden Beiträge von *Foley* (1967) und *Varian* (1974 und 1976). Eine moderne Auseinandersetzung mit Neidfreiheit findet sich in *Brams / Taylor* (1996). *Varian* (1974) engt dabei den Begriff der Fairneß auf Zustände ein, die neidfrei und effizient sind, während Neidfreiheit lediglich den Gesichtspunkt der Gerechtigkeit berücksichtigt, womit Gerechtigkeit im Sinne *Varians* schwächer definiert ist als Fairneß. Im vorliegenden Beitrag soll in Übereinstimmung mit einem Teil der nach *Varian* (1974) erschienenen Literatur das schwächere Konzept der Fairneß verwendet werden, das lediglich Neidfreiheit verlangt und somit Gerechtigkeit gleichzusetzen ist (vgl. dazu *Hirschleifer / Hirschleifer* 1998, 479 und *Brams / Taylor* 1996). Damit wird der gängigen Logik, daß Effizienz nicht Voraussetzung eines ethischen Prinzips sein muß, Rechnung getragen. Gleichwohl ist *Variansche* Fairneß ein wirtschaftspolitisch äußerst interessantes Konzept, da es Allokationen und die dahinter stehenden Vermögens- oder Einkommensverteilungen selektiert, in denen sich Gerechtigkeit

Im folgenden sei die einfache Neidanalyse der Edgeworth-Box unter vollständiger Information²⁹ auf unsere Problemfälle der Risikoteilung unter Unsicherheit, der adversen Selektion mit ihren unterschiedlichen Vertragsformen und der informationsoffenbarenden Gentests übertragen. Diese Anwendung von Neidfreiheit auf Situationen der asymmetrischen Information und gentechnisch basierter Versicherungen wurde zwar bislang in der Literatur nicht durchgeführt,³⁰ ist aber mit Analogieschlüssen aus vergleichbaren Informationsszenarien der Principal-Agent-Literatur³¹ zu stützen.

Dazu wollen wir zwei Personen betrachten, den risikoaversen Versicherungsnehmer a und den riskoneutralen Versicherer b .³² Es gebe wie bisher zwei gesellschaftliche Zustände im Sinne schlechter und guter zukünftiger gesellschaftlicher Vermögenslagen V_1 und V_2 . Zustand 1 ist in doppelter Hinsicht nachteilig. Zum einen folgt in ihm der vermögenssenkende Schadensfall, der im Fall ohne Versicherung voll zu Lasten des potentiellen Versicherungsnehmers geht. Zum anderen ist das gesellschaftlich erreichbare Vermögensniveau unter Zustand 1 geringer. Für den ersten Aspekt sei angenommen, daß der Versicherungsgeber b in der Ausgangslage keinem Vermögensrisiko ausgesetzt sei. Er wird sich dementsprechend bei einer Vermögensallokation ohne Versicherung auf seiner Sicherheitslinie wiederfinden.³³ Da für a Zustand 1 ohne Versicherung (Gleichgewicht A) durch den Schaden nachteilig ist ($A \rightarrow V_1^a < V_2^a$), während b mit Sicherheit ein bestimmtes Vermögensniveau vor Versicherung erreicht ($A \rightarrow V_1^b = V_2^b$), muß $V_1 < V_2$ folgen. In jedem der beiden unsicheren Zukunftszustände wird der dann geltende Bestand $V_i, i \in \{1, 2\}$ auf beide Individuen aufgeteilt: $V_i = V_i^a + V_i^b, i \in \{1, 2\}$. Die Aufteilung kann graphisch mit der Edgeworth-Box dargestellt werden, indem das Vermögen des potentiellen Versicherungsnehmers a wie gewohnt von Punkt O^a aus gemessen wird, während O^b rechts oben liegt, womit die Erhöhung einer Menge des einen automatisch eine gleich große Verringerung bei der anderen Person zur Folge hat. Für b kann nun ebenfalls eine Sicherheitslinie $V_1^b = V_2^b$ abgetragen werden. Die „Vermögensbestände“ V_1 und V_2 werden dann durch die maximale Ausdehnung der Menge eines jeden der beiden Individuen in den anderen Eckpunkten

und Effizienz nicht widersprechen. Auf solche Konstellationen wird nachfolgend unter dem Begriff „Superfairneß“ zurückgegriffen.

²⁹ Vgl. dazu einführend *Hirshleifer/Hirshleifer* (1998, 478–480) und ausführlich *Kolm* (1997 [1972]).

³⁰ Einen ersten Ansatzpunkt für Neidfreiheit unter Unsicherheit bieten *Gajdos/Tallon* (2002), die allerdings auf Unterschiede zwischen ex ante- und ex post-Betrachtungen aus sind, die für Analysen mit dem Instrument der Edgeworth-Box zunächst unerheblich sind.

³¹ Vgl. dazu *Ricketts* (2002, 144–150 und 180–182) und *Rees* (1985, 7 f.). *Stiglitz* (1974) bietet bereits früher einen vergleichbaren analytischen Ansatzpunkt.

³² Beide können als repräsentative Akteure für ihren Status in der Bevölkerung gelten. Dabei sind in das analytische Instrumentarium problemlos symmetrische Risikoeinstellungen zu integrieren (vgl. dazu *Ricketts* 1986, 237 f. und *Rees* 1985, 7 f.).

³³ Ansonsten wäre bei symmetrischer Risikoaversion (s. vorangegangene Fußnote) grundsätzlich offen, wer die Rolle des Versicherers übernimmt.

gezeigt.³⁴ Jeder Punkt in der Edgeworth-Box drückt folglich eine andere Vermögensallokation aus. Beispielsweise ergibt sich das individuelle Niveau und die Verteilung des Vermögens der Anfangsausstattung in Punkt A . Das dort jeweils realisierte zustandsabhängige Vermögen kann an den entsprechenden Achsen abgelesen werden.

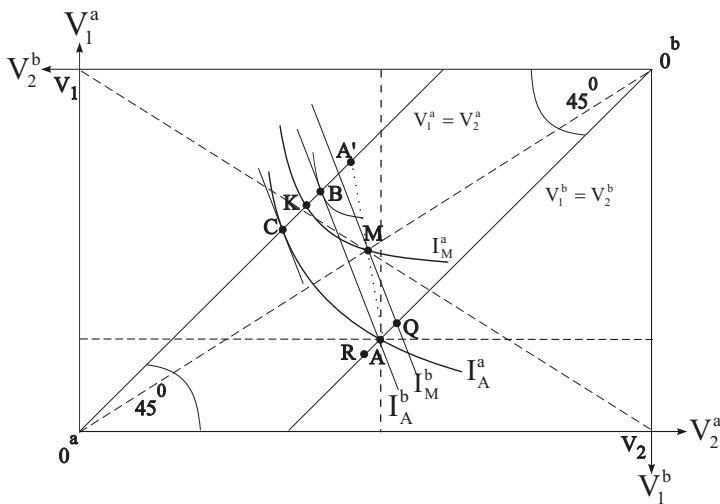


Abbildung 4

Die Indifferenzkurven geben keine neuen Gesichtspunkte her. Die Indifferenzgeraden des riskoneutralen b verlaufen identisch zu den Linien gleichen erwarteten Gewinns. Man kann damit wie bisher annehmen, der Versicherer sei ausschließlich am erwarteten Gewinn interessiert.

Der von a ausgewählte Gleichgewichtspunkt für die Versicherung ist analog zu den vorausgegangenen Erörterungen mit Punkt B dargestellt. Nur sehen wir nun, daß unsere bisherige Analyse einen einseitigen Verteilungsvorteil durch die Vertragswahl von a ergab. So ist ebenfalls möglich, daß b dem a Punkt C vorschlägt. a kann dies grundsätzlich akzeptieren, da er auf dem gleichen Nutzenniveau verbleibt, während b den maximal zu erwartenden Gewinn aus dem Versicherungsgeschäft herausholt. B und C sind beide Pareto-effizient und a wird stets voll versichert, erleidet aber mit C einen Verlust an erwartetem Vermögen. C ist aktuarisch unfair, während B sich wie gehabt durch beiderseits gleich gebliebene Vermögenserwartungen auszeichnet. Unter dem Gesichtspunkt aktuarischer Fairneß ist B jedem Punkt auf der Geraden BC vorzuziehen, obwohl jeder Punkt auf BC Pareto-

³⁴ In der Graphik sind sie exemplarisch aus der Sicht von a dargestellt.

effizient ist. Wir wollen uns im folgenden auf innere Lösungen beschränken. D. h., die Versicherungsgleichgewichte ohne Gewinnaufschlag oder mit pauschalem Aufschlag liegen auf der Sicherheitslinie des a ; proportionale Aufschläge führen zu Gleichgewichten zwischen den Sicherheitslinien. Die Sicherheitslinie des a stellt zudem die Kontraktkurve, d. h. alle effizienten Allokationen, dar.

Neidfreiheit kann nun für jeden Punkt der Edgeworth-Box überprüft werden, indem mittels Spiegelung am Mittelpunkt M der Neidreferenzpunkt abgeleitet wird. Durch diesen Vorgang werden die Vermögenspositionen der Individuen getauscht. Für die Ausgangsverteilung A ist dies A' . Man sieht sofort, daß die Allokation A' a besser und b schlechter stellt. Folglich ist a auf b neidisch, während b frei von Neidgefühlen bleibt. Aufgrund der gleichen Logik ist in der Testumkehrung die Pareto-effiziente Allokation A' nicht neidfrei, da in ihrem Gegenüber A Person b ein höheres Nutzen- bzw. Gewinnniveau erzielen könnte.

Ein Platz der Neidfreiheit ist die Gleichverteilung an Vermögen und Risiko in Punkt M . Beide haben dieselbe Position erwarteten Vermögens und haben deshalb keinen Grund, aufeinander neidisch zu sein. Die Tauschlinie, die von den durch M verlaufenden Indifferenzkurven I_M^a und I_M^b gebildet wird und im folgenden Fairneßlinie heißt, stellt den geometrischen Ort aller neidfreien Allokationen dar.³⁵ Punkte der Tauschlinie, die auf I_M^b liegen, zeigen für b Neidneutralität an, da jede Spiegelung wiederum auf I_M^b liegt.³⁶ b ist hinsichtlich der Fairneßbeurteilung indifferent, während a sich verschlechtert. Alle anderen Allokationen der Tauschlinie haben Spiegelbilder, die für beide Individuen niedrigere Nutzenniveaus bedingen. Sofern Versicherungsgleichgewichte in dieser Tauschlinie liegen, sind sie neidfrei und erfüllen das Kriterium sozialer Fairneß. Für Punkt B trifft diese Einschätzung zu. Punkt C ist hingegen unfair. Die mit der Ausgangsverteilung A erreichbaren Pareto-optimalen Versicherungen CB sind nur im Streckenabschnitt KB fair. Aus Gerechtigkeitsgründen scheiden die Versicherungsgleichgewichte des Bereichs CK wegen unfairer Behandlung des Versicherungsnehmers aus. Im Unterschied zu Baumol (1986) werden Versicherungen, die fair und effizient sind, als „superfair“ bezeichnet.³⁷ Wir werden es vor allem dann mit den Realisierungschancen superfairer Versicherungen zu tun haben, wenn zu untersuchen ist, ob das effiziente Vertragsgleichgewicht mit Gentests $\{H^*; M^*; N^*\}$ zugleich neidfrei sein kann.

³⁵ Baumol (1986, 21 f.) bestimmt die Grenzen der Neidfreiheit anders, indem er zu einem Punkt auf einer Indifferenzkurve das Spiegelbild auf der selben sucht. Die Verbindung der Punkte, die ein Spiegelbild auf der gleichen Indifferenzkurve haben, und ihrer Spiegelungen ergibt dann eine Neidfreiheitsgrenze für eine Person. Baumol beschränkt damit implizit die zulässigen Präferenzen, da man sehr leicht Präferenzstrukturen konstruieren kann, die keine Spiegelbilder auf der selben Indifferenzkurve haben. Die Fairneßlinie ist aber auch dann ableitbar, wenn nach Baumols Vorgehensweise keine Begrenzung zu ermitteln ist (vgl dazu auch Baumol 1986, 31).

³⁶ Dies liegt an dem Indifferenzliniensystem des b und damit an dessen Risikoneutralität.

³⁷ Baumol (1986) bezeichnet bereits alle fairen Lösungen, die nicht neidneutral sind, als superfair.

In unserem Beispiel ist die aktuarisch faire effiziente Versicherung B auch neidfrei; allerdings bestehen den Neidfreiheitstest die effizienten Allokationen auf KB ebenfalls. Andererseits sind alle Versicherungen auf der Versicherungslinie AB , die außerhalb der Fairneßlinse liegen, lediglich aktuarisch fair. Soziale (Super-) Fairneß und aktuarische Fairneß sind somit nicht deckungsgleich. Ist die Vermögenslage vor Versicherung durch einen Punkt oberhalb von Q oder unterhalb von R^{38} gekennzeichnet, führt aktuarische Fairneß zu Neid. Wie wir noch zu anderen Gelegenheiten feststellen, ist aktuarische Fairneß kein geeignetes ethisches Kriterium zur Beurteilung von Versicherungen.

b) Fairneßpotential und Fairneßproduktivität von Versicherungen

Bevor die Umsetzung von Gentests in Versicherungsverträgen auf ihre Fairneß hin überprüft wird, muß noch eingeschoben werden, inwieweit Versicherungen im allgemeinen in der Lage sind, faire Ergebnisse sicherzustellen bzw. zu produzieren. In Abbildung 4 kann man leicht erkennen, daß Anfangsausstattungen existieren, deren Tauschlinse die Fairneßtauschlinse nicht einmal tangieren, geschweige denn überlappen. In Abbildung 5 werden Anfangsausstattungen danach klassifiziert, ob sie eine faire Versicherung ermöglichen oder nicht.

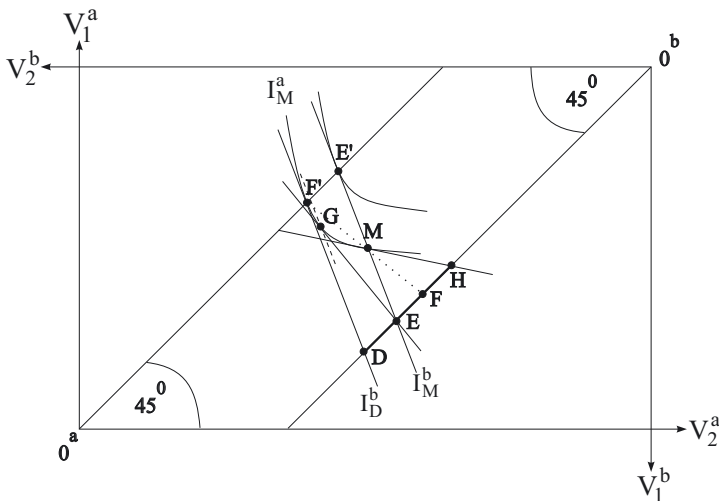


Abbildung 5

³⁸ R ist der Schnittpunkt der Tangente an K mit der Sicherheitslinie des B .

Nur wenn Versicherungen ihren Ursprung in Ausgangsverteilungen auf dem Streckenabschnitt DH haben, können sie den Fairneßtest bestehen. Dabei ist eine Versicherung auf der Basis von E für b neidneutral, da der Neidreferenzpunkt E' das Nutzen- respektive Gewinnniveau des b erhält, während alle anderen Neidreferenzpunkte des Streckenabschnitts DE außerhalb der neidfreien Zone liegen und Neid bei a erzeugen. Durch die Versicherungen werden folglich neidbehaftete Allokationen in neidfreie Situationen transformiert und somit die Menge neidfreier Zustände erhöht.

Im Bereich EH kann Neidfreiheit nur durch proportionale Gewinnaufschläge erreicht werden. Versicherungen erzeugen für EF kein zusätzliches Fairneßpotential, da die zugehörige Neidreferenzlinie $E'F'$ bereits in der Neidfreiheitszone liegt. Sie können jedoch im Bereich FH erneut Fairneß produzieren. Es ist leicht zu sehen, daß dort Neidreferenzpunkte nicht im neidfreien Bereich liegen, da b neidisch ist. Wird der Gewinnaufschlag für jeden beliebigen Punkt auf FH so gewinnmaximierend veranschlagt, daß er eine Versicherungslinie erzeugt, die I_M^a in deren neidfreiem Bereich tangiert (s. zum Beispiel Versicherungslinie MH), dann wählt der Versicherungsnehmer a diesen neidfreien Tangentialpunkt aus. Aus dem Neid des b ohne Versicherung wird Neidneutralität.³⁹

Die soeben hergeleitete Fairneßproduktion durch Versicherungen ist ein wichtiger Gesichtspunkt, der in der Versicherungsökonomik gegenüber dem Effizienzaspekt völlig vernachlässigt wurde. Die Ergebnisse verdeutlichen obendrein einen wesentlichen Unterschied zur aktuarischen Fairneß, indem nach dem Neidfreiheitskriterium Fairneß für Ausgangsverteilungen auf EH proportionale Gewinnaufschläge erfordert.⁴⁰ Für diese vorvertraglichen Verteilungen kann es keine faire Versicherung geben, solange Gewinnaufschläge unmöglich sind.

Eine aktuarisch faire Versicherung mit einer Ausgangsverteilung von E würde zum Neidreferenzpunkt E' führen. b würde keinen Gewinn erzielen und a das höchstmögliche Nutzenniveau unter der Nebenbedingung der Neidfreiheit erreichen. Damit ist aktuarische Fairneß ein Kriterium, das eine Person systematisch bevorzugt und kann damit kaum als fair bezeichnet werden, da die Interessen der Vertragsgegenseite lediglich im Sinne einer Teilnahmebeschränkung beachtet werden. Mit den Folgen aktuarischer Fairneß vor Augen könnte der Versicherer die Gegenposition einnehmen und Lösungen verlangen, die grundsätzlich sein Ver-

³⁹ Werden die neidfreien Zuschläge nicht gewinnmaximierend erhoben, könnte es entlang des Streckenabschnitts $E'M$ zu Tangentialpunkten mit Versicherungslinien kommen, die ihren Ursprung auf der Sicherheitslinie oberhalb von H haben. Doch dieser Fall besitzt bei genauerer Betrachtung wenig Relevanz.

⁴⁰ Kann zudem Progression eingebaut werden, erweitert sich der Bereich neidfreier Ausgangsverteilungen sogar bis zum Schnittpunkt von I_M^a mit der Sicherheitslinie des b . Bei dieser Verteilung vor Versicherung kann mit einem regressiven Tarif, d. h. abnehmender Grenzgewinne, entlang I_M^a neidfrei zwischen Versicherungen im Indifferenzkurvenabschnitt MF' gewählt werden. Für b ist dabei F' die beste faire Lösung. Sie ist im Vergleich zur Ausgangsverteilung für a neidneutral (und marginal fair).

mögensniveau bei Neidfreiheit maximieren. Mit den genannten Gewinnaufschlags-techniken wären die Punkte *F* und *G* diesbezügliche Kandidaten. Der entsprechende pauschale Gewinnaufschlag läßt dabei einen höheren Gewinn erwarten als der proportionale. In Anbetracht heutiger Versicherungspraktiken erscheint die Gewinnmaximierung des Versicherers als wahrscheinlichere Variante.

Gibt es bestimmte institutionelle, machverteilungsbedingte oder prozedurale Gründe, die eine systematische Bevorzugung einer Vertragspartei in den Grenzen der Neidfreiheit zur Folge hat, sollten flankierende Institutionen geschaffen werden, welche die gesamte neidfreie Zone für Versicherungslösungen offen halten, oder die verzerrenden Gründe direkt beseitigt werden. Aus diesem Blickwinkel wäre die „Vorschrift“ der aktuarischen Fairneß in jedem Fall abzulehnen. Aus dem Kriterium der Neidfreiheit selbst läßt sich gegen aktuarische Fairneß, die zugleich Neidfreiheit erzeugt, jedoch nichts vorbringen.⁴¹ Einseitige Vorteilsgewinnung ist nach dem hier verwendeten Fairneßkriterium unter Wahrung der Neidfreiheit genauso erlaubt wie nach dem Rawlsschen Differenzprinzip, welches einseitige Vorteile erlaubt, solange der Schlechtestgestellte nicht schlechter gestellt wird.⁴² Nur wird eine extreme Gewichtung der Interessen einer Vertragspartei nicht explizit zum (externen) Gegenstand des Kriteriums gemacht.

c) Fairneß von Gentests

Die politische Argumentation der beiden Seiten der Versicherungswirtschaft ist in der Regel sehr deutlich. Die Versicherer pochen auf Gentests mit öffentlichen Informationen, um vertragsmäßig bestmöglich zwischen guten und schlechten Risiken diskriminieren zu können. Sie würden auch eine Testverpflichtung für ungetestete Personen begrüßen. Ansonsten rechnen sie mit nicht zu rechtfertigenden Vorteilen der Versicherten gegenüber den Versicherungsgebern und einem darauf aufbauenden Versagen der Versicherungsmärkte. Mit anderen Worten, ein Beharren auf Pooling in einer Welt informationsoffenbarender Gentests sei eine für die Versicherungsunternehmen unfaire (und zugleich ineffiziente) Regelung. Die Versicherungsnehmer fürchten sich vor relativ schlechten Bedingungen im Falle der vertragsmäßig perfekten Diskriminierung als schlechte Risiken und empfinden dies als ungerecht. Deshalb befürworten sie die staatliche Unterbindung von Gentest, zu denen die Versicherungen Zugriff haben.

Nun beruht der Sinn von Gentests auf dem Vorliegen unterschiedlicher Risiken und deren Verschleierung bzw. Unkenntnis. Dies ist für unsere Analyse von besonderer Bedeutung, da nicht unmittelbar klar ist, auf welchen Unsicherheitsstatus

⁴¹ Aktuarisch faire Allokationen mit Anfangsausstattungen oberhalb von *H* und unterhalb von *D* sind nicht neidfrei.

⁴² Vgl. dazu die kritischen, aber nicht gänzlich überzeugenden Anmerkungen von *Holcombe* (1997).

Fairneß bezogen sein soll. Konnte die allgemeine Unsicherheit über die Zukunftszustände 1 und 2 und die daran anschließende Definition von Fairneß durch die entsprechend konstruierte Edgeworth-Box noch einwandfrei ohne eine Unterscheidung in Neidfreiheit vor und nach der Beseitigung von Unsicherheit untersucht werden, muß bei unterschiedlichen Risikotypen der sogenannte Timing-Effekt (Myerson, 1981) beachtet werden: Die Fairneß einer Versicherung kann nun erheblich davon abhängen, ob die Einschätzung aus einer ex ante- oder einer ex post-Sichtweise getroffen wird. Mit mehr als einem Risikotyp unterscheidet sich ex ante- von ex post-Neidfreiheit,⁴³ und es steht im Raume, welche Version Fairneß impliziert. Im folgenden sei diese Abwägung nur am Rande verfolgt, indem beide Konzepte auf der Basis verschiedener Argumente entwickelt und sodann hinsichtlich ihres Potentials zur Einstufung fairer Versicherungen gegenübergestellt werden.

(1) Sozialvertraglich fundierte Fairneß: die Ex ante-Version

Die an Harsanyi (1953, 1958), Buchanan (1967) und Rawls (1971) angelehnte Sichtweise des Sozialvertrags⁴⁴ sieht Fairneß nur unter einem Schleier der Unsicherheit als gewährleistet an. Die Individuen wissen dort noch nicht, ob sie Versicherer, schlechtes oder gutes Risiko werden. Liegen uninformierte Risiken vor, die durch Gentests oder andere Möglichkeiten private oder öffentliche Informationen über ihren Risikotyp erst erlangen können, nachdem die Regeln bzw. der Bereich fairer Versicherungen ausgemacht wurden, kann ein faktischer Schleier zum Zeitpunkt der Fairneßfestlegung vorliegen. In der Regel wird das Schleierkonzept aber in seiner hypothetischen Variante verwendet. Situationen werden danach als gerecht eingestuft, wenn die Individuen über Fairneß so entscheiden würden, als stünden sie hinter dem Schleier der Unsicherheit.

Nun deckt das zuvor entwickelte Kriterium sozialer Fairneß die Gerechtigkeit zwischen den Positionen des Versicherers und des Versicherungsnehmers hinreichend ab, indem keiner erwartet, auf den anderen neidisch zu sein; es besteht aber keine Gewichtung zwischen schlechtem und gutem Risiko. Harsanyi (1953 und 1958) zeigte für Modellkonstellationen, wie sie hier vorliegen, daß der Erwartungsnutzen als Durchschnittsnutzen die ethisch relevante Nutzenkonzeption darstellt. Erwartungsnutzen und erwarteter Gewinn sind deshalb in bekannter Weise durch Anwendung des erwarteten Risikos $\bar{\pi}$ zu ermitteln. Fairneß stellt sich nach diesem Konzept an allen Orten ein, die durch diejenige Fairneßlinse erfaßt werden, die mit den Indifferenzkurven auf der Basis des erwarteten Risikos gebildet werden. Die benötigte Indifferenzkurve des Versicherungsgebers ist die Isogewinnlinie \bar{L}_M , die durch M verläuft, implizit $V_1^b = \bar{L}_M(V_2^b)$ definiert und die Steigung

⁴³ Vgl. dazu Gajdos / Tallon (2002).

⁴⁴ Vgl. zu einer vertragstheoretischen Interpretation des Harsanyischen Ansatzes Neumärker (1995).

$$\frac{d\bar{L}_M(V_1^b)}{dV_2^b} = -\frac{1-\bar{\pi}}{\bar{\pi}}$$

hat. Die relevante Bedingung für die durch M sich erstreckende Indifferenzkurve \bar{I}_M des Versicherungsnehmers lautet gemäß impliziter Funktion $V_1^a = \bar{I}_M(V_2^a)$

$$\frac{d\bar{I}_M(V_1^a)}{dV_2^a} = -\frac{1-\bar{\pi}}{\bar{\pi}} \frac{U'(V_2^a)}{U'(V_1^a)}.$$

Damit ist in jedem Punkt der Edgeworth-Box die Indifferenzkurve mit erwartetem Risiko steiler als die Indifferenzkurve mit geringem Risiko und flacher als die Indifferenzkurve mit hohem Risiko. Abbildung 6 veranschaulicht diese Bedingungen als auch die dementsprechende Fairneßlinie mit ihren Endpunkten M und Z .

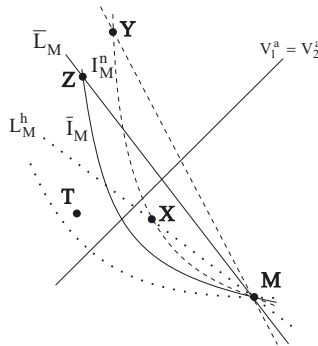


Abbildung 6

Da für die Ableitung der Neidfreiheitszone Präferenzstrukturen verwendet werden, die vor der Auflösung allgemeiner Unsicherheit über die Risikotypen gültig sind, liegt ein Konzept für Ex ante-Fairneß vor. Gegenüber der noch zu erörternden Ex post-Fairneß hat Ex ante-Fairneß konzeptionell den wesentlichen Vorteil, sozialvertragstheoretisch abgesichert zu sein. Dies bedeutet, daß sich die Individuen vor Aufnahme des Versicherungsspiels auf die Regeln der Fairneß, d. h. im folgenden auf die relevante Neidfreiheitszone einigen.⁴⁵ Sollte eine Risiko- und Vermögensverteilung nach Versicherung erfolgen, die ex post zumindest einer Vertragsseite unfair erscheint,⁴⁶ kann man sich darauf zurückziehen, daß alle Beteilig-

⁴⁵ Damit wird das Neidfreiheitskonzept in eine Richtung erweitert, die der Kritik *Holcombes* (1997) Stand hält. Es enthält nun auch eine Komponente prozeduraler Fairneß (vgl. dazu insbesondere *Holcombe* 1983, 1154). Man muß keineswegs auf andere Fairneßkonzeptionen ausweichen, wie dies *Berliant/Dunz/Thomson* (2000) als Ausweg *Holcombe* entgegenhalten.

ten sich auf faire Bedingungen vor der Lüftung des Schleiers geeinigt haben oder zumindest hätten. Sich ex post unfair behandelt zu fühlen, ist nach dieser Logik zur Bestimmung gerechter Bedingungen nicht maßgeblich. Es sei in diesem Zusammenhang nochmals darauf hingewiesen, daß der Auslöser für die Abweichung von Ex post-Neidfreiheit, wie sie in den vorangegangenen Kapiteln impliziert war, die Unsicherheit bzw. die Informationsasymmetrie über den vorliegenden Risikotyp ist. Dies wird auch für eine veränderte Erfassung ex post neidfreier Zonen sorgen.

Für eine gegebene Schadenshöhe und gegebene Nutzenfunktionen läßt sich die Diskussion um das Potential ex ante fairer Versicherungen auf den Aspekt der Risikotypen-Divergenz $\Delta\pi = \pi'' - \pi''$ beschränken. In Abbildung 7 sei für eine durchschnittliche Schadenswahrscheinlichkeit $\bar{\pi}$ die entsprechende Fairneßlinse ermittelt. Mit \bar{L}_M und der parallelen Tangente an \bar{I}_M, L_α , ist der Bereich potentieller Ausgangsverteilungen abgesteckt. Ausgangspunkte, die nicht auf dem Streckenabschnitt $\bar{A}''\bar{A}'''$ der Sicherheitslinie des b liegen, sind sowohl für Trenn- wie Pooling-Gleichgewichte notwendigerweise unfair. Oberhalb von A''' liegt zumindest N^* außerhalb des Fairneßbereichs, während Pooling für b grundsätzlich Neid erwarten läßt. Unterhalb von A'' sind Pooling und H^* auf alle Fälle für a ex ante unfair. Natürlich kann es in H' ebenfalls kein Pooling verschiedener Risiken geben; allerdings hängt es neben der Nutzenfunktion U vor allem von $\Delta\pi$ ab, wie nahe die Pooling-Punkte \bar{H} und \bar{N} an der Sicherheitslinie liegen. Je geringer $\Delta\pi$ ist, desto enger rücken die Pooling-Verträge c.p. an die Sicherheitslinie heran und desto eher wird das Pooling-Gleichgewicht bei einer Bewegung der Ausgangsverteilung von A'' in Richtung A''' innerhalb der Fairneßlinse liegen. Es kann aber vor allem für hohe $\Delta\pi$ nicht ausgeschlossen werden, daß auch für Ausgangsbedingungen auf $\bar{A}''\bar{A}'''$ kein ex ante faires Pooling möglich ist. Die Divergenz $\Delta\pi_{EAP}$, die für eine bestimmte Ausgangsverteilung faires Pooling zuläßt, ist unter A'' Null und wird zu beiden Seiten der Sicherheitslinie des a von H' bis N' durch \bar{I}_M implizit beschränkt, da beide Punkte des Pooling-Gleichgewichts sich innerhalb der Fairneßlinse befinden müssen.⁴⁷

Gibt man den Präferenzen mehr Struktur, sind weitergehende Aussagen zu formulieren. Für konstante absolute und konstante relative Risikoaversion des Versicherungsnehmers läßt sich die maximale Divergenz für Pooling-Gleichgewichte unter Einhaltung der Ex ante-Fairneß, $\Delta\pi_{EAP}^{\max}$, implizit bestimmen. Verschiedene Ausgangsverteilungen aus $\bar{A}''\bar{A}'''$ zeichnen sich beim Pooling nur durch Vermögens-(verteilungs-)Effekte zwischen den Vertragsseiten aus. Bei konstanter absoluter Risikoaversion bedeutet dies Pooling-Gleichgewichte entlang zweier Parallelen zur Sicherheitslinie des a . Für \bar{H} und \bar{N} sind diese Linien eingezeichnet. Für gegebene Präferenzen und damit gegebene konstante Risikoaversion kann eine zu-

⁴⁶ Dies wäre z. B. für n in Punkt Z gegeben, da er ex post Versicherungen in der Linse mit den Endpunkten M und Y für fair halten würde.

⁴⁷ Dabei können \bar{N} oder \bar{H} bindend wirken.

nehmende Entfernung beider Parallelen von der Sicherheitslinie nur durch eine Erhöhung von π^h und eine Senkung von π^n erfolgen. Demnach herrscht in den Schnittpunkten von \bar{I}_M mit $\bar{L}_M \Delta \pi_{EAP}^{\max}$. Dasselbe läßt sich mit den Fahrstrahlen aus 0^a für konstante relative Risikoaversion festhalten. Die maximal mögliche Divergenz in den Risiken liegt dann für A''' vor. $\Delta \pi_{EAP}$ steigt bei konstanter (absoluter und relativer) Risikoaversion für Ausgangsverteilungen zwischen A'' und A''' stetig an.

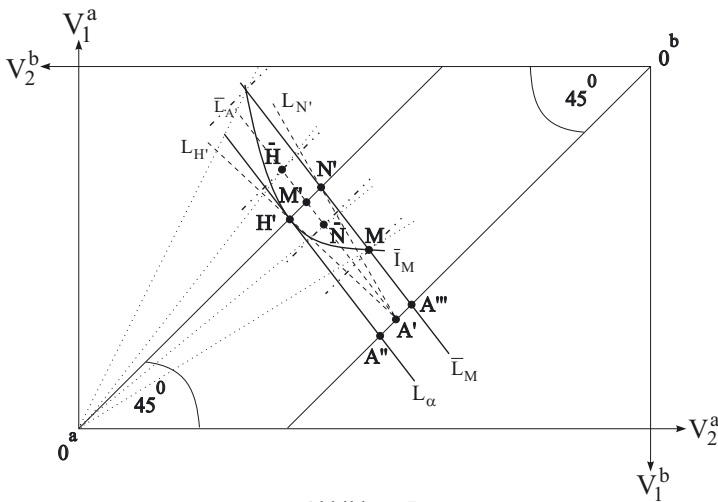


Abbildung 7

Ob Gentests faire Versicherungen ermöglichen, hängt von der Streuung der Gleichgewichtspunkte H^* und N^* auf der Sicherheitslinie und damit c.p. von $\Delta \pi$ ab. Liegt A' in gleicher Entfernung zu A'' und A''' , dann implizieren die Versicherungslinien $L_{H'}$ und $L_{N'}$ die höchstmögliche Divergenz $\Delta \pi_{EAT}^{\max}$, die superfaire Versicherungen mit Gentests gestatten, wobei EAT für Ex ante-Fairneß im gentechnisch fundierten Trenngleichgewicht mit öffentlichen Informationen steht. Mit zunehmender Abweichung von A' im Abschnitt $A''A'''$ muß $\Delta \pi_{EAT}$ fallen und zu den Grenzen A'' und A''' hin gegen Null gehen. Superfairneß im oben definierten Sinn ist zu realisieren, und ein Auswahlkriterium zwischen Privatversicherung mit Gentest und Sozialversicherung im besprochenen Fall könnte sein, daß die gepoolte Sozialversicherung lediglich fair ist, während Gentest superfaire Privatversicherungen zulassen.

In Abbildung 7 ermöglicht A' für $\Delta \pi_{EAT}^{\max}$ ex ante faire Versicherungsgleichgewichte mit und ohne Gentest. Allerdings verdeutlicht die Lage des Pooling-Gleichgewichts $\{\bar{H}; \bar{N}\}$, daß eine weitere Entfernung von \bar{H} und \bar{N} von der Sicherheits-

linie entlang $\bar{L}_{A'}$ das Maß $\Delta\pi_{EAP}$ noch erhöhen läßt,⁴⁸ so daß $\Delta\pi_{EAP}' > \Delta\pi_{EAT}^{\max}$ zu realisieren ist. Für diesem Fall ist das Pooling-Gleichgewicht bei einer Risikodivergenz noch fair, bei welcher Gentests bereits zu unfairen Versicherungen führen. Die höhere maximale Risikodivergenz würde dann gegen die Empfehlung nach der Richtschnur der Superfairneß das Pooling herausstellen, da dieses Versicherungsgleichgewicht mehr Fairneßpotential besitzt. Existiert im Abschnitt $\overline{A''A'}$ für alle ex ante fairen Gleichgewichte mit Gentest auch ein faires Pooling-Gleichgewicht, führt Versicherungspooling zu einem höheren Fairneßpotential, da von A' in Richtung A''' die Risikodivergenz bei informationsoffenbarenden Gentests wieder abnimmt, während sie beim Pooling stetig zunimmt. Denn $\Delta\pi_{EAP} > \Delta\pi_{EAT}$ gilt über die ganze Bandbreite relevanter Ausgangsgleichgewichte. Damit kann für jede Ausgangsverteilung auf $\overline{A''A''''}$ Fairneß beim Pooling mit verhältnismäßig schlechteren und besseren Risiken erreicht werden. Ob aber das Pooling-Gleichgewicht beispielsweise für ein gegebenes $\Delta\pi_{EAT}^{\max}$ das Fairneß-Kriterium ebenfalls erfüllt, hängt nicht unwesentlich mit der Krümmung von I_M und anderen Indifferenzkurven zusammen. Dies verdeutlicht bei näherer Betrachtung auch das Beispiel der Abbildung 8, das zuvorderst die zentrale Argumentation für ein Sozialversicherungspooling zum Schutz vor unfairen Gentests aufnimmt.

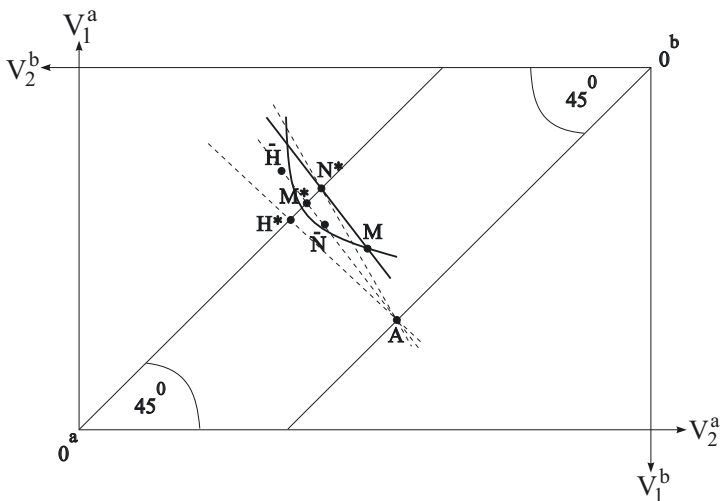


Abbildung 8

Erzeugen Gentests öffentliche Informationen und sind uninformierte Typen wegen des negativen Informationswerts der Klassifikationslotterie vorhanden, lautet das unregulierte Vertragsgleichgewicht $\{H^*; M^*; N^*\}$. N^* sei ohne jegliche Folgen

⁴⁸ Die maximale Divergenz unter A' wird implizit durch die Schnittpunkte von \bar{I}_M mit $\bar{L}_{A'}$ definiert.

für die Qualität der Aussagen einseitig neidneutral, H^* erzeuge den von den politischen Vorurteilen unterstützten Neid der versicherten schlechten Risiken. Verbietet der Staat nun unfaire Versicherungen, können die schlechten Risiken nur versichert werden, indem AH^* parallel verschoben wird, bis der Tangentialpunkt mit der Indifferenzkurve des a durch M erreicht wird.⁴⁹ Allerdings erwartet der Versicherer dann rote Zahlen, da schlechte Risiken eine pauschale Subvention erwarten können und gute Risiken nach der Null-Gewinn-Bedingung kontrahiert werden. Auch Versicherungspooling führt zu einer unfairen Behandlung der schlechten Risiken. Eine einfache Reaktion darauf wäre eine Reduzierung des Angebots für schlechte Risiken entlang der für Pooling maßgeblichen Versicherungslinie bis zum Schnittpunkt mit der Fairneßlinie. Jedenfalls zeigt dieses Beispiel, daß sowohl die gentechnisch gestützte als auch die gepoolte Versicherung gleichermaßen schlechte Risiken unfair erfassen können. Es kann nicht davon die Rede sein, Pooling und damit gegebenenfalls eine Sozialversicherungslösung seien für schlechte Risiken in Puncto Fairneß der gentechnisch fundierten Versicherungsgestaltung systematisch überlegen. Die einzig systematischen Argumente, die zugunsten des Poolings verbleiben, sind das für schlechte Risiken erwartete höhere Vermögen und die erwartete Finanzierbarkeit der Versicherung. Das Verteilungsargument verliert aber vor der Überlegung, daß das erwartete Nutzenniveau für h entscheidend ist, seine normative Stoßkraft. Zudem sollten Verteilungsargumente auf ethisch begründeten Normen beruhen, die in unserer Untersuchung mit nichts anderem als Fairneß gleichzusetzen sind. Das Finanzierungsargument ist ernst zu nehmen, da risikoneutrale Versicherer, die einen sozial fairen Tarif bereitstellen müssen, wegen zu erwartender Verluste aus Geschäften mit schlechten Risiken kein Angebot erstellen, gute Risiken zum erwarteten Verlustausgleich in Höhe der pauschalen Subventionierung schlechter stellen oder lediglich die guten Risiken versichern, die sie aufgrund der angewandten Gentechnik einwandfrei ermitteln können. Insofern kann Fairneß in diesem einschlägig erscheinenden Fall zur Bevorzugung der Sozialversicherung führen, da schlechte Risiken selbst dann ex ante und aktuarisch fair zu versichern sind, wenn von bestmöglichem Pooling abgewichen werden muß. Interessanterweise gibt es hier einen Trade-off zwischen Ex ante-Fairneß und Ex post-Effizienz,⁵⁰ der aus positiven Gründen zugunsten der Fairneß in Kauf genommen wird.

(2) Rein ergebnisorientierte Fairneß: Ex post-Neidfreiheit

Fairneß kann ex post nur vorliegen, wenn unabhängig vom vorliegenden Risikotyp Neidfreiheit sichergestellt ist. Denn beispielsweise in Abbildung 6 werden

⁴⁹ Ein Tangentialpunkt mit einer proportionalen Subventionierung käme den Versicherungsgeber teurer zu stehen. Der Gleichgewichtspunkt würde oberhalb der parallel zu AH^* liegenden Tangente liegen.

⁵⁰ *Gajdos/Tallon* (2002) halten dies aus wohlfahrtsökonomischer Sicht für den falschen Vergleichsmaßstab.

mit vollkommener Information n Punkt T und b bei schlechten Risiken Punkt Y als unfair empfinden, während beide Punkte für den jeweils „richtigen“ Risikotyp faire Lösungen sind. Z ist unabhängig vom Risikotyp für mindestens eine Vertragspartei ex post unfair. Offensichtlich kann gerade mit Blick auf Neid die Meinung vertreten werden, für die Analyse von Neidgefühlen könne nur eine Ex post-Perspektive eingenommen werden. Es sei für Fairneß alleine entscheidend, ob Neidfreiheit im Endergebnis vorliege. Für keine der beteiligten Parteien wäre erwartete Neidfreiheit für die Entwicklung von Neidgefühlen ausschlaggebend. Es sei vielmehr so, daß Neid sich erst ex post bilden könne.⁵¹ Nun haben zum einen die vorangegangenen Erörterungen gezeigt, daß sich sehr wohl Erwartungen über Neid und Chancen einer Ausgangsverteilung, neidfrei zu sein, bilden lassen. Zum anderen ist aus sozialvertraglichem Blickwinkel nicht das alloкатive Ergebnis maßgeblich, sondern der Prozeß der Versicherungsfindung. Wenn sich zum Beispiel unter den Bedingungen der Abbildung 7 die beteiligten Parteien vor dem Zug der Natur, die einerseits die Positionen b und a und andererseits den Risikotypus bestimmt, in A' mit $\Delta\pi \leq \Delta\pi^{\max}$ befinden, werden Gentests mit der Folge öffentlicher Informationen und darauf aufbauende Versicherungen fair sein und deshalb auf sozialvertraglicher Ebene einmütig begrüßt. Sollte ex post kein Ergebnis auf der Sicherheitslinie des a neidfrei sein, spielt das für die sozialvertragliche Ethik keine Rolle, da alle Beteiligten dem Versicherungstypus und den Gentests zugestimmt hatten, bevor sie ihre zukünftigen Positionen genau kannten. Daß ex post einzelne Personen mit dem Ergebnis unzufrieden sind, ist nicht ausschlaggebend.

Hier soll die Diskussion zwischen Ex ante- und Ex post-Konzepten fairer Versicherungen nicht entschieden werden, wenngleich die Ex ante-Version dem in der politischen Ökonomie und der politischen Philosophie manifestierten Grundkonzept für die Ableitung ethischer Normen entspricht und insofern in der Vorderhand zu sein scheint. Vielmehr wird im folgenden gezeigt, daß Ex post-Fairneß ein engeres Kriterium ist und in der Tat zu Verhältnissen führen kann, die ex ante fair und ex post unfair sind. Dazu greifen wir auf Abbildung 6 zurück. Die Funktionen L_M^h und I_M^n sind die bindenden Restriktionen des Lösungsraums ex post fairer Versicherungen, da für eine jede Fairneßlinse I_M stets unterhalb von L_M verläuft. Da L_M^h und I_M^n im relevanten Bereich zwischen den erwarteten Indifferenzkurven \bar{L}_M und \bar{I}_M liegen müssen,⁵² ist die Ex post-Fairneßlinse stets eine Teilmenge der Ex ante-Fairneßlinse.⁵³ Die Ex post-Fairneßlinse ist in Abbildung 6 durch die Linse mit den Endpunkten M und X dargestellt. Nur bei Versicherungen in dieser Linse fühlen sich Versicherungsgeber und -nehmer nach Offenbarung aller wesentlichen Informationen fair behandelt.

⁵¹ Vgl. dazu *Diamonds* (1967) Kritik an Harsanyis Regel-Utilitarismus, die im Falle ethischer Präferenzen erstmals den Timing-Effekt problematisiert.

⁵² L_M^h verläuft unterhalb von \bar{L}_M , I_M^n dagegen oberhalb von \bar{I}_M .

⁵³ Vgl. zu diesem Ergebnis auch *Gajdos / Tallon* (2002).

Die Menge ex post fairer Versicherungsgleichgewichte kann aber leer sein. Die Bedingung dafür lautet

$$\frac{1 - \pi^n U'(V_2^a(M))}{\pi^n U'(V_1^a(M))} > \frac{1 - \pi^h}{\pi^h},$$

ist ohne weiteres Abbildung 6 zu entnehmen und besagt, daß I_M^n in M steiler verläuft als L_M^h .⁵⁴ Durch Umformung erhält man

$$\frac{U'(\frac{1}{2}V_2)}{U'(\frac{1}{2}V_1)} > \frac{(1 - \pi^h)\pi^n}{(1 - \pi^n)\pi^h},$$

wobei die Gleichverteilungseigenschaft von Punkt M eingeflossen ist. Wegen $\pi^h > \pi^n > 0$ ist die rechte Seite der Ungleichung stets kleiner als Eins. Auf der linken Seite kommt $V_2 > V_1$ zum Tragen und führt wegen des abnehmenden Grenznutzens des Vermögens risikoaverser Versicherungsnehmer ebenfalls zu einem Wert kleiner Eins. Man kann allerdings Tendenzaussagen formulieren. Mit steigendem $\Delta\pi$ sinken c.p. die Chancen einer ex post fairen Versicherung. Für jede gegebene Differenz $\Delta\pi$ gibt es einen Betrag $V_2 - V_1$, der

$$\frac{U'(\frac{1}{2}V_2)}{U'(\frac{1}{2}V_1)} \leq \frac{(1 - \pi^h)\pi^n}{(1 - \pi^n)\pi^h}$$

erzeugt und somit für einen positiven Lösungsraum ermöglicht.⁵⁵ Im Falle einer Gleichheit beider Seiten ist Gleichverteilung der einzige Weg zu einer ex post fairen Versicherung. Je geringer der Schaden $S = V_2 - V_1$, desto wahrscheinlicher ist c.p. die leere Menge ex post fairer Allokationen. Je größer die Differenz der Schadenwahrscheinlichkeiten, desto eher ist c.p. ex post keine Fairneß zu erreichen. Auch diese Aussagen lassen sich graphisch veranschaulichen. Sinkt $\Delta\pi$, nähern sich die beiden Fairneßlinsen an und würden für $\Delta\pi = 0$ mit der „Durchschnittslinie“ zusammenfallen. Bei einer ausreichend geringen Differenz $\Delta\pi$ liegt X oberhalb der Sicherheitslinie des a . Folglich können auch Versicherungen, die zu einer Vermögensaufteilung auf der Sicherheitslinie des a führen, ex post fair sein. Steigt der Schaden, erhöht sich der Abstand von M zur Sicherheitslinie des a . Damit müssen in M c.p. die Steigungen der Indifferenzkurven niedriger sein. Da unser primäres Interesse an der Gerechtigkeit einer gentechnisch fundierten Versicherungsdiskriminierung orientiert ist, wollen wir in Übereinstimmung mit der Vorgehensweise bei der Ex ante-Version wieder von einem gegebenen Schaden ausgehen und die Diskussion auf den Aspekt der Risikotypen-Divergenz beschränken.

⁵⁴ Damit ist links oberhalb von M kein weiterer Schnittpunkt dieser beiden Kurven möglich.

⁵⁵ Es sei dabei angenommen, daß dieser Betrag durch die gesellschaftliche Ressourcenausstattung getragen werden kann.

Interessant ist aber zunächst das Dilemma der Ex post-Fairneß, wenn die Menge aller fairen Lösungen leer ist. Dieser keineswegs abwegige Fall macht faire Versicherungen generell unmöglich. Die Welt wird „von Neid regiert“ und kann sich in ihren Versicherungsgeschäften nur nach dem Kriterium der Effizienz richten. Nicht einmal der (fragwürdige) Vergleich gradueller Abweichungen von ex post fairen Zuständen scheint sinnvoll. In solchen Situationen kann deshalb nur dem gentechnisch gestützten Versicherungsgleichgewicht der Vorzug gegeben werden. Ein Trade-off zwischen Fairneß und Effizienz ist nicht auszumachen. Die Sozialversicherungstechnik verliert ihre soziale Rechtfertigung und ist zu verwerfen.

Zur Beantwortung der Frage, ob gentechnisch basierte Versicherungen ex post fair sein können, ist eine Fallunterscheidung nötig. Bei relativ hoher Divergenz der Risikotypen liegt X unterhalb der Sicherheitslinie des a . Damit sind gentechnisch basierte Verträge sowohl für h als auch für n ex post unfair. Auch Pooling ist nicht fair, da die gleichgewichtige Versicherung des schlechten Risikos immer oberhalb der Sicherheitslinie liegt. Das gute Risiko kann dagegen fair versichert sein. Man könnte nun argumentieren, partielle Fairneß sei besser als keine. Nur war es gerade die faire Absicherung schlechter Risiken, die den Vorteil des Poolings ausmachen sollten. Deshalb hilft der Aspekt partieller Fairneß hier nicht weiter.

Ist X oberhalb der Sicherheitslinie angesiedelt, können sich N^* und H^* bei entsprechend kleinem Betrag $\Delta\pi$ auf dem Bereich der Sicherheitslinie befinden, den die Ex post-Fairneßlinie abdeckt. Grundsätzlich kann zur Ermittlung von $\Delta\pi_{EPT}^{\max}$ die gleiche Analyse gestartet werden wie für $\Delta\pi_{EAT}^{\max}$. Allerdings sind die Wahrscheinlichkeiten durch I_M^n und L_M^h bereits vorgegeben und es ist lediglich zu untersuchen, ob unter diesen Bedingungen eine oder mehrere Ausgangsallokationen existieren können, die ex post superfaire Versicherungen unterstützen.

Abbildung 9 zeigt den Fall der Nichtexistenz eines Ausgangspunkts für ein gegebenes $\Delta\pi$. Die Hilfsgeraden L_β^n und L_β^h , welche die Steigungen von I_M^n auf der Sicherheitslinie des a bzw. von L_M^h besitzen, schneiden sich, bevor sie die Sicherheitslinie des b erreichen. Auch in diesem Fall ist keine Ex post-Fairneß gentechnisch basierter Versicherungen möglich. Wie leicht einzuzeichnen wäre, sind dagegen Poolings mit bestimmten konstanten Risikoaversionen denkbar, die ex post fair sind. Mit abnehmenden Risikodivergenzen steigt die Chance für eine ex post faire Versicherung mit Gentests. Nur sinkt dabei auch der ökonomische Anreiz für eine gentechnische Diskriminierung schlechter und guter Risiken. Damit ist insgesamt der Sinn von Gentests aus der Ex post-Perspektive der Gerechtigkeit wenig einzusehen. Das Argument der relativen Fairneß von Sozialversicherungen greift hier am besten.

Im Vergleich zur Ex ante-Konzeption bedeutet Ex post-Fairneß eine deutliche Einschränkung des Lösungsbereichs fairer Versicherungen vor allem für gentechnisch basierte Versicherungen. Der Trade-off zwischen Fairneß und Effizienz ist ex post am größten. Greift das Dilemma der Ex post-Fairneß, sind zudem alle Versicherungsarten unfair und Vergleiche entsprechend unsinnig. Die Ex post-Per-

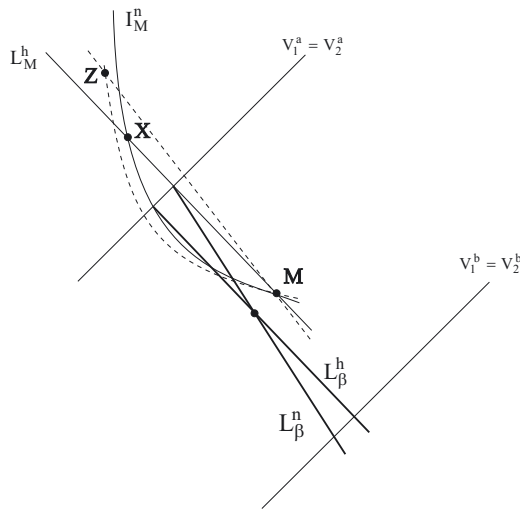


Abbildung 9

spektive sorgt für eine reine Ergebnisorientierung bei der Beurteilung und kann keine prozedurale Komponente beinhalten.⁵⁶ Nicht zuletzt aus diesen Gründen schwächt sich das Timing-Problem bei Neidfreiheitskonzepten deutlich mit der Tendenz hin zu einer Ex ante-Betrachtungsweise ab. Es bleibt aber zu vermerken, daß Individuen, die keiner sozialvertraglichen Logik unterliegen, nur mit Ex post-Neidfreiheit über die Fairneß von Versicherungen urteilen können. Kann man sich auf eine Gültigkeit der erwarteten Neidfreiheit als Bewertungsmaßstab für Ex post-Verhältnisse nicht (zumindest hypothetisch) einigen, indem man nicht akzeptiert, daß Neid ex post zwar entstehen kann, aber für Fairneßeinstufungen von Versicherungen irrelevant ist, weil Übereinstimmung auf sozialvertraglicher Ebene die Spielregeln für Fairneßeinstufungen festgelegt werden, kann das Ex ante-Konzept in der Gesellschaft nicht Platz greifen. Die Ablehnung der Bürger von Gentests dürfte dann eindeutiger sein. Vor allem für langfristige Betrachtungen wird aber das Ex ante-Konzept im Vordergrund stehen. Allerdings müßte dann eine explizit dynamische Analyse durchgeführt werden.⁵⁷

VI. Schlußbemerkungen

Es ist nicht allzu kühn, die Gentechnik als ein sich durchsetzendes Instrument in der Ausgestaltung von Versicherungsverträgen anzusehen. Vor dem Hintergrund, daß die Versicherungen die relevanten Daten benötigen, um ein Individuum ent-

⁵⁶ Hier setzt *Holcombes* (1997) Kritik am Maßstab der Neidfreiheit zurecht an.

⁵⁷ Zu einem entsprechenden Ansatzpunkt vgl. *Cooper/Hayes* (1987).

sprechend seines Risikotyps versichern zu können und damit mißliebige adverse Selektion ausschalten zu können, haben die Versicherungsgeber gute Argumente auf ihrer Hand. Sie argumentieren auch damit, daß Informationsverschleierung seitens der Versicherten ökonomisch nicht zu rechtfertigen sei und der Versicherungswirtschaft gegenüber unfair wäre. Auf der anderen Seiten befürchten die Versicherungsnehmer, unbillige Härten inkauf nehmen zu müssen, sobald sie als schlechtes Risiko entdeckt sind. Beide Argumentationsketten haben einige wichtige Gesichtspunkte der Frage, was eigentlich fair bei der Versicherungsgestaltung zu sein habe, erfaßt, kommen aber nicht zusammen, da kein einheitliches Kriterium angewandt wird. Die in der Versicherungsökonomik bekannten Prinzipien der aktuarischen Fairneß und der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung greifen bei dieser Fragestellung zu kurz. Es wurde in diesem Beitrag anhand eines einfachen statischen Versicherungsmodells die Problematik der adversen Selektion und die Wirkungsweise von Gentests auf Versicherungsgleichgewichte hinreichend entworfen, um dann in einem einfachen Totalmodell das auf die Versicherungsproblematik anwendbare Fairneßkriterium der Neidfreiheit einführen und gegenüber aktuariescher Fairneß und dem Äquivalenzprinzip als überlegen darstellen zu können. Dabei wurde auch herausgearbeitet, daß eigentlich unfaire Anfangsausstattungen durch Versicherungsmaßnahmen in einen fairen Zustand umgewandelt werden können. Da diese Maßnahmen damit den Bereich fairer Lösungen wesentlich erweitern können, wurde von Fairneßproduktivität gesprochen. Versicherungen können in diesem Sinne sehr viel zur Verbesserung sozialer Umstände beitragen und Neid und Mißgunst verstärkt abbauen. Pooling- und gentestbasierte Verträge schöpfen dieses Potential jedoch nicht aus, da beide Formen auf bestimmte Strukturen festgelegt sind, damit sie für unterschiedliche Risiken und unter den gegebenen Informationsständen adäquat funktionieren. Welche dieser beiden Versicherungsformen nun fair ist, kann nicht grundsätzlich geklärt werden; es kommt auf die Daten des Einzelfalls an. Wenn Gentests das Problem der adversen Selektion lösen,⁵⁸ kauft man sich unter Umständen das Problem unfairer Versicherungen ein. Daß Pooling und somit die Tendenz zur Sozialversicherung durch Fairneß systematisch zu untermauern ist, konnte jedoch nicht gezeigt werden. Es gibt in der Tendenz einen leichten Trade-off zwischen Fairneß und Effizienz, da die Eigenschaften des Poolings eher mit den Bedingungen einer neidfreien Vertragsgestaltung zusammenpassen, aber diese Aussage muß zum gegenwärtigen Zeitpunkt sehr wage formuliert bleiben. Die vorangegangene Analyse konnte vielmehr demonstrieren, welches Fairneßkriterium sinnvoll erscheint und welche Aspekte bei der Ordnung einer Fairneß-Rangfolge verschiedener Vertragsgestaltungen zu beachten sind. Vor allem Ex ante-Fairneß als Sozialvertragsansatz erscheint aus ethischer Sicht als ein sinnvolles normatives Konzept, um heutige und zukünftige Fragen gerechter Versicherungsgestaltung beantworten zu können.

⁵⁸ Neben diesem einfachen Fall beschreiben *Doherty/Posey* (1998) verschiedene Gründe des Informationsversagens der Gentechnik und deren Folgen für die Versicherungsgestaltung.

Literatur

- Baumol*, W.: Superfairness: Application and Theory, Michigan / Mass. 1986.
- Berliant*, M. / *Dunz*, K. / *Thomson*, W.: On the Fairness Literature, in: *Southern Economic Journal* 67 (2000), 479–484.
- Bossert*, W. / *Fleurbaey*, M.: Equitable Insurance Premium Schemes, in: *Social Choice and Welfare* 19 (2002), 113–125.
- Brams*, S. J. / *Taylor*, A. D.: Fair Division: From Cake Cutting to Dispute Resolution, Cambridge 1996.
- Breyer*, F. / *Zweifel*, P.: Gesundheitsökonomik, 2. Auflage, Berlin u. a. O. 1997.
- Buchanan*, J. M.: Public Finance in Democratic Process: Fiscal Institutions and Individual Choice, Chapell Hill / N.C. 1967.
- Cooper*, R. / *Hayes*, B.: Multi-Period Insurance Contracts, in: *International Journal of Industrial Organization* 5 (1987), 211–231.
- Diamond*, P.: Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparison of Utility: Comment, in: *Journal of Political Economy* 75 (1967), 765–766.
- Doherty*, N. / *Posey*, L. L.: On the Value of a Checkup: Adverse Selection, Moral Hazard and the Value of Information, in: *Journal of Risk and Insurance* 65 (1998), 189–211.
- Doherty*, N. / *Thistle*, P. D.: Adverse Selection with Endogenous Information in Insurance Markets, in: *Journal of Public Economics* 63 (1996), 83–102.
- Foley*, D.: Resource Allocation and the Public Sector, in: *Yale Economic Essays* 7 (1967), 45–98.
- Gajdos*, T. / *Tallon*, J.-M.: Fairness under Uncertainty, in: *Economics Bulletin* 4 (2002), 1–7.
- Gravelle*, H. / *Rees*, R.: Microeconomics, 2nd Ed., New York 1992.
- Hansjürgens*, B.: Äquivalenzprinzip und Staatsfinanzierung, Berlin 2001.
- Harsanyi*, J. C.: Cardinal Utility in Welfare Economics and the Theory of Risk-Taking, in: *Journal of Political Economy* 61 (1953), 434–435.
- Harsanyi*, J. C.: Ethics in Terms of Hypothetical Imperatives, in: *Mind* 47 (1958), 305–316.
- Hirshleifer*, J. / *Hirshleifer*, D.: Price Theory and Applications, 6th Ed., Upper Saddle River / NJ 1998.
- Holcombe*, R.: Applied Fairness Theory: Comment, in: *American Economic Review* 73 (1983), 1153–1156.
- Holcombe*, R.: Absence of Envy Does not Imply Fairness, in: *Southern Economic Journal* 63 (1997), 797–802.
- Hoy*, M. / *Lambert*, P.: Genetic Screening and Price Discrimination in Insurance Markets, in: *Geneva Papers on Risk and Insurance Theory* 25 (2000), 103–130.
- Jacobs*, K. / *Schnellschmidt*, H.: Äquivalenz, Leistungsfähigkeit und Solidarität, in: *Gesundheit und Gesellschaft* 2 (2002), 15–22.
- Kolm*, S. C.: Justice and Equity, Cambridge / Mass. 1997 [Original: Justice et équité, Paris 1972]
- Myerson*, R. B.: Utilitarianism, Egalitarianism, and the Timing Effect in Social Choice Problems, in: *Econometrica* 49 (1981), 883–897.

- Neudeck, W./Podczek, K.*: Adverse Selection and Regulation in Health Insurance Markets, in: *Journal of Health Economics* 15 (1996), 387–408.
- Rawls, J.*: *A Theory of Justice*, Oxford et al. 1971.
- Rees, R.*: The Theory of Principal and Agent Part I, in: *Bulletin of Economic Research* 37 (1985), 3–26.
- Ricketts, M.*: The Geometry of Principal and Agent: Yet Another Use for the Edgeworth Box, in: *Scottish Journal of Political Economy* 33 (1986), 228–248.
- Ricketts, M.*: *The Economics of Business Enterprise: An Introduction to Economic Organisation and the Theory of the Firm*, Cheltenham et al. 2002.
- Rothschild, M./Stiglitz, J. E.*: Equilibrium in Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information, in: *Quarterly Journal of Economics* 90 (1976), 629–649.
- Schöffski, O.*: Genetik und Versicherung aus ökonomischer Sicht, in: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* 90 (2001), 227–253.
- Stiglitz, J. E.*: Incentives and Risk Sharing in Sharecropping, in: *Review of Economic Studies* 41 (1974), 219–256.
- Stiglitz, J. E.*: Monopoly, Nonlinear Pricing, and Imperfect Information: The Insurance Market, in: *Review of Economic Studies* 44 (1977), 407–430.
- Strohmenger, R./Wambach, A.*: Gentests und ihre Auswirkungen auf Versicherungsmärkte, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 119 (1999), 121–149.
- Strohmenger, R./Wambach, A.*: Adverse Selection and Categorical Discrimination in the Health Insurance Markets: The Effects of Genetic Tests, in: *Journal of Health Economics* 19 (2000), 197–218.
- Tabarrock, A.*: Genetic Testing: An Economic and Contractarian Analysis, in: *Journal of Health Economics* 13 (1994), 75–91.
- Varian, H. R.*: Equity, Envy and Efficiency, in: *Journal of Economic Theory* 9 (1974), 63–91.
- Varian, H. R.*: Two Problems in the Theory of Fairness, in: *Journal of Public Economics* 5 (1976), S. 249–260.
- Wilson, C. A.*: A Model of Insurance Markets with Incomplete Information, in: *Journal of Economic Theory* 16 (1977), 167–207.

Das Organ-Dilemma

Ein Plädoyer für eine Marktlösung

Von *Christian Aumann* und *Wulf Gaertner**, Osnabrück

I. Die Sachlage

Die Zahl der in Deutschland durch Leichenspenden verfügbar gewordenen und transplantierten Spenderorgane ist trotz aller Mahnungen und Appelle seit einigen Jahren konstant. Diese Spenderorgane reichen jedoch bei weitem nicht aus, um den Bedarf zu decken. So erhöhte sich die Zahl der Patienten auf der Warteliste von 8.600 Ende 1995 auf ca. 11.000 zum Jahresende 2000 (nach Eurotransplant).

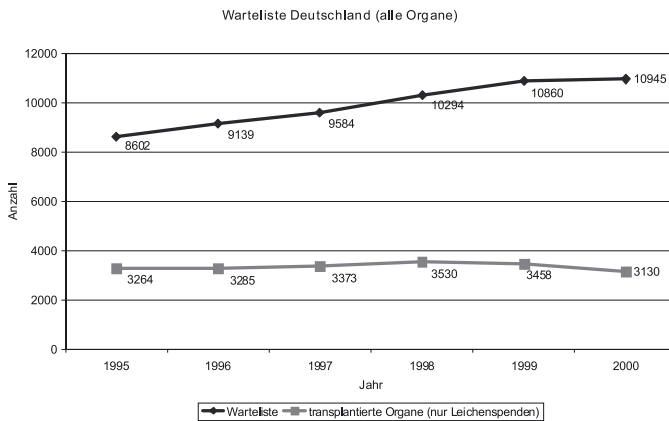


Abbildung 1: Warteliste Deutschland, alle Organe

Ein ähnliches Bild ergibt sich für die USA. Dort verzeichnen zwar die Leichenspenden eine leicht steigende Tendenz (von 4.509 Ende 1990 auf 5.849 Ende 1999), sie sind jedoch keinesfalls in der Lage, den erheblich höheren und stärker angestiegenen Bedarf zu decken. Die Zahl der Patienten auf der Warteliste erhöhte

* Den Mitgliedern und Gästen des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ sowie einem anonymen Gutachter danken wir vielmals für hilfreiche Anmerkungen und Kommentare.

sich dort von fast 22.000 Ende 1990 auf 72.000 Ende 1999. Für viele Patienten bedeutet dieses Auseinanderklaffen von „Angebot“ und Nachfrage den sicheren Tod. In den USA starben 1999 ca. 6.100 Menschen, die auf ein Organ warteten.

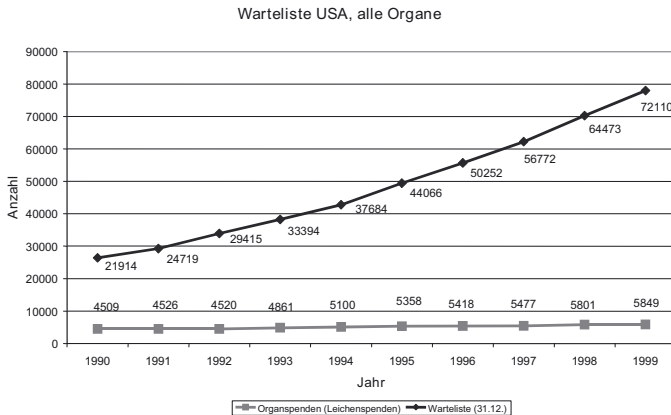


Abbildung 2: Warteliste USA, alle Organe

Während in Deutschland das Verhältnis von auf ein Organ Wartenden zu sog. Leichenspenden etwa 3,5:1 entspricht, liegt dieses Verhältnis in den USA bei über 12:1. Bezogen auf das Problem fehlender Spendernieren sieht dieses Verhältnis in Deutschland noch ungünstiger aus. In unserem Land warten nach Angaben der Deutschen Stiftung Organtransplantation (DSO) zur Zeit etwa 12.000 Menschen auf eine Spenderniere. Um die dringendsten Fälle behandeln und gleichzeitig mit dem Abbau der Warteliste beginnen zu können, schätzt die DSO einen Bedarf von 4.500 Nierenspenden. In den Jahren zwischen 1995 und 2000 wurden ca. 1.900 Leichenspendernieren pro Jahr verpflanzt.

Das Problem liegt also klar auf der Hand. Die Aufforderungen an die Bevölkerung, im Fall des (vorzeitigen) Todes eine Ermächtigung zur Organentnahme zu geben, sind offenbar weitgehend wirkungslos geblieben. Ebenso sind Anfragen an Hinterbliebene jüngst Verstorbener nicht in ausreichender Zahl erfolgreich. Mediziner und Ökonomen haben aus dieser Knappheitssituation heraus Kriterien entwickelt, nach denen Patienten mit jeweils verfügbaren Organen versorgt werden sollten. Diese Kriterien sind wichtig, um Beliebigkeit und Zufälligkeit bei der Verteilung der „knappen Güter“ weitgehend auszuschalten. Um das Problem zu entschärfen, helfen diese aber überhaupt nicht weiter.

Natürlich weiß jeder, der sich mit dieser Fragestellung beschäftigt, dass Organe über Schwarzmärkte zu erhalten sind. Berichte über Schwarzmärkte tauchen immer wieder auf. Beschränkt man sich auf die bestätigten Angaben von Medizinern (die oftmals in der Heimat der Empfänger die aufgetretenen Komplikationen behandeln müssen), so ergibt sich das Bild eines Schwarzmarktes aus einem Stan-

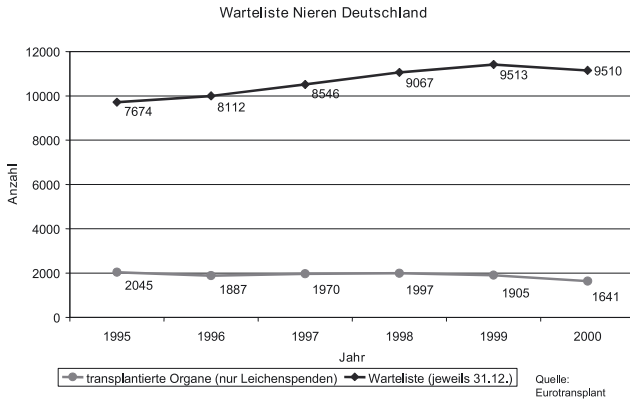


Abbildung 3: Warteliste Nieren in Deutschland

dardlehrbuch der Ökonomie (vgl. *Daul et al. 1996* sowie *Abouna et al. 1990*). Die Preise, die die Käufer zu zahlen haben, sind in der Regel hoch. Dagegen sind die Gelder, die die Organgeber bekommen, niedrig. Der Markt wird von Zwischenhändlern dominiert, die einen Löwenanteil der fließenden Zahlungen einbehalten. Es kommt zu Ausbeutung und Betrug. Die Organgeber werden nicht ausreichend über die Risiken aufgeklärt (wenn sie denn der Entnahme überhaupt zugestimmt haben und nicht „Diebstahl“ vorliegt). Zahlungen werden nicht in vereinbarter Höhe geleistet. Bei Komplikationen gibt es für den Geber keine medizinische Nachsorge, Ansprechpartner sind nicht mehr auffindbar oder wehren ab. Auch der Käufer ist dagegen nicht gefeit. Vor der Operation kommt es zu Entgeltnachforderungen in teilweise erpresserischer Weise. Nach der Operation wird der Empfänger schnellstmöglich „entlassen“, mögliche Komplikationen werden auch hier nicht nachbehandelt, der Käufer wird sich selbst überlassen. Und zu allem Überfluss liegt sehr häufig, wie jeder Nutzer von Schwarzarbeit der üblichen Art aus seinem persönlichen Lebensbereich ebenfalls bestätigen könnte, Pfusch und niedrige Qualität in jedweder Form vor. Die Organe sind teilweise infiziert, sie passen nicht zum Empfänger, die Operationen sind schlecht ausgeführt. Es kommt zu vielerlei Komplikationen.

Diese Probleme sind systemimmanent und keinesfalls nur auf eine mindere Qualifikation der beteiligten Ärzte zurückzuführen. Anfang der 1990er Jahre führte Kazuo Ota, damals Vorsitzender der „Japan Society of Transplantation“, mindestens 13 kommerzielle Transplantationen von Nieren durch, die vom amerikanischen United Network for Organ Sharing (UNOS) als minderwertig (so war z. B. einer der Geber positiv auf Hepatitis C getestet worden, ein anderer bereits 70 Jahre alt) aussortiert waren. (*Ross 1995*)

Auf Geberseite gibt es noch weitere unschöne, aber typische Eigenschaften eines illegalen Marktes. Wer sind die Patienten, die die Organe hergaben? Kann man

hier von freiwilligen Spenden sprechen? Es wird immer wieder berichtet (New York Times vom 11. 11. 2001), dass chinesische Gefängnisse und Hospitäler gute Geschäfte mit Organen machen, die der großen Zahl von exekutierten Strafgefangenen entnommen werden. Ebenso üben Zwischenhändler und andere Personen, z. B. die restlichen Mitglieder der Familie, die den Verkaufspreis erhält, Druck auf die Geber aus. So verwerflich diese Praktiken sein mögen, können sie, so viel ist wohl klar, die eingangs angesprochene Schere zwischen „Angebot“ und Nachfrage auch nicht annähernd zum Verschwinden bringen.

II. Freiwillige Kontrakte

Hier soll ein Plädoyer für eine Marktlösung versucht werden, genauer gesagt, für einen überwachten bzw. regulierten Markt, auf dem Organe auf der Grundlage von Marktpreisen angeboten und nachgefragt werden. Eine solche Lösung ist derzeit in allen zivilisierten Ländern untersagt und dieses erscheint nach den grauenhaften Berichten über die Schwarzmärkte der Dritten Welt zunächst auch sinnvoll. Gibt es für eine Marktlösung überhaupt überzeugende Gründe?

Das in fast allen Ländern der westlichen Welt praktizierte Wirtschaftssystem basiert auf der Idee freiwillig geschlossener Kontrakte und deren Vorteilhaftigkeit für die beteiligten Vertragspartner. Wenn sich zwei Wirtschaftssubjekte darauf einigen, einen Austausch Güter gegen Güter oder, was heute üblicher ist, Güter gegen Geldzahlungen vorzunehmen, sollten sie nicht daran gehindert werden, diesen Tausch auch durchzuführen. Greift dieses Argument zu kurz? Ein Untersagen wäre dann gerechtfertigt, wenn sog. negative externe Effekte auftreten, die von Unbeteiligten oder, sagen wir, der übrigen Gemeinschaft nicht ge- bzw. ertragen werden sollten. Nun treten bei vielen wirtschaftlichen Aktivitäten schädliche oder störende Wirkungen für die Gesellschaft auf, ohne dass deswegen ein Verbot ausgesprochen wird. Ist die Situation völlig anders zu beurteilen, wenn es um den Verkauf und Kauf eines menschlichen Organs geht?

Streng genommen sind hier zunächst nur zwei Personen (sowie im Einzelfall auch deren Angehörige) betroffen. Wenn sie also einem Austausch „Organ gegen Geld“ zustimmen, was sollte einem solchen Kontrakt entgegenstehen? Möglicherweise das Argument, dass der ein Organ Abgebende die zukünftigen Auswirkungen nicht abschätzen kann. Dies ist in der Tat ein wichtiger Einwand, der aber dadurch zu entkräften wäre, dass eine unabhängige Institution die Betroffenen über (fast) alle Konsequenzen aufzuklären hätte. Selbstverständlich beinhaltet die Entnahme von Organen ein Risiko, welches nicht mit dem geringen Risiko einer Blutspende, wo man sich weitestgehend auf Altruismus verlässt, zu vergleichen ist. Andererseits beträgt nach Angaben der DSO das Risiko, bei einer Nierenentnahme zu versterben, 0,03–0,06%. Bei ca. 1% der Operationen treten schwerwiegende Komplikationen auf, die auf allgemeine Operationsrisiken und die spe-

zielle Lage der Niere im Körper eines Menschen zurückzuführen sind.¹ Paternalistische Argumente wären ansonsten ebenso bei anderen Vertragsabschlüssen wie dem Erwerb eines risikoreichen Spekulationsobjekts anzubringen, bei dem nicht „automatisch“ Rechtsunwirksamkeit eintritt. Außerdem wäre der Einwand einer mangelhaften Folgenabschätzung auch ein gewichtiges Argument im Bereich der Lebendspende unter Verwandten. Kann ein mündiger, unbeteiligter Verkäufer die Konsequenzen nicht angemessen beurteilen, dann kann es ein emotional betroffener Verwandter vermutlich erst recht nicht. Schließlich kann bei Lebendspenden unter Verwandten psychischer Druck nicht ausgeschlossen werden, vor allem dann nicht, wenn alternative Heilungsmethoden nicht oder nur unzureichend zur Verfügung stehen.

Sind Organe prinzipiell etwas anderes als „normale“ Güter? Im Sinne des Charakteristika-Ansatzes von *Lancaster* (1966) kann diese Frage wohl positiv beantwortet werden. Gehören Organe damit in eine völlig andere Kategorie? Selbstverständlich insoweit, als ein gespendetes Organ für immer dem Abgebenden verloren gegangen ist. Wie ist die Situation aber zu beurteilen, wenn eine von zwei voll funktionsfähigen Nieren verkauft wird? Natürlich kann die Gesellschaft entscheiden, dass sie solche Kontrakte nicht zulassen möchte, dass solche Vertragsabschlüsse der Würde des Menschen zuwiderlaufen, den Menschen zu einem ausbeutbaren Steinbruch werden lassen. Menschen bzw. Teile eines Lebenden seien als unveräußerlich anzusehen. Welcher Art ist dieser Einwand? Ist es ein Argument der Fürsorge oder sind negative Externalitäten im Spiel, die von der Gesellschaft unter keinen Umständen geduldet werden können? Auf jeden Fall wäre ein solcher Einwand sehr sorgfältig vor dem Hintergrund der eingangs geschilderten Besorgnis erregenden Organknappheit zu begründen. Freiwillige und genau überwachte Lebendspenden umgehen ein sehr gravierendes Problem im Zusammenhang mit Leichenspenden, nämlich das Problem, wann ein Mensch als klinisch tot zu gelten hat. Über diese Frage ist in der Vergangenheit viel gestritten worden.

Einer der kritischen Punkte in dieser Diskussion war die Frage, ob Ärzte nicht einen Anreiz bekommen, einen Patienten zu früh für tot zu erklären, wenn dessen Organe transplantiert werden können. Dieser Effekt würde erheblich verstärkt, wenn die entnommenen Organe verkauft werden dürften. *Barnett et al.* (1993) argumentieren, dass dieser Effekt vermieden werden kann, wenn die Hinterbliebenen und nicht das Krankenhaus ein Eigentumsrecht bzw. Verfügungsrecht an den Organen besäßen. Dieses für sich stichhaltige Argument bedarf der Ergänzung. Zusätzlich sollte der den Tod des Patienten feststellende Arzt von den Hinterbliebenen nicht ermittelbar sein, um (evtl. illegale) Seitenzahlungen der Familie an den Arzt zu verhindern.

¹ Bei der Transplantation eines Teils einer Leber ist das Risiko für den Geber geringfügig höher, so dass ein gewisses Risiko auch hier gegeben ist (New York Times, 15. Jan. 2002). Nach Angaben der DSO lasse sich das Risiko aufgrund der fortschreitenden medizinischen Entwicklung schwer in Zahlen fassen. Es sei vergleichbar mit einer Leberteilentfernung aus anderen Gründen.

Barnett und Kaserman (1995) zeigen auf, dass dieser Effekt jedoch auch ohne einen expliziten Markt für Organe bedeutsam sein kann. Organe sind ein knappes Gut, das als „kostenloser“ Inputfaktor einer eigenen, gewinnorientierten Transplantationsabteilung genutzt werden kann.

Ein zunächst nahe liegender Einwand gegen unseren Vorschlag einer Marktlösung ist die Frage, was geschieht, wenn der Geber bzw. Verkäufer später selbst ein Organ benötigt, weil z. B. seine verbliebene Niere erkrankt. Gelingt es, durch die Markteinführung den Bedarf an Organen zu befriedigen, erweist sich dieses Szenario als unproblematisch (vgl. hierzu auch die folgende Diskussion zur Bevorzugung Reicher). Kann die Lücke jedoch nicht geschlossen werden, ist der Einwand gravierender. In diesem Fall möchten wir uns *Erin und Harris* (1994) anschließen und den Gebern ein (noch konkret zu spezifizierendes) Vorzugsrecht einräumen. Da dieses nur von einem geringen Teil der Geber wahrgenommen werden muss, erscheint es uns bereits aus rein ökonomischer Sicht sinnvoll. Jedoch möchten wir auch aus ethischer Sicht (in diesem Szenario) für ein solches Recht plädieren.

III. Ausbeutung der Armen?

Häufig ist zu hören, dass bei einer Legalisierung von Organverkäufen die sog. Dritte Welt zu einem Ersatzteillager für die sog. Reichen werden könnte (ein Punkt, auf den wir weiter unten noch einmal zurückkommen werden). Gegen eine solche Entwicklung sprechen natürlich ethische Argumente. Der indische Mediziner *K. C. Reddy* (1991), an dessen Hospital in Madras in den achtziger Jahren angekaufte Nieren transplantiert worden waren, weist darauf hin, dass Armut eine der schrecklichen Realitäten im täglichen Leben in Indien ist. „Nothing dehumanizes an individual more than poverty and his inability to provide for his family“ (S. 177). Reddy stellt dann die Frage, was von diesen Menschen erwartet werde, wenn ihnen weder der Staat noch die Gesellschaft eine Verbesserung ihrer Lage ermöglichen kann. Aber selbst in weniger drastischen Situationen vermögen Einkünfte aufgrund eines Organverkaufs die finanzielle Notlage von Familien zu lindern. Solche Geldzahlungen können für die Bereitstellung einer Aussteuer für Schwestern oder Töchter, für das Abtragen von auf Familien lastenden Schulden oder für die Verbesserung des eigenen Lebensstandards und/oder eine Verbesserung der Zukunftschancen der eigenen Kinder verwendet werden. Reddy fragt, ob an einer solchen Motivation irgendetwas falsch sei. Weiter stellt er die Frage, ob die Verwirklichung eines der gerade genannten Ziele nicht tiefe emotionale Befriedigung auslöse, die vielleicht in keiner Weise weniger bedeutend ist als die Befriedigung, die bei einer Organspende innerhalb der unmittelbaren Verwandtschaft hervorgerufen wird. *Radcliffe-Richards et al.* (1998) formulieren sehr pointiert: „If a father who saves his daughter's life by giving her a kidney is altruistic, it is difficult to see why his selling a kidney to pay for some other operation to save her life

should be thought less so“ (S. 1951). Wir halten diese Argumentation für recht überzeugend, zumindest aber für nachdenkenswert. Anders als bei normalen Transaktionen wird hier nach der Motivation, Geld anzunehmen bzw. nach dem Verwendungszweck des Geldes gefragt. Ist nicht zumindest auch eine Art indirekter Altruismus, d. h. eine Verwendung des Verkaufsentgelts für altruistische Zwecke tolerierbar?

Dem Vorschlag, eine marktmäßige Veräußerung durch den Organgeber zu legalisieren, wird häufig entgegengehalten, dass solche Verkäufe erzwungenermaßen erfolgen, dass also Notlagen ausgebeutet werden und daher von Freiwilligkeit nicht die Rede sein kann. Bestünde eine solche Notsituation nicht, würde z. B. die Veräußerung einer Niere niemals in Erwägung gezogen. Dieses Argument muss anerkannt werden. Dennoch möchten wir die logische Stringenz dieser Behauptung zumindest teilweise in Frage stellen, und wir werden hierbei zu den gerade genannten Beispielen aus Indien zurückkehren. Sollte also in einer großen Notlage eine Veräußerung keinesfalls erlaubt sein, so hätte der von Radcliffe-Richards et al herangezogene Vater keine Chance, eine seiner Nieren zu verkaufen. Derjenige, der die Zukunftschancen seiner Kinder vor Augen hat, befindet sich i.allg. nicht in einer Notsituation und sollte daher viel eher ein Organ über den Markt veräußern dürfen. In einem solchen Fall wäre offensichtlich ein viel höheres Maß an Freiwilligkeit gegeben.

Man könnte aber auch genau anders herum argumentieren und behaupten, dass der Verkauf eines Organs zwecks Verbesserung der Lebensverhältnisse oder – noch zugespitzter formuliert – zwecks Anschaffung eines neuen Autos ein geradezu obszöner Vorgang ist, während in der Notlage des eben genannten Vaters sehr gute Gründe für einen Nierenverkauf angegeben werden können. Uns scheint darüber hinaus das Ziehen einer klaren Trennlinie zwischen Freiwilligkeit und Unfreiwilligkeit bzw. dem Vorliegen einer Notsituation und dem Nichtvorhandensein einer solchen Lage fast unmöglich, zumindest aber problematisch zu sein.

Wesentlich weniger weit, als wir es in unserem Beitrag versuchen, wagen sich Thomas Gutmann (Universität München) und Walter Land (Klinikum Großhadern der Universität München) (*Gutmann und Land* 1999) heraus. Sie ziehen die Einführung eines finanziellen Anreizes in Erwägung, der über die reine Höhe der Auslagen bzw. des Verdienstausfalls des Gebers hinausgeht – eine Idee, die sie an das Konzept des Schmerzensgeldes anlehnen und hieraus ableiten. Dabei soll dieser Anreiz weiterhin eine altruistische, zumindest nicht ausschließlich finanziell motivierte Fortgabe des Organs ermöglichen. Aus unserer Sicht ist dieser Vorschlag ein erster bedeutsamer Schritt in Richtung auf einen Marktpreis, wenn auch in stark eingeschränkter Form.

IV. Intrinsische Motivation

Häufig hört man das Argument, dass eine Marktlösung mit Marktpreisen keinesfalls die größer werdende Schere zwischen „Angebot“ und Nachfrage verringern würde, weil diejenigen, die im Prinzip zu einer Organspende bereit sind, diese Bereitschaft zurückziehen würden, sobald Geldzahlungen ins Spiel kommen (vgl. z. B. *Barnett et al. 1993, Adams et al. 1999, Frey 1997*). Dass durch Geldbeträge die intrinsische Motivation Schaden nehmen kann, soll keineswegs geleugnet werden. In der Tat, einige der potentiellen Organspender würden hierdurch entmutigt und abgeschreckt. Würde dies auch für die Mehrzahl gelten? Wir wissen es nicht. Das Argument ist also wirklich ernst zu nehmen. Andererseits hört man häufiger aus dem asiatischen Kulturkreis, dass dort ein Organverkauf viel bereitwilliger akzeptiert wird als eine Leichenspende, dass obige Argumentation westlichem Gedankengut entspringe und zumindest in Teilen Asiens nicht geteilt werde. Hinzu kommt die empirische Tatsache, dass altruistisch motivierte Spenden keinesfalls in ausreichender Zahl zur Verfügung stehen. Im Fall der so motivierten Lebendspende ist fraglich, ob sich überhaupt jemals eine ausreichende Zahl an Gebern finden wird. Deshalb wird ein stärkerer Anreiz als Altruismus vonnöten sein (*Harvey 1990*).

Aber wäre es nicht auch denkbar, denjenigen Menschen, die in einem System von Geldzahlungen ihre Bereitschaft, ein gesundes Organ abzugeben, nicht länger aufrechterhalten, eine „Brücke“ zu bauen, und zwar in dem Sinne, dass sie ihren Erlös für einen guten Zweck zur Verfügung stellen könnten, z. B. einem Fonds für Organtransplantationen, was dem Aspekt des indirekten Altruismus recht nahe käme. Denn bei einer Marktlösung wird das bereitgestellte Organ einen Knappheitspreis erzielen, der nicht unerheblich sein wird und im Sinne eines gerechten Preises nicht unerheblich sein darf. Dieser wäre über die reinen Transplantationskosten von ca. 50.000 Euro hinaus zu entrichten. Eine Fondsbildung wäre daher für eine Verwirklichung des von uns befürworteten Vorschlags sehr hilfreich. Andererseits darf nicht vergessen werden, dass die Dialysekosten in Deutschland je nach Patient pro Jahr zwischen 23.000 Euro und 45.000 Euro liegen, so dass sich die Kosten einer Transplantation bereits nach wenigen Jahren amortisiert haben. Ganz zu schweigen davon, dass die langfristigen Überlebenschancen aufgrund einer Transplantation bei Gewebeübereinstimmung höher sind als bei einer Hämodialyse.

Frey (1997) spricht bei der Beobachtung, dass Spender sich zurückziehen, weil andere Geber für eine vergleichbare Tat bezahlt werden, von einem „Übertragungs-Effekt“. Dieser Effekt ließe sich verhindern, wenn die Gebergruppen streng voneinander getrennt werden. Unser Vorschlag einer Fondsbildung würde genau dieses leisten. Die intrinsisch oder altruistisch motivierten Personen würden sich an eine Organisation oder Agentur wenden, die den Verkaufspreis des Organs in einen Fonds investiert. Streng davon getrennt würde eine andere Organisation oder eine andere Abteilung der gleichen Organisation die kommerziell motivierten Geber betreuen.

Ebenso werden einige Personen ihr Angebot zur Spende zurückziehen, da jetzt eine andere Bezugsquelle für das benötigte Organ, der Markt, geöffnet ist. Diese Reaktionen sind für Lebendspenden Verwandter in Kuwait bestätigt (*Abouna et al.* 1990). Dieses Argument ist mit Vorsicht zu behandeln. Steht kein Organ zur Verfügung, sind die Verwandten zur Spende bereit. Vermutlich werden sie auch spenden, wenn der Bedürftige oder seine Familie den Kaufpreis nicht aufbringen kann (oder sie spenden den Kaufpreis). Es wird also irgendwo einen Grenzpreis geben, an dem das Angebot zur Spende zurückgezogen und auf die Marktalternative verwiesen wird.

Zurück zu der Frage, ob nicht die Reichen übermäßig bevorteilt werden. Es ist eine genaue Trennung zwischen Akquisition und Allokation bzw. Distribution vorzunehmen. Das primäre Problem ist ein unzureichendes Angebot an Spenderorganen, welches durch die Einführung finanzieller Anreize gelindert werden soll. In unserer sozialen Marktwirtschaft erfolgt die Aufteilung von Gesundheitsgütern (wie z. B. Medikamente oder Operationen) auf die Bedürftigen nur zum Teil auf Basis persönlicher Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit. Zunächst spricht nichts dagegen, diese Vorgehensweise auch bei der Verteilung und Finanzierung der angekauften Organe beizubehalten. Umgangssprachlich ausgedrückt könnten die Kosten von den Krankenkassen getragen werden. Dies ist im Licht der angenommenen Kosteneffizienz der Transplantation vor der Ersatztherapie auch in deren eigenem Interesse.

V. Transparenz und Knappheitspreise

Wir schlagen eine Marktlösung vor, die durch genau festgelegte Verfahrensvorschriften gekennzeichnet sein müsste. Ein Höchstmaß an Transparenz, an Aufklärung sowohl für den Geber als auch für den Empfänger, sollte an oberster Stelle rangieren. Der Markt wäre weltweit zu organisieren, d. h. unter Beteiligung aller Länder, die willens und in der Lage sind, die Einhaltung der angestrebten Verfahrensvorschriften zu gewährleisten. Uns scheut nicht der Vergleich mit einer der großen weltweit operierenden Warenbörsen, wo unterschiedliche Qualitäten eines Produkts wie selbstverständlich unterschiedliche Preise erzielen.

Genaue medizinische Analysen in Bezug auf den Gesundheitszustand des potentiellen Organgebers sollten eine „*conditio sine qua non*“ darstellen. Wir könnten uns, ähnlich wie im Fall von Rückenmarktransplantationen, den Aufbau einer weltweit tätigen Informationsbank vorstellen (vgl. hierzu einen ähnlichen Vorschlag von *Richard Epstein* (1997, S. 254)). Vor- und Nachsorge sowohl für den Geber als auch den Empfänger hätten sowohl aus medizinischen als auch aus sozialen Gründen höchsten Anforderungen zu genügen. Die Qualität der „Ware“ (der Leser möge diesen Ausdruck verzeihen) muss vollständig erkennbar sein. Dies wäre nicht nur von großem Vorteil für den möglichen Empfänger, der vom Organgeber zu erzielende Preis wäre eng mit der vorgefundenen Qualität korreliert.

Ein kleiner Exkurs in die Konsumtheorie à la Lancaster mag dies verdeutlichen. Nehmen wir an, dass für die Transplantation einer Niere ohne Nachsorgekosten etwa 100.000 Euro im Gesundheitssystem vorgesehen sind. Dies entspräche in etwa den innerhalb von 3–5 Jahren anfallenden Dialysekosten. Nehmen wir weiter an, dass zwei oder drei Merkmale oder Charakteristika ganz wesentlich den gesundheitlichen Zustand oder die Qualität des abzugebenden Organs bestimmen. Bei gegebenem Kostenansatz werden diejenigen Organe nachgefragt werden, die in Bezug auf die wesentlichen Eigenschaften die höchsten Werte aufweisen. Denn diese spenden den potentiellen Käufern bzw. Empfängern den größten Nutzen. Minderwertige „Produkte“ werden nur in Notlagen am Markt eine Chance haben.² Um solche Notlagen zur Ausnahme werden zu lassen, wäre eine weltweit operierende Agentur vonnöten.

Titmuss (1971) kommt in seiner Untersuchung des Blutmarktes zu dem Schluss, dass die Einführung eines Marktes anstelle eines altruistischen Spendensystems für Blut die Qualität des gegebenen Blutes verschlechtert. Für eine detaillierte Kritik möchten wir auf *Arrow* (1972) und *Epstein* (1997, insbesondere Kapitel 11) verweisen. An dieser Stelle nur folgendes: Zentraler Punkt ist die in gewissem Maße asymmetrisch verteilte Information über die tatsächliche Qualität des abzugebenden Organs. Organe sind jedoch ein anderes „Gut“ als Blut. Die deutlich höheren Kosten eines Organs und die notwendigen medizinischen Voruntersuchungen des Gebers lassen die zusätzlichen Kosten und den zusätzlichen Zeitbedarf zur weitestgehenden Verringerung der Informationsasymmetrie als vertretbar erscheinen.

Natürlich könnte man argumentieren, dass qualitativ schlechtere Organe zu einem niedrigeren Preis gehandelt würden. Die Frage ist aber, ob staatliche Behörden solche Organe überhaupt erwerben wollen, da in solchen Fällen sowohl das Risiko als auch die Folgekosten u. U. extrem hoch sein könnten. Auch besteht die Vermutung, dass sich privat versicherte Nachfrager nach Organen extrem risikoavers verhalten werden. Hieraus ergibt sich auch für den potentiellen Geber ein erheblicher Anreiz, dafür zu sorgen, dass sich das abzugebende Organ in einem Zustand befindet, der mögliche Risiken weitgehend ausschließt. In Bezug auf Situationen asymmetrischer Information ist argumentiert worden (*Akerlof*, 1970), dass betrügerischer Handel den ehrenhaften Handel aus dem Markt verdrängt. Dies mag im Falle von Gebrauchtwagen z. T. zutreffend sein. In unserem Fall geht es aber fast immer um Leben und Tod, und dann sind Aufsichtsbehörden ebenso wie die betroffenen Menschen extrem vorsichtig. Andererseits zeigt Akerlofs Argument noch einmal, wie wichtig ein regulierter Markt ist, in dem Qualität nachprüfbar ist. Bei Unfallopfern mit Spenderausweis müssen die medizinischen Untersuchungen häufig in großer Eile durchgeführt werden. Dies wäre

² Damit wäre auch – zumindest teilweise – das Argument zu entkräften, dass durch die Einführung von Preisen sog. Risikogruppen angelockt werden, denen es primär darum geht, sich Drogen, Alkohol oder andere Substanzen zu beschaffen.

bei einer Marktlösung, bei der sich Menschen z. B. für den Verkauf einer Niere entscheiden und sich dann sorgfältigen Untersuchungen unterziehen, nicht gegeben.

VI. Die ethische Dimension

Wir haben bereits auf die vielen negativen Aspekte hingewiesen, die auftreten, wenn Organe auf Schwarzmärkten gekauft werden können. Genau dies sollte verhindert werden. Ein überwachter Markt, bei dem die „benefits“ weitestgehend auf Geber und Empfänger beschränkt bleiben, böte eine angemessene Alternative, nicht nur zu dem moralisch völlig unakzeptablen Schwarzmarkt, sondern auch zum gegenwärtigen Status-quo.³ Denn wie zu Beginn unserer Ausführungen dargestellt wurde, haben wir es mit einer sich über die Jahrzehnte hinweg verschärfenden Knappheit zu tun. Eine steigende Zahl von auf ein Organ wartenden Personen erhält das dringend benötigte Organ nicht rechtzeitig. Lässt sich aus diesem Tatbestand nicht ein ethisch begründbares Argument entwickeln, ein Argument für eine Marktlösung?

Es bleibt der häufig erhobene Einwand, dass ein Handel mit Organen von Lebenden den Menschen zu einem wandelnden Ersatzteillager degradiere und damit zu einer Entwürdigung des Menschen führe. Ist die Herausgabe eines Körperteils gegen Geld eine solche Herabwürdigung? Hierüber wird man geteilter Meinung sein dürfen. Es scheint zumindest klar zu sein, dass die Bezahlung alleine keine Ausbeutung oder Degradierung verursacht (*Wilkinson und Garrard 1996, Erin und Harris 1994*). „Auf der anderen Seite“ hat eine steigende Zahl von Menschen nur dann eine längerfristige Überlebenschance, wenn sie rechtzeitig ein bestimmtes Organ erhält. Würde ein transparenter Markt mit fairen Preisen das Angebot von

³ In Deutschland gilt die sogenannte „Erweiterte Zustimmungslösung“, bei der der Verstorbene zu Lebzeiten einer Organentnahme ausdrücklich zugestimmt haben muss. Liegt solch eine Erklärung nicht vor, können die Angehörigen des Verstorbenen einer Entnahme zustimmen, sind jedoch angehalten, den Willen des Verstorbenen zu beachten (§§ 3–4 TPG). In anderen Ländern wie z. B. Belgien, Österreich oder Frankreich gelten Varianten der „Widerspruchslösung“ (Frankreich: „Informationslösung“). Hierbei wird von einer grundsätzlichen Zustimmung des Verstorbenen zur Organentnahme ausgegangen, es sei denn, er hat der Entnahme zu Lebzeiten ausdrücklich widersprochen. Dieses geschieht idealerweise in einem zentralen Widerspruchsregister. Den Angehörigen können unterschiedlich weit reichende Einspruchsrechte (die auch eine zusätzliche Sicherung zur Wahrung des tatsächlichen Willens des Verstorbenen darstellen) eingeräumt werden. In diesen Ländern ist das relative Spendenaufkommen teilweise doppelt so hoch wie in Deutschland (Österreich: 24,5 postmortale Organspenden pro Mio Einwohner; Frankreich: 17,0; Deutschland 12,2; Stand 2000. Quelle: European Transplant Coordinators Organization (ETCO), Journal „Organs and Tissues“, Vol. 4, No. 2, June 2001). Trotzdem existieren auch in diesen Ländern Wartelisten, die zwar in Österreich für Nieren sinken, für Leber dagegen steigen (Quelle: Österreichisches Bundesinstitut für Gesundheitswesen, ÖBIG). In Frankreich steigen beide Wartelisten (Quelle: Etablissement français des greffes). Zudem ist fraglich, ob dieses Angebot an Organen mit dem in Zukunft steigenden Bedarf Schritt halten können wird.

transplantierbaren Organen signifikant erhöhen, wäre dies ein Erfolg für die betroffenen Menschen und gegen den Schwarzmarkt.

Hin und wieder wird der Vorschlag gemacht, den Wunsch einer Person, seinem Körper nach dem Tod keine Organe zu entnehmen, nicht zu respektieren und generell Leichen als Gemeineigentum zu behandeln. Diese Lösung – zweifellos würde es sich hier um eine recht wirkungsvolle Beseitigung des Knappheitsproblems handeln – erscheint uns höchst problematisch. Zunächst einmal gestattet die Rechtslage einem Menschen, zu Lebzeiten zu verfügen, dass sein Körper nach dem Tod zu Forschungszwecken verwendet werden darf. Dies muss jedoch ausdrücklich in einem Testament festgehalten werden. Letzteres ist notariell zu beurkunden. Aus diesem akribisch festgelegten Verfahren folgern wir im Umkehrschluss, dass der explizite geäußerte Widerspruch gegen eine Entnahme von Organen nach dem Tod keinesfalls ignoriert werden darf. Möglicherweise wäre hier Artikel 2, Abs. 1 des Grundgesetzes heranzuziehen, so dass Freiheitsrechte auch posthum zu schützen wären. Weiterhin kann eine Leiche als „Überrest der Persönlichkeit“ angesehen werden, die vor Eingriffen „von außen“ zu bewahren ist. Schließlich besteht unserer Auffassung nach keinerlei Vermutung für Staatseigentum.

Natürlich ist der in unserer Arbeit entwickelte Vorschlag nur eine zweitbeste Lösung, aber entspricht er nicht den Anforderungen unserer Gesellschaft? Die Ideallösung, gekennzeichnet durch eine weltweit ausreichende Zahl von freiwilligen Organspenden, scheitert offensichtlich an der Realität.

Anhang: Organhandel über Märkte? Ergebnisse einer empirischen Untersuchung

Es gibt zahlreiche Untersuchungen, die die Einstellung von Personengruppen zur Frage der Organspende ermitteln (hier nur einige der jüngsten: *Pugliese et al.* 2001, *Gross et al.* 2000, *Darr und Randhawa* 1999, *Omnell Persson et al.* 1998). In der Regel liegt der Fokus jedoch auf Krankenhauspersonal oder auf bei den Organspendern unterrepräsentierten Bevölkerungsgruppen. Ziel ist es, die Bereitschaft zur Spende, bzw. die durch das Personal zu erfolgende Aufforderung zur Spende oder die Anzahl der Meldungen zur Spende geeigneter Organe zu erhöhen.

Eine andere, für uns interessantere Stoßrichtung bieten *Adams et al.* (1999) und *Pessemier et al.* (1977). Sie fragen ausdrücklich nach dem Einfluss finanzieller Anreize bei der Bereitschaft zur Organfortgabe. Unsere Untersuchung geht in gewisser Hinsicht weiter als diese beiden Untersuchungen, da wir uns nicht (nur) auf Leichenspenden beziehen, sondern ausdrücklich die Möglichkeit lebender Geber ansprechen. In anderen Punkten gehen wir einen Schritt näher an die Basis des Problems, indem wir Einstellungen ermitteln. *Adams et al.* (1999) schätzen bereits eine (rudimentäre) Angebotsfunktion für Organe, genauer für den Verkauf der Einwilligung zur Organentnahme nach dem Tod des Gebers. Beide geben bei der Messung der Einstellung der Befragten fertige Antwortkategorien vor.

1. Fragestellung

Den Studenten wurde folgende Frage vorgelegt:

Nationaler bzw. internationaler Handel mit Organen

Sollte Ihrer Auffassung nach ein Handel mit Organen in dem Sinne erlaubt sein, dass ein Mensch aus eigenem Entschluss, also völlig freiwillig, z. B. eines seiner Augen oder eine seiner Nieren gegen Geld an einen sog. Empfänger verkaufen darf? Lebt der sog. Geber z. B. in großer Armut, könnte dieser Tauschakt für beide Seiten von Vorteil sein: der Geber würde eine gewisse körperliche Beeinträchtigung erleiden, aber gleichzeitig eine materielle Besserstellung erfahren, die recht erheblich sein kann. Der bisher blinde oder unter starker Niereninsuffizienz leidende Empfänger könnte infolge des Handels ein halbwegs normales Leben führen.

Das soeben gegebene Beispiel dient nur der Verdeutlichung und soll Sie in keiner Weise bei Ihrer Meinungsbildung beeinflussen. Bitte erläutern Sie Ihre Auffassung (. . .) stichwortartig.

Diese „offene Frage“ erlaubt, die Vielfalt und Aktualität potentieller Argumente zu ermitteln (Noelle-Neumann und Petersen 2000, S. 128 ff.). Die Befragten notieren ihre Antworten selbst, dadurch scheidet ein unbewusster Einfluss des Interviewers bei der Aufzeichnung der Antwort aus. Die Studenten besitzen einen ähnlichen Bildungshintergrund und können als wortgewandt gelten. Nachteilig wirkt sich aus, dass teilweise allzu leicht formulierte bzw. allgemeine Begründungen (z. B. einzig: ‚lehne ich aus ethischen Gründen ab.‘) gegeben werden. Die i. d. R. notwendige Klassifizierung der abgegebenen Antworten durch den Auswerter führt zu Ergebnissen, die eine gewisse Unschärfe besitzen.

2. Beschreibung der Grundgesamtheiten

Im Wintersemester 1996/97 wurden 194 Studenten befragt, von denen 2 die Frage zur Freigabe des Handels mit Organen nicht beantworteten. Im Wintersemester 98/99 wurden 178 Studenten befragt, von denen 3 keine Antwort gaben. Die letzte Untersuchung wurde im Wintersemester 00/01 durchgeführt, wo keiner der 192 befragten Studenten die Antwort verweigerte. Somit liegen insgesamt 559 gültig beantwortete Fragebögen vor. Die Befragten studierten in Osnabrück und besuchten die Vorlesung „VWL-I“, die mikroökonomische Pflichtvorlesung für Volks- und Betriebswirte im Grundstudium. Dies ist in der Regel die erste im Studium besuchte volkswirtschaftliche Vorlesung. Durch die Durchführung der Befragung im Abstand von jeweils zwei Wintersemestern kann davon ausgegangen werden, dass die Studenten jeweils zum ersten Mal an der Untersuchung teilnahmen; außerdem wird ein größerer Zeitrahmen umfasst.

Die demographische Zusammensetzung der befragten Studenten ist über die Jahre sehr stabil. Die Mehrzahl ist männlich (59%). Das Durchschnittsalter beträgt 23 Jahre, die meisten studieren BWL (89%), ca. 6% sind VWL-Studenten, der Rest verteilt sich auf Nebenfachstudenten aus anderen Studiengängen. Nur 11% stammen aus Arbeiterhaushalten, während die große Mehrheit von ca. 81% in dem Haushalt eines Angestellten, Beamten oder Selbstständigen aufgewachsen ist. 58% lesen regelmäßig eine Tageszeitung.

Die Zusammensetzung der Grundgesamtheit lässt eine gewisse Anzahl an Verzerrungen gegenüber der allgemeinen Bevölkerung vermuten. Das Durchschnittsalter der Gruppe (der Median ist identisch) ist verhältnismäßig niedrig. Es ist davon auszugehen, dass sich viele der Befragten noch nicht intensiv mit der Problematik von Krankheit, dauerhafter körperlicher Beeinträchtigung oder Tod beschäftigt haben. Die Studenten besitzen ein für ihr Alter überdurchschnittliches Bildungsniveau, so dass von einer höheren Aufgeschlossenheit für die Problematik insgesamt ausgegangen werden kann. Es handelt sich in der Mehrheit um Betriebswirtschaftsstudenten. Von Personen, die dieses Studienfach auswählen, kann man eine generell höhere Akzeptanz von Marktwirtschaft, freiem Handel und Unternehmertum annehmen. In der Summe wird es vermutlich zu einer Verzerrung in Richtung Zustimmung des Handels kommen.

Tabelle 1

Ergebnisse der Untersuchung

Jahrgang	Zustimmung zum Handel	Unentschieden	Ablehnung des Handels	Σ
WS 96/97	38,5%	6,8%	54,7%	100%
WS 98/99	37,1%	5,7%	57,1%	100%
WS 00/01	35,4%	4,2%	60,4%	100%
Gesamt:	37,0%	5,5%	57,4%	100%

3. Ergebnisse

Die von den Studenten aufgeschriebenen Antworten und Begründungen wurden in die drei Kategorien „Zustimmung zum Handel“, „Unentschieden“ und „Ablehnung des Handels“ klassifiziert. Ein Teil der Studenten schließt ihre Antworten mit einem klaren „Ja“ oder „Nein“, bzw. „bin unentschieden“ ab. Der Rest wurde sinngemäß vom Bearbeiter eingeteilt. Hierbei wurden alle Fragebögen eines Jahrganges von einem einzigen Bearbeiter klassifiziert, um eine einheitliche Bewertung der Antworten zu erzielen. Insgesamt wurden zwei Bearbeiter eingesetzt. Ebenso wurde eine Liste der von den Studenten selbst angegebenen Argumente angefertigt (siehe hierzu weiter unten).

Die Ergebnisse der Umfrage sind in Tabelle 1 zusammengefasst.

Alle drei Jahrgänge lehnen den Vorschlag des Internationalen Handels mit Organen ab. Die Verteilung der Antworten ist über die Jahre hinweg erstaunlich stabil (dies unter der Einschränkung dass es sich i.d.R. um eine vom Bearbeiter vorgenommene Klassifizierung von Antworten auf eine offene Frage handelt). Ein χ^2 -Test auf Gleichheit der in den drei Jahren vorliegenden Multinomialverteilungen ergab bei 4 Freiheitsgraden einen Wert der Prüfgröße von 1,993. Dazu korrespondiert ein p -Wert von 0,737, die Hypothese der Gleichheit der Verteilungen in den 3 Jahrgängen lässt sich somit zu vertretbaren Irrtumswahrscheinlichkeiten nicht verwerfen. Dieses Ergebnis ermöglicht es, bei der Suche nach eventuell vorhandenen demographischen Einflussfaktoren mit über die Jahrgänge aggregierten Daten zu arbeiten. Interessant ist, dass sich trotzdem eine Art Tendenz hin zu einer stärkeren Ablehnung des Handels (von 54,7% zu 60,4%) abzuzeichnen scheint.

Trotz aller Vorbehalte wurde eine Suche nach Einflussfaktoren durchgeführt. Erste, simple Tests gaben Hinweise, dass eine Berufstätigkeit vor dem Studium und das regelmäßige Lesen einer Tageszeitung einen Einfluss haben könnte. Ebenso schien das Geschlecht der Befragten die Entscheidung mitzubestimmen. Offensichtlich sind jedoch Berufstätigkeit vor dem Studium und das Alter der Studenten miteinander verknüpft. In Deutschland müssen Männer einen Wehr- oder Ersatzdienst ableisten, so dass das Geschlecht des Befragten und sein Alter ebenfalls miteinander verknüpft sein werden. Tatsächlich sind die Frauen im Durchschnitt 1 Jahr jünger (Mittelwert: 22,4 Jahre, Median: 22 Jahre) als die Männer (Mittelwert: 23, 3 Jahre, Median: 23 Jahre). Die Standardabweichung beträgt jeweils 2 Jahre.

Daraufhin wurde versucht, ein multinomiales Logit-Modell zu spezifizieren (Ronning 1991, S. 38 ff.) Tabelle 2 gibt ein Modell mit sämtlichen demographischen Merkmalen als erklärende Variablen an. Es beinhaltet das Geschlecht des Befragten, sein Alter, ob er vor dem Studium berufstätig war und ob er regelmäßiger Leser einer Tageszeitung ist. Zusätzlich sind die möglichen Interaktionen der Variablen enthalten. Referenzkategorie der abhängigen Variablen ist die Ablehnung des Handels. Bei der Interpretation des Modells ist auf die Kodierung der Dummy-Variablen zu achten.

Demnach ist die Wahrscheinlichkeit einer Zustimmung zum Handel relativ zur Referenzkategorie der Ablehnung des Handels bei Männern (Dummy Geschlecht = 1) höher als bei Frauen (Dummy Geschlecht = 0). Der Effekt ist groß, jedoch insignifikant. Gleiches gilt für die Wahrscheinlichkeit, dem Handel unentschieden gegenüberzustehen. Für den alleinigen Effekt des Alters ergibt sich ein negativer Einfluss im Verhältnis zur Referenzkategorie. Demnach tendieren Ältere eher zu einer Ablehnung des Handels. Die restlichen Effekte können in Tabelle 2 abgelesen werden.

Da ein Großteil der Effektkoeffizienten insignifikant ist, wurde eine Reduzierung des Modells vorgenommen. Das reduzierte Modell ist ablesbar in Tabelle 3. Die Effektkoeffizienten des Geschlechtes und des Dummys für Berufstätigkeit

Tabelle 2

Modell mit sämtlichen Merkmalen

		β	Standard- fehler	Wald	Freiheits- grade	Signifi- kanz	e^β
Zustim- mung	DG	2,565	1,782	2,072	1	0,150	13,003
	Alter	-0,0324	0,010	10,491	1	0,001	0,968
	DB	-2,488	1,786	1,941	1	0,164	0,0831
	DZ	0,430	0,189	5,167	1	0,023	1,537
	DG * Alter	-0,0987	0,078	1,615	1	0,204	0,906
	Alter * DB	0,110	0,078	1,998	1	0,158	1,116
Unent- schieden	DG	3,836	4,909	0,611	1	0,435	46,342
	Alter	-0,129	0,027	23,319	1	0,000	0,879
	DB	-0,540	4,384	0,015	1	0,902	0,583
	DZ	-0,0334	0,414	0,006	1	0,936	0,967
	DG * Alter	-0,155	0,221	0,492	1	0,483	0,856
	Alter * DB	0,0475	0,194	0,060	1	0,807	1,049

Pseudo-R²: Cox und Snell: 0,411; Nagelkerke: 0,463; McFadden: 0,241.

Variablen: DG – Dummy Geschlecht (0 = weiblich), DB – Dummy Berufstätigkeit vor dem Studium (0 = Ja), DZ – Dummy Regelmäßiges Lesen einer Tageszeitung (0 = Ja).

Tabelle 3

Reduziertes Modell

Merkmal		β	Standard- fehler	Wald	Freiheits- grade	Signifi- kanz	e^β
Zustim- mung	Alter	-0,0262	0,005	25,649	1	0,000	0,974
	Dummy Zeitung	0,366	0,180	4,116	1	0,042	1,442
Unent- schieden	Alter	-0,105	0,011	92,602	1	0,000	0,900
	Dummy Zeitung	-0,0162	0,399	0,002	1	0,968	0,984

Pseudo-R²: Cox und Snell: 0,420; Nagelkerke: 0,472; McFadden: 0,248.

bleiben insignifikant, sobald das (stets signifikante) Alter als erklärende Variable im Modell enthalten ist. Dessen Effekt ist gering, jedoch hoch signifikant. Ein höheres Lebensalter verringert die Wahrscheinlichkeit, dem Vorschlag des Handels zuzustimmen oder ihm indifferent gegenüberzustehen, im Verhältnis zur Wahrscheinlichkeit, den Handel abzulehnen. Der Effekt einer Tageszeitung ist nur signifikant im Falle der Zustimmung zum Handel. Das nicht-regelmäßige Lesen einer Tageszeitung erhöht die Wahrscheinlichkeit, dem Handel zuzustimmen, im Verhältnis zur Wahrscheinlichkeit, den Handel abzulehnen.

Die Ergebnisse erscheinen sinnhaft und ihre Interpretation liegt nahe. Personen, die ein höheres Lebensalter aufweisen, besitzen vermutlich auch ein höheres Maß

an Lebenserfahrung. Dies wird die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dem Vorschlag nicht allzu blauäugig entgegenzutreten und den Handel im Zweifel eher abzulehnen bzw. die Zustimmung nicht zu geben. Regelmäßigen Lesern einer Tageszeitung werden die in unregelmäßigen Abständen erscheinenden Berichte zu illegalem Handel mit Organen und seinen negativen Begleiterscheinungen nicht verborgen geblieben sein. Desgleichen werden sie mehr sensibilisiert sein bezüglich des Vorliegens von Armut und Ausbeutung in der sogenannten Dritten Welt.

4. Angeführte Argumente

Die Befragten wurden aufgefordert, neben einer Zustimmung oder Ablehnung des Vorschlags auch eine kurze Begründung ihrer Entscheidung abzugeben. Die große Mehrzahl der Studenten folgte dieser Bitte. Die Argumente der Studenten wurden (von dem gleichen Bearbeiter, der auch die Antworten klassifizierte) extrahiert und, falls sinnvoll, zusammengefasst. Da gleiche Argumente von verschiedenen Befragten nicht unbedingt in der gleichen Wortwahl angeführt werden, liegt hier das Risiko von Fehlklassifizierungen bzw. Missverständnissen vor. Aus diesem Grund wurde nicht nach demographischen Einflussfaktoren bei der Wahl der Argumente geforscht. Es ist festzuhalten, dass die Studenten ernsthaft antworteten und sich bei der Formulierung ihrer Begründungen Mühe gaben.

Die Argumente (vgl. die Liste weiter unten) lassen sich in vier Kategorien einteilen: die Studenten urteilen auf Basis ethischer Gründe. Sie verlangen einen regulierten Markt. Sie befürchten Ausbeutung und Kriminalität. Oder sie schlagen ein (unentgeltliches) Spendensystem als Alternative zum Markt vor.

Im Folgenden eine Liste der am häufigsten von den Studenten angeführten Argumente. In Klammern hinter dem jeweiligen Argument die Anzahl der Studenten, die es angaben (diese Zahl kann selbstverständlich nur eine Näherung sein und dient eher als Hinweis auf die Verbreitung der Argumente).

Ethische Gründe

- Jeder soll selbst entscheiden, was für ihn das Beste ist, d. h. ob er an so einem Handel teilnehmen möchte oder nicht (82)
- Der Handel ist aus ethischen, moralischen oder religiösen Gesichtspunkten verwerflich (65)
- Geld kann den gesunden Körper nicht aufwiegen (36)
- Beide Seiten verbessern sich (26)
- Es besteht die Möglichkeit, zu helfen und / oder Leben zu retten (24)

Kontrollen und Bedingungen

- Auf Basis von Freiwilligkeit und ohne Zwang (89)

- Kontrollierter Handel, der eine nachhaltige Beeinträchtigung des Gebers ausschließt (65)
- Betroffene müssen ausreichend über die Risiken aufgeklärt und zurechnungsfähig sein (11)

Spende als Alternative

- Organentnahme nur nach dem Tod macht den Handel überflüssig (44)
- Nur die unentgeltliche Organspende erlauben (39)

Ausbeutung und Kriminalität

- Eine Organmafia und krimineller Handel entstehen mit Missbrauch, unfreiwilliger Organentnahme, Entführungen und Erpressungen (79)
- Ausbeutung sozial schwächerer Menschen und Völker (67)
- Freiwilligkeit ist nicht gegeben, da der Verkauf in Armut und Notsituationen eine Zwangslage darstellt (54)
- Zweiklassengesellschaft und -medizin: Nur die Reicheren könnten sich dann Organe kaufen und die Ärmeren sind dann benachteiligt (44)
- Arme werden zum Ersatzteillager der Reichen (27)

Ein Unterscheidungspunkt zwischen Pro- und Contra-Argumenten ist: Die eine Gruppe der Befragten geht davon aus, dass ein Markt prinzipiell möglich ist, dass er aus liberaler Sichtweise sogar erlaubt werden sollte. Dieser Markt sollte aber keinesfalls überbordend oder unreguliert sein. Die Studenten stellen deutlich heraus, dass potentielle negative Folgen durch Regulierung und Kontrolle unbedingt zu vermeiden sind.

Die andere Gruppe der Befragten sieht diese negativen Folgen dagegen als unvermeidbar an. Missbrauch ist für sie nicht abwendbar. Die liberale Sichtweise greift für sie zu kurz, ein Markt ist wegen Not und Armut der Geber prinzipiell unmöglich. Diese Gruppe steht im Einklang mit der Mehrheit der Literatur zu diesem Thema.

Bemerkenswert ist der Fokus auf den Geber. Die Argumentation der Gegner bezieht sich auf Störungen und Missbräuche auf der Angebotsseite des Marktes. Die Bedürftigkeit des Empfängers bzw. des Käufers wird i.d.R. nicht gesehen oder angeführt. Recht häufig findet sich auch die Einstellung, dass eine Besserstellung des Empfängers, d. h. des Reichen, nicht zugelassen werden kann ohne eine dementsprechende Verbesserung des Gebers, d. h. des Armen. Das Pareto-Prinzip wird in diesem Fall als ungenügend erachtet. Eine gewisse Verzerrung in diese Richtung wird durch die Frage selbst, die den Geber öfter anführt, gelegt; allerdings findet sich ein solcher Fokus auf den Geber auch in der Literatur zu dieser Problematik.

Eine Minderheit versucht, einen „dritten Weg“ vorzuschlagen und das Augenmerk stattdessen auf den unentgeltlichen Handel (d. h. die Spende) und die Organspende nach dem Tod zu lenken.

Literatur

- Abouna, G. M. / Kumar, M. S. A. / Samhan, M. / Dadah, S. K. / John, P. / Sabawi, N. M.* (1990), Commercialization in Human Organs: A Middle Eastern Perspective, *Transplantation Proceedings* 22, Nr. 3, 918–921.
- Adams, A. F. / Barnett, A. H. / Kaserman, D. L.* (1999), Markets for Organs: The Question of Supply, *Contemporary Economic Policy* 17, Nr. 2, 147–155.
- Akerlof, G. A.* (1970), The Market for ‚Lemons‘: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics* 84, 488–500.
- Arrow, K. J.* (1972), Gifts and Exchanges, *Philosophy and Public Affairs* 1, Nr. 4, 343–362.
- Barnett, A. H. / Beard, R. T. / Kaserman, D. L.* (1993), The Medical Community’s Opposition to Organ Markets: Ethics or Economics? *Review of Industrial Organization*, 8, 669–678.
- Barnett, A. H. / Kaserman, D. L.* (1995), The ‚Rush to Transplant‘ and Organ Shortages, *Economic Inquiry* 33, 506–515.
- Darr, A. / Randhawa, G.* (1999), Awareness and attitudes towards organ donation and transplantation among the Asian population, *Transplant International* 12, 365–371.
- Daul, A. E. / Metz-Kurschel, U. / Philipp, T.* (1996), Kommerzielle Nierentransplantationen in der ‚Dritten Welt‘, *Deutsche medizinische Wochenschrift* 21, 1341–1344.
- Epstein, R. A.* (1997), *Mortal peril: our inalienable right to health care?* Addison Wesley, Boston.
- Erin, C. A. / Harris, J.* (1994), A monopsonistic market: or how to buy and sell human organs, tissues and cells ethically, in: I. Robinson (Hrsg), *Life and death under high technology medicine*, Manchester University Press, Manchester.
- Frey, B. S.* (1997), *Markt und Motivation*, Verlag Franz Vahlen, München.
- Gross, T. / Marguccio, I. / Martinoli, S.* (2000), Attitudes of hospital staff involved in organ donation to the procedure, *Transplant International* 13, 351–356.
- Gutmann, T. / Land, W.* (1999), Ethics regarding living-donor organ transplantation, *Langenbeck’s Archive of Surgery* 384, 515–522.
- Harvey, J.* (1990), Paying organ donors, *Journal of Medical Ethics* 16, 117–119.
- Lancaster, K.* (1966), A New Approach to Consumer Theory, *Journal of Political Economy* 74, 132–157.
- Noelle-Neumann, E. / Petersen, T.* (2000), *Alle, nicht jeder: Einführung in die Methoden der Demoskopie*, 3. Auflage, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg.
- Omnell Persson, M. / Dmitriev, P. / Shevelev, V. / Zelyvs, A. / Hermerén, G. / Persson, N. H.* (1998), Attitudes towards organ donation and transplantation – a study involving Baltic physicians, *Transplant International* 11, 419–423.

- Pessemier, E. A. / Bemmaor, A. C. / Hanssens, D. C.* (1977), Willingness to Supply Human Body Parts: Some Empirical Results, *Journal of Consumer Research*, Dec. 1977, 131 – 140.
- Pugliese, M. R. / Degli Esposti, D. / Venturoli, N. / Mazetti Gaito, P. / Dormi, A. / Ghirardini, A. / Nanni Costa, A. / Ridolfi, L.* (2001), Hospital attitude survey on organ donation in the Emilia-Romagna region, Italy, *Transplant International* 14, 411 – 419.
- Radcliffe-Richards, J. / Daar, A. S. / Guttman, R. D. / Hoffenberg, R. / Kennedy, I. / Lock, M. / Sells, R. A. / Tilney, N.* (1998), The Case for Allowing Kidney Sales, *The Lancet* 351, 1950 – 1952.
- Reddy, K. C.* (1991), Organ Donation for Consideration: An Indian Viewpoint, in: W. Land und J. B. Dossetor (Hsgeb.), *Organ Replacement Therapy: Ethics, Justice and Commerce*, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg.
- Ronning, G.* (1991), *Mikroökonometrie*, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg.
- Ross, C.* (1995), Towards acceptance of organ transplantation? *The Lancet* 346, July 1, 41 – 42.
- The New York Times (2001), Doctors Worried as Americans Get Organs of Chinese Inmates, By C. S. Smith, 11. 11. 2001.
- The New York Times (2002), New Yorker Dies after Surgery To Give Liver Part to Brother, by D. Grady, 15. 01. 2002.
- Titmuss, R.* (1971), *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, London, New York
- Wilkinson, S. / Garrard, E.* (1996), Bodily integrity and the sale of human organs, *Journal of Medical Ethics* 22, 334 – 339.

Ein alternativer Ansatz zur Ungleichheitsmessung

Von *Udo Ebert*, Oldenburg

I. Einleitung¹

Diese Arbeit beschäftigt sich mit der Messung ökonomischer Ungleichheit. Nach *Sen* (1973) kann die Bewertung von Ungleichheit sehr simpel oder auch sehr komplex sein. Sie ist sehr simpel, wenn eine Situation durch extreme Ungleichheit charakterisiert ist. Ist dagegen die Ungleichheit von zwei Situationen zu bewerten, die sich einander sehr ähneln, so kann die Beurteilung sehr schwierig sein. Die Komplexität ergibt sich dann insbesondere auch daraus, daß man solche Situationen aus verschiedener Sicht beurteilen kann. Es können ökonomische, soziale oder politische Gesichtspunkte eine Rolle spielen, auch philosophische Fragen, wie die nach Gerechtigkeit, können diskutiert werden. Die vorliegende Arbeit behandelt ein spezielles Problem: die Messung von *Einkommensungleichheit*. Es geht um die Frage, ob eine Einkommensverteilung mehr oder weniger Ungleichheit besitzt als eine andere. Dabei werden personelle Einkommensverteilungen untersucht. Die Wirtschaftssubjekte werden als identisch unterstellt; die Bevölkerung wird als gegeben angenommen. Es liegt auf der Hand, daß bei diesen Annahmen aufgrund der Abstraktion viele Einzelheiten, wie z. B. die Familiengröße, unterschiedliche Bedürfnisse oder unterschiedliche Nutzenfunktionen, unberücksichtigt bleiben. Die Messung von Ungleichheit läuft auf eine spezielle Bewertung von Einkommensverteilungen hinaus. Bei gegebener Einkommensverteilung können ebenso andere ökonomische Aspekte, etwa das Durchschnittseinkommen, die Armut oder die soziale Wohlfahrt, betrachtet werden. Grundsätzlich sind dabei zwei Arten der Bewertung denkbar. Zum einen lassen sich Maßzahlen verwenden. Sie werden im Rahmen der Ungleichheitsmessung Ungleichheitsmaße genannt und haben den Vorteil, daß sie eine vollständige Ordnung repräsentieren, also immer in der Lage sind, beliebige Einkommensverteilungen miteinander zu vergleichen. Zum anderen kann man auch unvollständige Ordnungen definieren. Ein entsprechendes Beispiel ist die Lorenz-Dominanz. Liegt die Lorenz-Kurve einer Einkommensverteilung vollständig oberhalb der Lorenz-Kurve einer anderen, so dominiert erstere die

¹ Ich danke Lutz Mommer, einem anonymen Gutachter, den Teilnehmern an der Sitzung des Ausschusses ‚Wirtschaftswissenschaften und Ethik‘ in Oldenburg und denen des Philosophischen Kolloquiums an der Universität Konstanz für wertvolle Anregungen und kritische Kommentare.

zweite; d. h. sie zeichnet sich eindeutig durch eine geringere Ungleichheit aus. Falls sich aber die Lorenz-Kurven zweier Verteilungen schneiden, bleibt dieses Konzept die Antwort schuldig. Man kann sich sicherlich fragen, ob diese Art von Unvollständigkeit nicht eine inhärente Eigenschaft des Ungleichheitsbegriffes ist. Dieser Frage wird im weiteren aber nicht nachgegangen. In dieser Arbeit werden hauptsächlich Ungleichheitsmaße, also Maßzahlen, die zu einer vollständigen Ordnung führen, betrachtet.

Aus methodischer Sicht lassen sich nun drei Wege, Ungleichheitsmaße zu definieren und zu begründen, unterscheiden (siehe z. B. *Eichhorn/Gehrig* (1982), *Ebert* (1987), *Silber* (1999), *Cowell* (2000)). Diese drei Methoden schließen sich allerdings nicht unbedingt gegenseitig aus. Die einfachste und historisch gesehen älteste Methode besteht darin, zur Ungleichheitsmessung ein Maß zu nehmen, das „so etwas“ wie Ungleichheit ausdrückt. Diese Methode kann ad hoc-Methode genannt werden, da sie einfach passend erscheinende Maße aus anderen Gebieten in das Feld der Ungleichheitsmessung überträgt. So kann man z. B. Streuungsmaße aus der deskriptiven Statistik verwenden. In der Tat werden z. B. die Varianz, die durchschnittliche absolute Abweichung, die Standardabweichung oder der Gini-Koeffizient als Ungleichheitsmaß benutzt. Man muß sich dann natürlich die Frage stellen, ob solch ein Maß ein gutes Ungleichheitsmaß ist. In ähnlicher Weise lassen sich Maße, die zur Risikomessung verwendet werden, übertragen. Auch Indizes, die die Entropie, also den Informationsgehalt messen, finden sich in der Literatur als Ungleichheitsmaße wieder. In der Praxis werden all diese ad hoc-Maße ohne große theoretische Reflexion verwendet. Manchmal wird diskutiert, ob sie bestimmte, für die Ungleichheitsmaße wünschenswerte Eigenschaften besitzen. Es ist klar, daß diese Art von Vorgehen aus methodischer Sicht unbefriedigend ist.

Die zweite Methode, der axiomatische Ansatz, ist leichter zu verteidigen. Hier versucht man, bestimmte Klassen von Ungleichheitsmaßen durch eine Menge von Eigenschaften zu charakterisieren. Die Ergebnisse, die sich in der Literatur finden, haben dann die folgende Form: Man zeigt, daß die betrachtete Klasse von Ungleichheitsmaßen eine bestimmte für diese Klasse typische Menge von (wünschenswerten) Eigenschaften erfüllt. Umgekehrt führt man den Beweis, daß, wenn immer man ein Ungleichheitsmaß sucht, das die vorgegebene Menge von Eigenschaften erfüllt, man dann ein Ungleichheitsmaß aus der entsprechenden Klasse nehmen muß. Eine Charakterisierung besteht also darin, die Äquivalenz zwischen einer Menge von Eigenschaften auf der einen Seite und einer Familie von Maßen auf der anderen Seite aufzuzeigen. Offensichtlich erleichtert dieses Vorgehen die Auswahl von Maßen. Insbesondere kann man dann auch eine Vorstellung darüber entwickeln, welche (wesentlichen) Eigenschaften ein Maß aus solch einer Familie besitzt.

Die dritte Methode besteht darin, Ungleichheitsmaße aus sozialen Wohlfahrtsfunktionen herzuleiten. Auf den ersten Blick erinnert dies an die oben genannte ad hoc-Methode, wird doch ein Ungleichheitsmaß aus einem anderen Feld übertragen.

Dieser Einwurf ist jedoch nicht haltbar. Die hier hergeleiteten Maße können präzise beschrieben werden und haben eine wohldefinierte inhaltliche Bedeutung: Falls bei einer gegebenen Einkommensverteilung die Einkommen ungleich verteilt sind, kann man das entsprechende Wohlfahrtsniveau bereits mit geringerem Gesamteinkommen erreichen, dadurch daß man jedem Individuum ein gleiches Einkommen gibt. Dabei wirkt sich aus, daß soziale Wohlfahrt sowohl das Gesamteinkommen als auch die Verteilung der Einkommen berücksichtigt. Somit führt Ungleichverteilung zu einem Wohlfahrtsverlust. Die Ungleichheitsmaße geben den Anteil des Wohlfahrtsverlustes am Gesamteinkommens an, also den Anteil am Gesamteinkommen, auf den man verzichten kann. Diese Indikatoren werden „ethische“ Maße genannt, weil sie im Gegensatz zu den ad hoc-Maßen letztlich auf dem normativen Konzept der sozialen Wohlfahrt basieren. Obendrein ist es natürlich möglich und häufig der Fall, daß die zugrunde liegende Wohlfahrtsfunktion durch eine Reihe von Eigenschaften charakterisiert wird. Damit werden dann die ethischen Ungleichheitsmaße ebenfalls mit Hilfe der axiomatischen Methode indirekt beschrieben.

Das Ziel dieser Arbeit ist es, einen alternativen Ansatz zur Ungleichheitsmessung vorzustellen. Er basiert auf einem der Konzepte, die der Philosoph Larry S. Temkin zur Messung von ökonomischer Ungleichheit diskutiert. Der folgende Abschnitt II. stellt Temkins Ideen vor und beschreibt eine Reihe darauf fußender Konzepte. Der Abschnitt III. formalisiert dann eines dieser Konzepte, d. h. er charakterisiert eine Klasse von Maßen, die in der Lage sind, Ungleichheit anhand des vorgegebenen Konzeptes zu messen. Er stellt dabei eine Reihe von wünschenswerten Eigenschaften vor, diskutiert sie und beschreibt diverse Teilklassen von Maßen genauer. Der Abschnitt IV. faßt die Ergebnisse zusammen und ordnet sie ein.

II. Temkins Konzepte

Temkin hat sich in einem Aufsatz (1986) und einem Buch (1993) sehr ausführlich mit dem Thema Gleichheit bzw. Ungleichheit beschäftigt. Er beschränkt sich dabei auf die Betrachtung individueller Wohlfahrt, d. h. im Mittelpunkt seiner Untersuchung stehen Verteilungen von Nutzen- bzw. individuellen Wohlfahrtsniveaus. Seine Argumentation und seine Beispiele sind auf diese ökonomischen Variablen abgestellt. Er betont aber gleichzeitig, daß diese Überlegungen sich analog auf andere ökonomische Aspekte oder Variable – wie z. B. Einkommen und damit Lebensstandard – übertragen lassen. Methodisch gesehen, läßt sich sein Vorgehen in zwei Schritte unterteilen: Im ersten Schritt werden einzelne Individuen betrachtet. Dabei steht im Mittelpunkt der von Temkin eingeführte Begriff „complaint“, also die Beschwerde eines einzelnen Individuums, das sich gegenüber einem anderen Individuum oder einer Gruppe von anderen Individuen zurückgesetzt fühlt und deshalb Grund zur Klage hat. Diese individuellen Klagen werden dann in einem zweiten Schritt aggregiert, so daß sich ein soziales Ungleichheitsmaß ergibt. Somit

ist die Beschwerde ein individualistisches Konzept, das die Benachteiligung eines Individuums beschreibt. Hier gibt es offensichtlich einen Bezug zum Rest der Einkommensverteilung. Allgemein kann man sagen, daß Individuen dann einen (legitimen) Grund zur Klage haben, wenn sie benachteiligt sind oder sich schlechter stehen im Vergleich zu den Individuen aus einer Referenzgruppe. Dabei kommt es nicht darauf an, ob das betroffene Individuum diese Benachteiligung wahrnimmt und darunter leidet. Temkin nimmt an, daß in solchen Fällen immer ein Grund zur Klage besteht.

Die genaue Definition der Klage hängt dann natürlich von der Wahl der Referenzgruppe ab. Temkin betrachtet drei verschiedene Varianten.

a) BOP: the best off person

Hier wird – ausgehend von einer Rangordnung der Einkommen auf der Einkommensskala – das Individuum mit dem höchsten Einkommen als Bezugspunkt unterstellt.

b) ATBO: all those better off

In diesem Fall wird die Situation des betroffenen Individuums mit allen anderen Individuen in der Bevölkerung verglichen, deren Einkommen höher ist. Die Referenzgruppe wird dann im allgemeinen aus mehr als einem Individuum bestehen und mit dem Individuum variieren.

c) AVE: average income

Auch das Durchschnittseinkommen kann als Bezugspunkt gewählt werden. Das Individuum vergleicht dann seine Situation mit dem, was es im Durchschnitt als Einkommen zu erwarten hätte. Das Durchschnittseinkommen basiert auf der gesamten Einkommensverteilung. Somit besteht die Referenzgruppe aus allen Individuen.

Das Festlegen einer Referenzgruppe allein definiert die individuelle Klage natürlich noch nicht genau. Temkin macht die simplifizierende Annahme, daß die individuelle Beschwerde durch die entsprechende Einkommensdifferenz gemessen wird. Für die Variante ATBO sind dann alle entsprechenden Einkommensdifferenzen aufzuaddieren. Die Klage entspricht dann dem, was in der Literatur unter der Bezeichnung „Deprivation eines Individuums“ (*Runciman* (1966)) anderweitig betrachtet wird.

Im zweiten Schritt werden die individuellen Beschwerden aggregiert. Auch hier unterscheidet Temkin drei Varianten.

a) MP: maximin principle of equality

In diesem Fall wird lediglich auf die Situation des Individuums geschaut, dem es am schlechtesten geht. Ziel ist es, dieses Individuum möglichst gut zu stellen (Maximum-Prinzip). Damit läuft es aber darauf hinaus, die maximale Beschwer-

de zu minimieren. Deshalb entspricht dieser Ansatz – auf die Beschwerden und die Ungleichheit bezogen – einem Minimax-Prinzip.

b) AP: additive principle of equality

Hier werden alle Beschwerden aufaddiert.

c) WAP: weighted additive principle of equality

Die individuellen Beschwerden werden gewichtet und dann aufaddiert. Die Gewichte können in diesem Fall als Verteilungsgewichte interpretiert werden, die auch von den Positionen der einzelnen Individuen in der Einkommensverteilung abhängen können.

Folgt man Temkin, so ergeben sich insgesamt $3 \times 3 = 9$ verschiedene Ansätze zur Messung von Ungleichheit. Einige davon sind aus der Literatur bekannt. Zum Beispiel die Kombination AVE / AP entspricht der Ungleichheitsmessung, bei der die Differenzen zum Durchschnittseinkommen benutzt werden (siehe z. B. *Ebert* (1988)). Die Kombination ATBO / AP ist äquivalent zu der Betrachtung der gesellschaftlichen Deprivation (siehe *Runciman* (1966) und z. B. *Ebert* und *Moyes* (2000)). Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den Kombinationen BOP / AP und BOP / WAP. Referenzgruppe wird also die Person (oder werden die Personen) mit dem höchsten Einkommen sein. Die individuellen Beschwerden werden dann (u.U.) mit Gewichten versehen und anschließend aggregiert. Es muß an dieser Stelle betont werden, daß im folgenden Abschnitt III. bei der Einführung und Formulierung der Eigenschaften für Ungleichheitsmaße die Referenzgruppe (Schritt 1) eine Rolle spielt. Das Aggregationsverfahren (Schritt 2) wird nicht direkt modelliert, ergibt sich aber aus der gesamten Axiomatisierung.

Die Variante BOP / WAP als ein Ansatz zur Ungleichheitsmessung unterscheidet sich von einigen bekannten Ansätzen, die vielleicht auf den ersten Blick damit identisch zu sein scheinen. Bei der Armutsmessung etwa wird Armut auch häufig durch die Aggregation der individuellen Einkommenslücken (die Differenz zwischen Armuts Grenze und dem individuellen Einkommen) gemessen (siehe z. B. *Foster / Greer / Thorbecke* (1984) und *Ebert / Moyes* (2002)). Bei der Armutsmessung wird aber die Armuts Grenze im allgemeinen als absolute Grenze modelliert; d. h. sie ist unabhängig von der gegebenen Einkommensverteilung. (Manchmal wird die Armuts Grenze relativ zum Median oder dem Durchschnittseinkommen festgelegt.) Bei der Untersuchung bzw. Messung von Neid spielen häufig Einkommensdifferenzen auch eine große Rolle (siehe z. B. *Feldman* und *Kirman* (1974)). Im Rahmen dieses Konzeptes werden diese Differenzen aber als Nutzendifferenzen modelliert. Schließlich gibt es einige Ungleichheitsmaße – beispielsweise der absolute Gini-Koeffizient gehört dazu – die sich als Summe von Einkommensdifferenzen darstellen lassen. Solche Maße mögen formal an auf das Temkinsche Konzept zurückgehende Ungleichheitsmaße erinnern. Ihre Begründung bzw. Interpre-

tation ist aber völlig anders: Das von Temkin vorgeschlagene Konzept der Beschwerde spielt dort keine Rolle.

III. Modell

Wir gehen² davon aus, daß die betrachtete Bevölkerung fest vorgegeben ist. Sie besteht aus n Individuen. Diese sind in allen Merkmalen identisch; nur im Einkommen mögen sie sich unterscheiden. Insbesondere wird unterstellt, daß alle gleich begabt sind und gleich hart arbeiten. Es ist niemand für (eventuell) bestehende Einkommensunterschiede verantwortlich. (Es gibt hier also zunächst einmal keinen hinreichenden Grund, die Individuen – außer in Hinblick auf ihr Einkommen – unterschiedlich zu behandeln.) Das Einkommen eines Individuums k wird mit X_k bezeichnet. Es kann positiv oder negativ sein. Ein negatives Einkommen bedeutet, daß das entsprechende Individuum in der betrachteten Periode seinen Lebensunterhalt über Ersparnisse oder Kredite finanziert. Eine Einkommensverteilung ist dann gegeben durch

$$X = (X_1, \dots, X_n) .$$

Für die spätere Analyse ist es wichtig zu vermerken, daß eine Einkommensverteilung exogen vorgegeben ist und daß das Gesamteinkommen bei Umverteilung nicht variiert (die Individuen also nicht reagieren). Die folgende Analyse beschränkt sich auf zwei Teilmengen von Einkommensverteilungen: Die Menge

$$\Omega^* = \{X \mid X_1 \leq X_2 \leq \dots \leq X_n\}$$

umfaßt alle denkbaren Einkommensverteilungen, wobei die Einkommen der Größe nach geordnet sind. Die Teilmenge

$$\Omega = \{X \mid X_1 \leq X_2 \leq \dots \leq X_{n-1} < X_n\}$$

beschreibt all die Einkommensverteilungen, bei denen es genau *ein* Individuum mit dem höchsten Einkommen gibt. Bei der hier vorgeschlagenen Definition der Mengen Ω^* und Ω besitzt das Individuum k jeweils das Einkommen mit dem Rang k . Diese Anordnung der Einkommen erleichtert später die Analyse und wirkt zunächst nur wie eine Vereinfachung. Dahinter verbirgt sich aber auch die Annahme der Anonymität: Wenn es erlaubt ist, die Einkommen so (um)zuordnen, spielt die (eigentliche) Identität der Individuen keine Rolle.

In diesem Rahmen ist ein Ungleichheitsmaß T eine Abbildung, die einer Einkommensverteilung X eine nicht negative reelle Zahl $T(X)$ zuordnet. Im folgenden werden nun Ungleichheitsmaße näher untersucht.

² Dieser Abschnitt basiert auf *Cowell und Ebert (2004)*.

1. Grundlegende Eigenschaften

Wir beschränken uns zunächst bei den Einkommensverteilungen auf die Teilmenge Ω ; es gibt also nur *ein* Individuum mit dem höchsten Einkommen. Diese Annahme vereinfacht die folgende Untersuchung.

Um eine Klasse von Ungleichheitsmaßen, die Temkins Konzept BOP entsprechen, zu charakterisieren, werden nun eine Reihe elementarer Eigenschaften für ein Ungleichheitsmaß vorgeschlagen:

Eigenschaft 1 (Stetigkeit)

Das Ungleichheitsmaß T ist eine stetige Funktion.

Stetigkeit impliziert, daß ein Ungleichheitsmaß T auf eine kleine Variation in dem Einkommen eines Individuums mit einer kleinen Variation in der Höhe der Ungleichheit $T(X)$ reagiert. Damit ist ausgeschlossen, daß kleine Unterschiede im Einkommen eines Individuums zu einer sprunghaften Änderung in der Ungleichheit führen.

Eigenschaft 2 (Monotonie)

Wenn das Einkommen eines Individuums, das nicht das Reichste ist, steigt, sinkt die Ungleichheit.

Hier ist in Erinnerung zu rufen, daß Temkin bei der Variante BOP die Beschwerde eines Individuums durch die Einkommensdifferenz zwischen dem höchsten Einkommen und dem Einkommen der Person mißt. Ein Einkommensanstieg verringert diese Einkommensdifferenz und bedeutet, daß das betroffene Individuum weniger Grund zur Klage hat. Dementsprechend ist es naheliegend, zu fordern, daß die Ungleichheit sich dann verringert.

Eigenschaft 3 (Unabhängigkeit)

Es seien zwei Einkommensverteilungen X und Y gegeben, die die folgenden Bedingungen erfüllen:

- 3.1 *Die höchsten Einkommen sind identisch ($X_n = Y_n$).*
- 3.2 *Die in beiden Verteilungen enthaltene Ungleichheit ist identisch ($T(X) = T(Y)$).*
- 3.3 *Es gibt ein Individuum (mit Rang) $k < n$, dessen Einkommen bei beiden Einkommensverteilungen identisch ist ($X_k = Y_k$).*

Wird dann das Einkommen des Individuums (mit Rang) k in beiden Einkommensverteilungen auf dieselbe Art und Weise variiert, so ist nach wie vor die Ungleichheit der beiden (neuen) Einkommensverteilungen identisch.

Diese Eigenschaft ist relativ kompliziert. Die Voraussetzungen für ihre Anwendbarkeit sind allerdings relativ streng: Nur wenn die Bedingungen 3.1 – 3.3 erfüllt

sind, kommt die in dieser Eigenschaft enthaltene Forderung zum Tragen. Inhaltlich bedeutet sie das Folgende: Unter den gemachten Voraussetzungen ist die Beschwerde des Individuums (mit Rang) k in beiden Einkommensverteilungen gleich (Differenz zwischen höchsten Einkommen und aktuellen Einkommen). Wenn nun das Einkommen des Individuums k in beiden Einkommensverteilungen simultan auf dieselbe Art und Weise geändert wird, so ändert sich seine Beschwerde auch auf dieselbe Art. Das hat natürlich auch Auswirkungen auf die Ungleichheit der Einkommensverteilung. Die implizierten Änderungen sind aber für die Verteilung X und Y gleich. Das bedeutet, daß der Rest der Einkommensverteilung [die Einkommen der Personen 1 bis $(k - 1)$ und $(k + 1)$ bis $(n - 1)$] hierbei keine Rolle spielen. Somit ist die Wirkung der Beschwerde für das Individuum (mit Rang) k auf die Ungleichheit *unabhängig* vom Rest der jeweiligen Einkommensverteilung.

Für die Anwendung dieser Eigenschaft müssen mehrere Bedingungen erfüllt sein. Das ist nur selten gegeben, aber die Auswirkungen von Eigenschaft 3 sind relativ stark: Wie aus dem Beweis in Cowell und Ebert (2004) zu ersehen ist, führt insbesondere diese Eigenschaft im Zusammenwirken mit den restlichen dazu, daß das Ungleichheitsmaß zerlegbar ist und eine additive Struktur besitzt.

Eigenschaft 4 (Translationsinvarianz)

Wenn alle Einkommen sich um denselben Betrag ändern, bleibt die Ungleichheit unverändert.

Werden alle Einkommen um denselben Betrag verändert, so bleiben natürlich die individuellen Beschwerden ebenfalls unverändert. Somit sollte diese spezielle Änderung der Einkommen auch keine Auswirkungen auf die Ungleichheit einer Einkommensverteilung haben.

Eigenschaft 5 (Einkommenswachstum)

Wenn alle Einkommen sich um denselben Prozentsatz verändern, so verändert sich die Ungleichheit in demselben Maße.

Verdopplung der Einkommen führt zu einer Verdopplung der Beschwerden und soll nach der Eigenschaft 5 dann ebenfalls zu einer Verdopplung der Beschwerden insgesamt (der Ungleichheit) führen.

Eigenschaft 6 (Normierung)

$$T(0, \dots, 0, 1) = 1.$$

Ein Ungleichheitsmaß muß nicht unbedingt normiert sein: Geht man davon aus, daß ein Ungleichheitsmaß lediglich dazu verwendet wird, festzustellen, welche Einkommensverteilung mehr oder weniger Ungleichheit besitzt, so spielt die Normierung keine Rolle. Es wird lediglich die Interpretation erleichtert. Deshalb wird hier eine spezielle Einkommensverteilung betrachtet (nämlich die, bei der alle Ein-

kommen 0 sind, bis auf das Einkommen der reichsten Person, deren Einkommen als 1 unterstellt wird). In diesem Falle wird das Maß auf 1 normiert.

Die hier vorgeschlagenen Eigenschaften eines Ungleichheitsmaßes kann man in verschiedene Gruppen einteilen. Stetigkeit und Monotonie sind Regularitätseigenschaften. Sie scheinen angemessen zu sein, wenn man Temkins Idee formalisieren möchte. Die Eigenschaft 3 ist eine darüber hinausgehende stark strukturierende Eigenschaft. Hier wird explizit die Annahme gemacht, daß bestimmte Arten der Interdependenz zwischen verschiedenen Einkommen bei der Beurteilung von Ungleichheit keine Rolle spielen. Die Eigenschaften 4 und 5 betrachten zwei konkrete, systematische Veränderungen von Einkommensverteilungen. Hier handelt es sich einmal um eine Invarianzeigenschaft und zum anderen um die Skalenabhängigkeit des Ungleichheitsmaßes. Solche Eigenschaften spielen im Rahmen der Ungleichheitsmessung immer eine Rolle und werden typischerweise für alle in Frage kommenden Einkommensverteilungen gefordert, d. h. Schwellenwerte oder andere (inhaltliche) Einschränkungen werden nicht formuliert oder berücksichtigt. Die Normierungseigenschaft schließlich wäre verzichtbar, erleichtert aber im folgenden die Darstellung der Ergebnisse.

2. Eine Familie von Maßen

Die Konsequenzen der hier vorgestellten Eigenschaften können nun präzise beschrieben werden:

Ergebnis 1 (Grundstruktur der Temkin-Maße)

Ein Ungleichheitsmaß T erfüllt die Eigenschaften 1–6 auf Ω dann und nur dann, wenn Gewichte w_1, \dots, w_{n-1} mit $w_k > 0$, $\sum_{k=1}^{n-1} w_k = 1$ und ein Parameter ε existieren, so daß $T(X)$ sich darstellen läßt als

$$(TM) \quad T(X) = T_\varepsilon(X) := \begin{cases} \left[\sum_{k=1}^{n-1} w_k (X_n - X_k)^\varepsilon \right]^{1/\varepsilon} & \text{für } \varepsilon \neq 0 \\ \prod_{k=1}^{n-1} (X_n - X_k)^{w_k} & \text{für } \varepsilon = 0 \end{cases}$$

Es handelt sich um eine Charakterisierung einer großen Familie von Ungleichheitsmaßen. Die Eigenschaften 1–6 können als Basisaxiome betrachtet werden; sie definieren die Grundstruktur der Maße, die auf Temkins Idee zurückgehen. In Abschnitt 3. werden weitere Eigenschaften vorgestellt und diskutiert, die es erlauben, verschiedene Teilklassen dieser Familie genauer zu beschreiben.

Die Maße, die im Ergebnis 1 charakterisiert sind, können anschaulich interpretiert werden: Kernstück ist jeweils die individuelle Beschwerde $(X_n - X_k)$ eines Individuums mit dem Rang k . Sie stellt für Temkin den Ausgangspunkt dar. Wenn

wir den einfachen Fall $\varepsilon = 1$ betrachten, so wird diese individuelle Klage mit dem Faktor w_k gewichtet. Dieses Gewicht kann offensichtlich von dem Rang des Einkommens X_k abhängen. In einem zweiten Schritt werden diese gewichteten individuellen Beschwerden dann aufaddiert. Somit erhalten wir für $\varepsilon = 1$ ein gewichtetes arithmetisches Mittel der individuellen Beschwerden. Dieses Maß entspricht direkt der Variante BOP/WAP. Bezugspunkt ist also das höchste Einkommen, und die Beschwerden werden gewichtet addiert. Wenn nun der Parameter ε von 1 verschieden ist, so erhalten wir im Prinzip ein *verallgemeinertes* gewichtetes Mittel der individuellen Beschwerden. Zum Beispiel für $\varepsilon = 0$ ergibt sich ein gewichtetes geometrisches Mittel.

Es zeigt sich also, daß die im Ergebnis 1 beschriebenen Ungleichheitsmaße die individuellen Beschwerden auf einfache Art aggregieren. Zwei Arten von Parametern beeinflussen das Ergebnis: Einmal der Parameter ε , der, wie wir unten sehen werden, bestimmt, auf welchen Teil der Einkommensverteilung die Maße fokussiert sind, und die Gewichte w_1, \dots, w_{n-1} , die bestimmen, in welchem Ausmaß die individuellen Beschwerden zur Messung der Ungleichheit in der Gesellschaft beitragen. Die Gewichtungsfaktoren dürfen in dem vorgegebenen Rahmen frei gewählt werden (weiter unten werden weitere Restriktionen hergeleitet). Man kann sich vorstellen, daß sie normative Vorstellungen eines Entscheidungsträgers widerspiegeln. Je größer das Gewicht ist, das der Beschwerde eines Individuums gegeben wird, umso stärker wird diese Beschwerde berücksichtigt. Da die Rangfolge der Einkommen eine Rolle spielt, erlaubt es die Auswahl der Gewichte, sich auf spezielle Bereiche der Einkommensverteilung zu konzentrieren.

Wir erhalten also eine ganze Klasse von Ungleichheitsmaßen, die alle nicht negativ sind, da sie einen Mittelwert der individuellen (nichtnegativen) Beschwerden darstellen. Diese Charakterisierung gilt für den Fall, daß es nur *ein* Individuum mit dem höchsten Einkommen gibt. Da die Ungleichheitsmaße die Eigenschaft 4 (Translationsinvarianz) erfüllen, gehören sie zur Klasse der absoluten Ungleichheitsmaße, bei denen die Ungleichheit unverändert bleibt, wenn alle Einkommen um denselben Betrag verändert werden. Die hier charakterisierten Maße wurden bisher in der Literatur nicht betrachtet.

Der anonyme Gutachter hat zurecht darauf hingewiesen, daß die Temkin-Maße (TM) für $\varepsilon > 0$ mit den Armutsmaßen von Foster, Greer and Thorbecke (siehe *Foster, Greer and Thorbecke (1984)*) verwandt sind. Wenn man den Exponenten $1/\varepsilon$ vernachlässigt (was die durch das Maß definierte Ordnung nicht ändert) und alle Gewichte gleichsetzt, so erhält man in der Tat die entsprechenden Armutsmaße, falls die Armutsgrenze durch das Einkommen des reichsten Individuums festgelegt wird. Wie oben schon diskutiert, wird allerdings in der Armutsmessung die Armutsgrenze im allgemeinen exogen vorgegeben. Darüber hinaus unterscheiden sich die Maße – trotz der Ähnlichkeiten – natürlich inhaltlich im Detail, wie man auch aus einem Vergleich der Eigenschaften mit denen der Foster-Greer-Thorbecke-Maße (vgl. *Ebert und Moyes (2002)*) ersehen kann.

3. Umverteilung

Die im Ergebnis 1 vorgestellte Familie von Maßen erfüllt die Basiseigenschaften 1 – 6. Hierunter befindet sich allerdings noch keine Eigenschaft, die explizit einen Bezug auf die Art und Weise nimmt, in der die Einkommen verteilt sind. Es ist also noch unklar, ob die Maße (TM) in der Lage sind, die Verteilung von Einkommen bzw. die Ungleichheit, die in einer Einkommensverteilung enthalten ist, in angemessener Weise zu messen. Gerade bei der Diskussion von Ungleichheitsmaßen muß offengelegt werden, auf welcher Verteilungsnorm sie basieren. Diese spielt dabei sicher eine gewichtigere Rolle als die zum Teil naheliegenden Grundeigenschaften 1 – 6. Deshalb wenden wir uns nun dem Thema Umverteilung zu, denn in diesem Gebiet der Wohlfahrtstheorie werden üblicherweise bestimmte Arten der Umverteilung von Einkommen und ihre Konsequenzen betrachtet. Das klassische Axiom in diesem Zusammenhang ist das auf *Pigou* (1912) und *Dalton* (1920) zurückgehende Transferprinzip. Dieses Prinzip betrachtet progressive Transfers, d. h. Transfers von einem reicheren Individuum zu einem ärmeren, die aber die Rangordnung der Einkommen in einer Einkommensverteilung unverändert lassen. Diese „Umverteilung von oben nach unten“ wird als wünschenswert betrachtet, d. h. es wird unterstellt, daß sie die Ungleichheit vermindert.

Im folgenden wird diese klassische Eigenschaft von Ungleichheitsmaßen eingeführt. Sie wird aber in zwei Teileigenschaften aufgeteilt. Gemäß Temkins Ansatz BOP können wir als Ausgangspunkt zwei Gruppen von Einkommen unterscheiden: Einmal das höchste Einkommen, das als Referenz für die Bestimmung der individuellen Beschwerden gilt, zum anderen alle Einkommen, die niedriger sind; sie beschreiben die Situation der Individuen, die Grund zur Klage haben. Entsprechend unterscheiden wir nun zwei Umverteilungseigenschaften:

Eigenschaft 7 (Transfer vom Reichsten)

Eine Umverteilung eines kleinen Betrages vom reichsten Individuum zu einem Individuum mit niedrigerem Einkommen verringert die Ungleichheit. Es wird vorausgesetzt, daß die reichste Person auch nach der Umverteilung noch das höchste Einkommen besitzt.

Eigenschaft 8 (Progressive Transfers)

Die Umverteilung eines kleinen Betrages von einem reicheren zu einem ärmeren Individuum, die die Rangordnung unverändert läßt, vermindert die Ungleichheit. Hier wird unterstellt, daß das Individuum, dessen Einkommen reduziert wird, nicht das höchste Einkommen besitzt.

Beide Eigenschaften betrachten eine Umverteilung „von oben nach unten“. Sie fallen damit unter die Kategorie der „progressiven Transfers“. Das Attribut „progressiv“ korrespondiert mit dem entsprechenden Begriff aus der Steuertariflehre und deutet darauf hin, daß das Individuum mit dem höheren Einkommen (stärker)

belastet wird (als das Individuum, das den Transfer erhält). Eigenschaft 7 ändert offensichtlich den Bezugspunkt der individuellen Beschwerden, nämlich das höchste Einkommen. Eigenschaft 8 dagegen betrachtet einen Transfer innerhalb der Einkommensbezieher, die Grund zur Klage haben. Diese Aufteilung des klassischen Transferprinzips ist sinnvoll, wie die folgenden beiden Ergebnisse zeigen.

Ergebnis 2 (Transfer vom Reichsten)

T_ε erfüllt Eigenschaft 7 für alle ε .

Wie zu erwarten ist, verringert ein Transfer zulasten des Individuums mit dem höchsten Einkommen immer (d. h. für beliebiges ε) die Ungleichheit. Schließlich haben alle Individuen dann weniger Grund zur Klage. Diese Eigenschaft erlaubt also nicht, in der Familie (TM) eine Teilfamilie zu identifizieren. Das ist anders bei der Eigenschaft 8. Wir erhalten

Ergebnis 3 (Progressive Transfers)

T_ε erfüllt Eigenschaft 8 genau dann, wenn ($\varepsilon > 1$ und $w_{k+1} \leq w_k$) oder ($\varepsilon = 1$ und $w_{k+1} < w_k$).

Die eingeschränkte Form des Transferprinzips kann nur erfüllt werden, wenn die beiden Typen von Parametern, die wir in der Charakterisierung erhalten haben, besondere Bedingungen erfüllen. Der Parameter ε darf nicht kleiner als 1 sein. Das führt dazu, daß, formal gesehen, das Ungleichheitsmaß konvex ist. Zum anderen müssen die Gewichte eine besondere Bedingung erfüllen. Sie müssen mit dem Rang des betrachteten Einkommens abnehmen: Das bedeutet, daß Individuen mit höheren Einkommen, deren Beschwerde tendenziell kleiner sind, in geringerem Maße berücksichtigt werden als Individuen mit niedrigerem Einkommen. Falls $\varepsilon = 1$ ist (dann betrachten wir das gewichtete arithmetische Mittel), müssen die Gewichte sogar strikt abnehmen.

Somit erhalten wir eine echte Teilklasse der Familie (TM). Für später definieren wir diese Teilfamilie als $\mathcal{T} := \{T_\varepsilon | T_\varepsilon \text{ erfüllt Eigenschaften 1–8}\}$. Sie enthält alle Temkin-Maße, die das klassische Transferprinzip erfüllen. Es ist aber nicht unbedingt ausgeschlossen, daß auch Ungleichheitsmaße, bei denen der Parameter ε kleiner als eins ist, von Interesse sein können.

Es zeigt sich, daß der Parameter ε steuert, auf welchen Teil der Einkommensverteilung das Ungleichheitsmaß T_ε sein Hauptaugenmerk legt: ε kann als Sensibilitätsparameter interpretiert werden, wie das folgende Ergebnis demonstriert.

Ergebnis 4 (Sensibilität)

- (a) Sei $\varepsilon \leq 0$: Wenn $X_{n-1} \rightarrow X_n$, dann $T_\varepsilon(X) \rightarrow 0$.
- (b) Wenn $\varepsilon \rightarrow -\infty$, dann $T_\varepsilon(X) \rightarrow (X_n - X_{n-1})$.
- (c) Wenn $\varepsilon \rightarrow +\infty$, dann $T_\varepsilon(X) \rightarrow (X_n - X_1)$.

Wenn der Parameter ε nicht positiv ist, konzentriert sich das entsprechende Maß T_ε auf die hohen Einkommen. Falls das zweithöchste Einkommen sich dem höchsten annähert, geht die Ungleichheit gegen 0. Das bedeutet, daß das reichste Individuum eine besondere, exzeptionelle Person darstellt. Falls der Sensibilitätsparameter ε gegen $-\infty$ geht, stellt sich heraus, daß das Maß $T_\varepsilon(X)$ durch die Einkommensdifferenz zwischen dem höchsten und dem zweithöchsten Einkommen bestimmt wird. Mit anderen Worten, das Ungleichheitsmaß ist auf die beiden allerhöchsten Einkommen fokussiert. Es sieht anders aus, wenn ε gegen $+\infty$ strebt. Dann kann das Ungleichheitsmaß T_ε durch die Einkommensspanne zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Einkommen beschrieben werden. In diesem Falle richtet sich das Hauptaugenmerk auf die niedrigen bzw. das niedrigste Einkommen X_1 und die entsprechende Beschwerde. Damit wird deutlich, daß bei der Auswahl eines der Temkin-Maße der Sensibilitätsparameter ε sorgfältig gewählt werden muß.

Bisher ist in diesem Abschnitt III. immer davon ausgegangen worden, daß es genau *ein* reichstes Individuum gibt. (Wir haben uns auf die Menge Ω konzentriert.) Natürlich sind auch Einkommensverteilungen denkbar, bei denen mehrere Individuen gleichzeitig das höchste Einkommen haben. Dann erhalten wir das folgende Ergebnis.

Ergebnis 5 (Verallgemeinerung auf Ω^*)

Ein Ungleichheitsmaß T erfüllt die Eigenschaften 1–6 auf Ω^ dann und nur dann, wenn $T(X)$ einem der Maße $T_\varepsilon(X)$ für $\varepsilon > 0$ entspricht.*

Dieses Ergebnis ist angesichts von Ergebnis 4(a) nicht überraschend, da ja im Falle zweier Individuen, die das höchste Einkommen haben, ein Maß für $\varepsilon \leq 0$ nicht mehr monoton ist.

4. Einmütigkeit

Selbst wenn man neben den Grundeigenschaften 1–6 die Transferprinzipien (Eigenschaft 7 und 8) von einem Ungleichheitsmaß fordert, gibt es – wie die obige Analyse zeigt – noch unendlich viele Maße, die alle diese Eigenschaften gleichzeitig erfüllen. Deshalb kann es passieren, daß eine Einkommensverteilung X von einem Temkin-Maß einer Einkommensverteilung Y vorgezogen wird, während wir für ein anderes Temkin-Maß das umgekehrte Ergebnis erhalten. Die Auswahl eines Maßes aus einer der betrachteten Familien kann also für den Vergleich zweier Einkommensverteilungen ausschlaggebend sein. Man kann sich nun fragen, unter welchen Umständen alle Temkin-Maße aus der Familie \mathcal{T} sich bezüglich der Rangordnung zweier beliebiger Einkommensverteilungen einig sind. Der vorliegende Unterabschnitt diskutiert dieses Problem.

Dazu führen wir das Konzept der aggregierten Beschwerdekurve ein. Für eine gegebene Einkommensverteilung X aus der Menge Ω betrachten wir den Vektor der Beschwerden $(X_n - X_1, X_n - X_2, \dots, X_n - X_{n-1})$. Da die Einkommen in der Einkommensverteilung der Größe nach geordnet sind, ergibt sich, daß in diesem Vektor die Beschwerden der Größe nach kleiner (nicht größer) werden. In einer Grafik bildet man nunmehr die Personen 1 bis $(n - 1)$ (deren Einkommen immer höher und deren Beschwerden immer kleiner werden) auf der horizontalen Achse ab. Auf der vertikalen Achse trägt man dann die aggregierten Beschwerden ein, d. h. bei der Person 1 die Beschwerde $X_n - X_1$, bei der Person 2 addiert man die Beschwerde $X_n - X_2$ dazu, bei der Person 3 deren Beschwerde usw. Man erhält eine konkave Kurve der aggregierten Beschwerden (siehe Abb. 1).

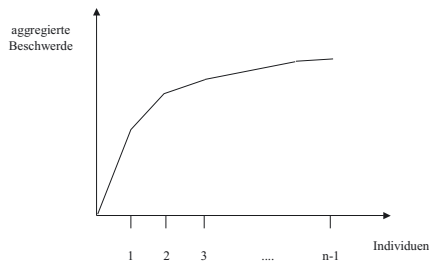


Abbildung 1: Aggregierte Beschwerdekurve

Solch eine aggregierte Beschwerdekurve kann man für jede beliebige Einkommensverteilung entwickeln. Wenn sich nun herausstellt, daß für eine Einkommensverteilung X die Beschwerdekurve nirgendwo oberhalb der Beschwerdekurve von Y , aber an mindestens einer Stelle unterhalb der Beschwerdekurve von Y liegt, so kann man daraus schließen, daß für jeden (ärmsten) Teil der Bevölkerung der Grund zur Klage (die aggregierten Beschwerden) bei der Einkommensverteilung X geringer ist (sind) als bei Y . In diesem Sinne besitzt die Einkommensverteilung X dann weniger Ungleichheit als die Einkommensverteilung Y . Diese Idee kann man benutzen, um eine (unvollständige) Ordnung zu definieren.

Definition:

X dominiert die Einkommensverteilung Y (schwach) ($X \succsim_T Y$), dann und nur dann, wenn die aggregierte Beschwerdekurve von X nirgendwo oberhalb der aggregierten Beschwerdekurve von Y liegt.

Die hier definierte Ordnung ist offensichtlich unvollständig, da es natürlich vorkommen kann, daß sich Beschwerdekurven schneiden. In solch einem Falle kann mit Hilfe dieses Kriteriums keine Aussage gemacht werden.

Die Konstruktion der Beschwerdekurve und die darauf basierende Ordnung erinnern ein wenig an die Konstruktion der Lorenzkurve und die Lorenzdominanz.

Die Konzepte sind aber verschieden. Es läßt sich allerdings zeigen, daß $X \succsim_T Y$ auch dadurch charakterisiert werden kann, daß die verallgemeinerte (!) Lorenzkurve der Beschwerden von Y die verallgemeinerte Lorenzkurve der Beschwerden von X dominiert (siehe Cowell und Ebert (2004)). Die verallgemeinerte Lorenzkurve geht aus der gewöhnlichen dadurch hervor, daß die Ordinaten mit dem Pro-Kopf-Einkommen multipliziert werden (Shorrocks (1983)).

Wir erhalten nun das folgende Resultat:

Ergebnis 6 (Einmütigkeit)

$$X \succsim_T Y \Leftrightarrow T_\varepsilon(X) \leq T_\varepsilon(Y) \text{ für alle } T_\varepsilon \in \mathcal{T}.$$

Offensichtlich sind sich alle Temkin-Maße aus der Familie \mathcal{T} bezüglich der Anordnung zweier Einkommensverteilungen X und Y dann und nur dann einig, wenn sich die entsprechenden aggregierten Beschwerdekurven nicht schneiden. Somit gibt es eine sehr einfache Art, diese Einmütigkeit zu beschreiben und im übrigen auch zu prüfen.

IV. Schluß

Das Ziel des vorliegenden Beitrags war es, von der Temkinschen Idee der Beschwerde auszugehen und in einer formalen Analyse ihre Konsequenzen für die Ungleichheitsmessung zu präzisieren. Es hat sich gezeigt, daß bereits eine Handvoll von naheliegenden Eigenschaften ausreicht, um eine Familie von (neuen) Ungleichheitsmaßen zu definieren. Diese Familie ist bisher in der Literatur nicht betrachtet worden. Aufgrund ihrer Struktur lassen sich diese Maße auch als absolute Ungleichheitsmaße interpretieren: Falls sich die Einkommen aller Individuen um denselben Betrag ändern, bleibt die Ungleichheit insgesamt unverändert. Aus diesem Blickwinkel erscheinen sie als Ergänzung zu bereits Bekanntem. Da Temkin aber bei der Betrachtung der Ungleichheit von dem grundlegenden Konzept der Beschwerde ausgeht, haben wir es hier mit einem anderen Ungleichheitsbegriff zu tun. Er unterscheidet sich grundsätzlich von dem Begriff der absoluten Ungleichheit und ähnelt diesem nur formal. Die in dieser Arbeit verwendeten Eigenschaften stammen zum Teil aus der Literatur zur Ungleichheitsmessung, zum anderen Teil stehen sie den dort verwendeten Eigenschaften nahe. Somit ist es allerdings möglich, diesen Begriff der Temkinschen Ungleichheit mit der vorhandenen Literatur zur Ungleichheitsmessung in Beziehung zu setzen. Damit leistet diese Arbeit einen Beitrag zu dem, was Temkins Anliegen ist, nämlich dazu, die Ungleichheit zu verstehen.

Gleichzeitig zeigt diese Analyse die Möglichkeiten und Grenzen einer axiomatischen Herangehensweise auf. Die Formulierung von wünschenswerten Eigenschaften macht eine formale Präzisierung erforderlich und erlaubt eine Abgrenzung zu anderen Ideen. Andererseits erscheint eine mathematische Formulierung normati-

ver Eigenschaften auf den ersten Blick sehr eng. Sie muß durch Interpretation und Beispielbildung zunächst noch inhaltlich gefüllt werden. Außerdem unterbleiben unter Umständen gewisse Abstufungen im Urteil, die bei einer rein verbalen Analyse vorgenommen würden. Solche „Qualifikationen“ sind zwar im Prinzip auch in ein formales Kalkül übertragbar; es hat sich aber in der Praxis gezeigt, daß es gewisse Grenzen für die Anzahl wünschenswerter Eigenschaften gibt. In der Regel ist ihre Anzahl gering, jedenfalls einstellig. Andernfalls würde allein durch die Vielzahl der Forderungen der Hauptvorteil der axiomatischen Methode, nämlich Klarheit zu erzeugen, verloren gehen. Darüber hinaus läßt diese Methode, wie sich auch an der Familie der Temkin-Maße zeigt, dem Entscheidungsträger immer noch genügend Spielraum, über die generelle Form eines Maßes hinaus noch die genauen Werte von (Sensitivitäts)Parametern und Gewichten auszuwählen.

Literatur

- Cowell, F. A. (2000):* Measurement of inequality, in: A.B. Atkinson und F. Bourguignon (Hrsg.), *Handbook of Income Distribution*, Vol. 1, Chapter 2, North Holland, Amsterdam, 87–166.
- Cowell, F. A./Ebert, U. (2004):* Complaints and Inequality, erscheint in *Social Choice and Welfare*.
- Dalton, H. (1920):* The measurement of inequality of income, *Economic Journal* 30, 348–361.
- Ebert, U. (1987):* Beiträge zur Wohlfahrtsökonomie: Effizienz und Verteilung, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg etc.
- Ebert, U. (1988):* A family of aggregative compromise inequality measures, *International Economic Review* 29, 363–376.
- Ebert, U./Moyes, P. (2000):* An axiomatic characterization of Yitzhaki's index of individual deprivation, *Economics Letters* 68, 263–270.
- Ebert, U./Moyes, P. (2002):* A simple axiomatization of the Foster, Greer, and Thorbecke poverty orderings, *Journal of Public Economic Theory* 4, 455–473.
- Eichhorn, W./Gehring, W. (1982):* Measurement of inequality in economics, in: B. Korte (Hrsg.), *Modern Applied Mathematics – Optimization and Operations Research*, North-Holland, Amsterdam, 657–693.
- Feldman, A./Kirman, A. (1974):* Fairness and envy, *American Economic Review* 64, 995–1005.
- Foster, J. E./Greer, J./Thorbecke, E. (1984):* A class of decomposable poverty measures, *Econometrica* 52, 761–766.
- Pigou, A. C. (1912):* *Wealth and Welfare*, Macmillan, London.
- Runciman, W. G. (1966):* *Relative Deprivation and Social Justice*, Routledge and Kegan Paul, London.
- Sen, A. (1973):* *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford.
- Shorrocks, A. F. (1983):* Ranking income distributions, *Economica* 50, 1–17.

- Silber, J. (Ed), (1999): Handbook on Income Inequality Measurement, Kluwer Academic Publishers, Boston / Dordrecht.*
- Temkin, L. S. (1986): Inequality, Philosophy and Public Affairs 15, 99 – 121.*
- Temkin, L. S. (1993): Inequality, Oxford, Oxford University Press.*

Stabilität, Eigentumsordnung und Verteilung: Die Brauchbarkeit distributionsregulierender Normen in Marktwirtschaften

Von Richard Sturn¹, Graz

I. Einleitung und Übersicht

Einige der ertragreichsten Pointen der neuzeitlichen politischen Philosophie und Ökonomie beruhen auf der Analyse der Problematik überzogener Zumutungen an die Tugend der Individuen. Dabei geht es nicht vor allem und nicht notwendigerweise um generelle Moralskepsis oder einen moralischen Minimalismus. Im Zentrum stehen vielmehr sozialtheoretisch diagnostizierte Funktionsprobleme tugendethisch orientierter Gesellschaftsentwürfe im Kontext jener Koordinations- und Konfliktvermittlungsmechanismen, die für moderne *Große Gesellschaften* (um einen Terminus Hayeks zu gebrauchen) typisch sind. Im Zuge dieser Analyse wurde nicht zuletzt die Rolle moralisch-normativer Steuerung bei der Güterverteilung einer weitreichenden und folgenreichen Kritik unterzogen. Die effektvolle literarische Pointierung dieses Themenkomplexes in Bernard Mandevilles Fabel vom traurigen Schicksal der ehrlich gewordenen Schurken bedarf ebenso wenig einer ausführlichen Rekapitulation wie die klassischen Passagen aus Smiths *Wealth of Nations*, welche *Benevolenz* als gesellschaftlich relevanten Mechanismus bedürfnisgerechter Güterversorgung wirkungsvoll diskreditieren. Indem die Grundbedingungen der entstehenden modernen Gesellschaften (wie Anspruchskonflikte um knappe Ressourcen und konfessionelle Heterogenität), zentrale Mechanismen (wie der Preismechanismus) und charakteristische Prozesse (wie *Invisible hand*-Prozesse) verständlich gemacht wurden, wurde auch die Problematik bestimmter Formen und Verortungen von Moral aufgezeigt, deren tugendethischer Ausgangspunkt in die normative Gestaltung eines institutionellen Gefüges übersetzt wurde. Normen und Institutionen wurden in diesen Ethiken vor allem in einer engen Wechselbeziehung mit der Entfaltung individueller Tugenden und Potentiale gesehen: als deren Produkte wie auch als Voraussetzungen zur weiteren Entfaltung, Kultivierung und Erziehung derselben.

¹ Karl Franzens-Universität Graz, Institut für Finanzwissenschaft. Für nützliche Hinweise zu einer früheren Fassung danke ich besonders einem anonymen Gutachter und den Teilnehmern der Tagung des Ausschusses Wirtschaftswissenschaften und Ethik in Oldenburg.

Nun geht es in diesem Aufsatz nicht um den Versuch einer fairen Gesamtbewertung solcher Sichtweisen und die mögliche Bedeutung ihrer modernen Paraphrasierungen. Ich skizziere eingangs ein charakteristisches Motiv dieser Ansätze, um das fundamentale Problem verständlich zu machen, welches sie mit der Einsicht haben, dass wichtige soziale Normen, Institutionen, Mechanismen und Prozesse arbeitsteiliger Gesellschaften im Wesentlichen von ihrer *Entlastungsfunktion* her zu verstehen sind – und dass sie folglich nicht in erster Linie danach beurteilt werden können, ob und inwiefern sie der Entfaltung von menschlichen Potentialen wie Rationalität, der Übung von Tugend und der Grundfunktionen des Menschen als *zoon politikon* dienen. Diese Einsicht weist auf jene Spannung hin, deren institutionelle und axiologische Verarbeitung eine Hauptschwierigkeit der Moderne darstellt: *Entlastungsfunktionale soziale Gestaltungen und Prozesse entlasten nicht nur und nicht direkt von unmenschlicher körperlicher Plackerei und anderen widrigen Auswirkungen des Geizes der Natur, sondern zuerst einmal von der Übung wertvoller Tugenden wie Benevolenz und genuin menschlicher Potentiale wie diskursiver und instrumenteller Vernunft*. In manchen Sichtweisen löst sich sogar Intentionalität in großräumigen sozialen Mechanismen oder Prozessen (wie dem Zwangsgesetz der Konkurrenz, dem man sich nur bei Strafe des Untergangs entzieht, wie Marx formulierte) als mentaler Überschuss auf. Der Herausforderung, welche aus dieser Konstellation erwächst, ist nur mit der Entwicklung spezieller Bewertungsprinzipien Genüge zu tun, die auf Institutionen bezogen sind und von tugendethisch relevanten Informationen abstrahieren. In Anlehnung an ein Diktum Kants kann man die darin enthaltene Herausforderung am Beispiel der *Institution Recht* wie folgt zuspitzen: Die Qualität eines Rechtssystems wird nicht primär danach beurteilt, in welchem Maße es Teufel zu Menschen oder Menschen zu Engeln erzieht, sondern danach, ob es *auch* bei Teufeln „funktioniert“, d. h., wirksame, dem sozialen Zusammenleben dienliche externe Beschränkungen erzeugt.

Ein spezifisches Anliegen dieses Aufsatzes ist es, einen ökonomisch zentralen Typus von Normen in Hinblick auf den skizzierten Entlastungsgedanken zu diskutieren, bei dem die Entlastungsfunktion besonders schwer verständlich zu sein scheint, nämlich verteilungsregulierende Normen. Denn Verteilungsfragen werden tendenziell auf allen dafür relevanten Diskursebenen (von der sozialphilosophischen oder wohlfahrtsökonomischen Theorie bis zur Judikatur der Höchstgerichte und der Rhetorik aktueller Wahlkämpfe) – und auch unabhängig von verteilungspolitischen Vorstellungen – explizit oder implizit in jenen ethischen Sphären verortet, welche diesen Entlastungsgedanken nicht zu akkomodieren vermögen. Das bedeutendste Werk, welches eine grundlegende Kritik dieser problematischen Tendenz enthält, ist *Rawls* (1971). Dort werden einige der speziellen Anforderungen diskutiert, welche durch komplexe Bewertungsobjekte gestellt werden, wie sie die (Institutionen und Makro-Mechanismen umfassende) „soziale Grundstruktur“ bei Rawls darstellt. Gerade dieser Aspekt von *Rawls* (1971) wurde aber in der Sekundärliteratur nur sporadisch aufgegriffen (Autoren wie Hugo Adam Bedau und Tho-

mas Pogge sind diesbezüglich bedeutende Ausnahmen) und ist daher nicht Fokus einer der bekannten großen Debatten im Anschluss an Rawls (1971). Ein zweites, übergeordnetes Anliegen dieser Arbeit ist daher das Herausarbeiten einiger Grundzüge institutionenbezogener Normativität, welche der besonderen Problematik entlastungsfunktionaler sozialer Gestaltungen gerecht wird. Axiologische Fragen werden dabei ausgeklammert: Die im Folgenden erörterten Gesichtspunkte sind unabhängig davon, ob etwa eine reduktionistisch-utilitaristische Wertbasis vorausgesetzt wird oder etwa eine mehrdimensionale, wie sie in letzter Zeit von Amartya Sen und anderen vorgeschlagen wird.

Spezifische Bewertungsprinzipien für entlastungsfunktionale soziale Gestaltungen haben mindestens zwei Charakteristika: (1) Sparsamkeit der ethischen Prämissen und (2) sozialtheoretische Informiertheit. Hinzu kommt möglicherweise – gleichsam als Kehrseite der Sparsamkeit – (3) ihre Ergänzungsbedürftigkeit. Diese Charakteristika hängen zusammen: Die entlastungsfunktionale Rolle bestimmter Mechanismen kann nur aufgrund *sozialtheoretischer* Einsicht in Koordinations- und Konfliktproblemstrukturen diagnostiziert werden, bei deren Beschreibung von konkreten Sitten, Gebräuchen und Institutionen abstrahiert wird. Dieser Anspruch kann nur dann glaubwürdig eingelöst werden, wenn es gelingt, ein sozialtheoretisches Vokabular zu entwickeln, welches *nicht* so beschaffen ist, dass es nur vor dem Hintergrund bestimmter Sitten, Gebräuche und Institutionen Sinn macht. Mit hin bedarf es einer aus der Ethik herausgelösten Sozialtheorie, von der im Übrigen aber nicht angenommen zu werden braucht, dass sie in jeder Beziehung außerhalb des Werteuniversums steht. Die Ethik-Unabhängigkeit des sozialtheoretischen Vokabulars ist vielmehr eine kritisch zu nutzende regulative Idee; eine Idee, die am Anfang von Ökonomie als eigenständiger Wissenschaft steht.

Ideen der Entlastung und Ausdifferenzierung wurden bekanntlich im Rahmen substanziell unterschiedlicher Forschungsprogramme bzw. gesellschaftlicher Visionen entwickelt. Insbesondere impliziert die Herausarbeitung von Normativität jenseits von Tugendethik *nicht* die Behauptung eines Bedeutungsverlusts von Individualmoral, sondern akzentuiert bisweilen sogar deren unkontaminierte Freisetzung und Aufwertung durch *vernünftige Reflexion ihrer praktischen Reichweitenbegrenzung* wie im deutschen Idealismus. Die sozialphilosophische Tendenz der einschlägigen theoretischen Programme reicht im Einzelnen

- von der forcierten Behauptung der sozialen Dysfunktionalität oder mindestens Überschüssigkeit von Individualmoral (die seit Mandeville in immer neuen Paraphrasierungen auftaucht)
- über die Konzentration auf die Notwendigkeit der *Entlastung* individualmoralischer Handlungsorientierungen durch nicht-individualmoralische Formen von Normativität und
- das allgemeine soziologische Modell einer Ausdifferenzierung normativer Sphären (z. B. in Recht, Individualmoral und öffentliche Moralen, welche letztere etwa *business ethics*, Berufsethiken oder politische Moral umfassen)

- sowie dem rationalistischen Bentham'schen Programm eines kollektiv-übergreifenden institutionenbezogenen Kalküls, in welchem Sparsamkeit in Form einer radikal reduzierten Wert- bzw. Informationsbasis für die gesamte Ethik realisiert ist
- bis zur kantischen Herauslösung und Purifizierung der Individualmoral aus den Bezügen konkreter Sittlichkeit und Nützlichkeit.

Der Kern der folgenden Argumentation schließt an solche Überlegungen und Einsichten an, ohne eine dieser Tendenzen zu implizieren. Die Argumentation beruht auf der Idee einer Ausdifferenzierung normativer Sphären als Reflex jener institutionellen Ausdifferenzierung, die als Antwort auf Koordinationsprobleme vor dem Hintergrund von Ressourcenknappheit, kumulativer Spezialisierungsdynamiken und kulturell-weltanschaulich-religiöser Heterogenität zu sehen ist. In diesem Sinn rückten Hume und Smith die Funktionalität von *Justice* als notwendige Rahmenbedingung sozio-ökonomischer Prozesse ebenso in den Mittelpunkt der Analyse wie die stützenden motivationalen Mechanismen von *Justice*. Besonders betonten sie Schlüsselcharakteristika wie etwa die *epistemologische Transparenz* und die *Präzisierung von Normen*. Letzteres ist auch das Leitmotiv meiner Ausführungen zu verteilungsregulierenden Normen: Diese sind als Teil eines entlastungsfunktionalen institutionellen Musters zu betrachten, wenn sie hinreichend einfach und eindeutig sind, um als Anker und Integrationsmedium für die wesentlichen Koordinations- und Konfliktvermittlungsagenturen der Moderne (Rechtssystem, Staat, Markt) zu dienen.

Die Ausdifferenzierung normativer Sphären

- mit spezifischen motivationalen Mechanismen und
- mit unterschiedlichen Graden institutioneller Verdichtung und
- unterschiedlichen epistemologischen Voraussetzungen
- entlang sozialtheoretisch diagnostizierbarer Funktionen

kann im modernen Kontext als Prozess institutioneller Spezialisierung innerhalb einer größer angelegten Theorie sozialer Ausdifferenzierung und ökonomischer Arbeitsteilung gedeutet werden². Der schon eingangs genutzte Kontrast zu tugend-

² Hume und Smith vermeiden daher in wichtigen Punkten die Gefahr des Normativismus. Hegels ausgefeilte und anregende Theorie normativer Arbeitsteilung ist von diesem Vorwurf nicht freizusprechen, obschon es im Sinne seiner Kant-Kritik seine Absicht ist, zur Vermeidung leerer moralischer Postulate das jeweils geschichtlich Gewachsene systematisch zu integrieren. Im Sinne der in diesem Aufsatz verfolgten Perspektive ist festzuhalten, dass der Normativismus Hegels nicht von der begrifflichen Fassung einzelner Elemente (wie des Privateigentums) herrührt, sondern von der holistischen Konstruktion der *Relationen* zwischen diesen Elementen des Gesamtsystems. Letztere lässt nicht jene Freiheitsgrade transparent werden, die bei einem analytisch-sozialtheoretischen Herangehen deutlich werden. Spannungen werden bei Hegel in dem (sozialtheoretisch wenig ergiebigen) Konzept der „Versöhnung“ aufgehoben, und die kommunistische Utopie des Hegelianers Marx bestand gar in der

ethischen Politikauffassungen ist hierbei lehrreich: Die Interdependenz von Moral und institutionellen Gestaltungen, Formen und Ausdifferenzierungen ist, man denke an die Polis-Ethik des Aristoteles, seit alters bekannt. Mit gewissem Recht verweist Rawls gelegentlich auf den Institutionenbezug der aristotelischen Ethik und stellt seinen eigenen Ansatz in diese Tradition. Diese ideengeschichtliche Selbstverortung Rawls' darf allerdings nicht über einen grundlegenden Unterschied hinwegtäuschen: Zentrales Abgrenzungsmerkmal eines *modernen* institutionenbezogenen Ansatzes wie des Rawlsschen ist, dass institutionelle Logiken *nicht* auf derart unmittelbare Weise mit individualmoralischen / tugendethischen Konzeptionen verschmolzen werden können, wie dies in der Polis-Ethik des Aristoteles bewerkstelligt wird. Dies bedeutet unter anderem, dass ein zur Bewertung eines institutionellen Grundmusters (Rawls spricht von *basic structure*) geeignetes Kriterium Entscheidungen zu stützen oder gar zu fordern scheint, die moralischen Intuitionen für Partikularentscheidungen zuwiderlaufen. Es ist bekannt, dass solche Konstellationen oft in dramatischen Überspitzungen dargestellt werden, welche in der Aussage kulminieren, wir wären auch kollektiv am besten dran, wenn wir Schurken oder Egoisten wären bzw. uns jeglicher moralinsauren Appelle enthielten. Die folgende Argumentation hat aber im Wesentlichen nicht die Analyse solcher Probleme, sondern die *Analyse und Binnendifferenzierung nicht-individualmoralischer Formen von Normativität* zum Gegenstand.

Dieser Aufsatz ist wie folgt gegliedert. Abschnitt (II.) beschäftigt sich mit einigen Aspekten und Problemen der Ausdifferenzierung normativer Sphären und der Grundlegung einer Konzeption „brauchbarer“ distributiver Normen. Dabei werden Konzepte wie Effizienz, Gerechtigkeit, Kontrakt und Recht mit Blick auf diese „Brauchbarkeit“ neu verortet. In Abschnitt (III.) wird sodann der Unterschied der meiner Sicht zugrundeliegenden Vorstellung einer Ko-Evolution der verschiedenen Teile des institutionellen Grundmusters zu einer verfassungsbezogenen Kohärenztheorie skizziert. Gegenstand von Abschnitt (IV.) ist vor allem der Beitrag, welcher eine Erweiterung des Rawlsschen Konzepts der „circumstances of justice“ für die Analyse der Brauchbarkeit distributiver Normen liefern kann. Abschnitt (V.) kontrastiert bedürfnisinvariante Standards sozialer Gerechtigkeit mit distributiven Standards, die an Bedürfnissen orientiert sind. Es wird u. a. argumentiert, dass Bedürfnisorientierung eine Quelle von Instabilität sein kann, was nicht zuletzt suffizienzbezogene Verteilungskriterien in einem kritischen Licht erscheinen lässt. In einem Ausblick (VI.) werden Schlussfolgerungen in einem größeren Kontext der Diskussion um die normative Gestaltung von Verteilung charakterisiert.

Wiedergewinnung der „Einheit“ durch reale Aufhebung der ökonomischen wie der normativen Arbeitsteilung.

II. Gerechtigkeit, Effizienz, Brauchbarkeit: Was sind „brauchbare distributive Normen“?

In erster Annäherung kann man den hier verwendeten Terminus „Brauchbarkeit“ als Übersetzung des von David Hume verwendeten Begriffs *social utility* verstehen. „Brauchbarkeit“ signalisiert einerseits Distanz zur Benthamischen Variante des Utilitarismus, der für den hier verfolgten Zweck zwei überflüssige und hinderliche Implikationen enthält: (1) die Idee der kollektiven Nutzenmaximierung mittels bewusster Optimierung des gesamten institutionellen Designs, welche mit der Voraussetzung der Existenz eines eindeutigen optimalen institutionell-ökonomischen Gleichgewichts verbunden ist und (2) die Festlegung auf eine hedonistische Wertmetaphysik bzw. Psychologie. Das Kriterium der „Brauchbarkeit“ geht andererseits nicht in „Zustimmungsfähigkeit“ auf: Was als Ergebnis wechselseitig vorteilhafter Kontrakte rekonstruiert werden kann, ist zwar ohne Zweifel in einem interessanten Sinn „brauchbar“. Die Nutzung der Institution des Kontraktes für Fragen der normativen Legitimation ist allerdings mit mehr Problemen behaftet, als es auf den ersten Blick scheinen mag. Ein Aspekt dieser Probleme wird weiter unten im Kontext der Humeschen Kontraktualismus-Kritik angesprochen. Eine ausführliche Kritik des Kontraktualismus und des Utilitarismus ist indes nicht Thema dieses Essays; festzuhalten ist, dass es für den hier verfolgten Zweck nicht notwendig ist, sich auf die philosophisch umstrittenen Prämissen einer dieser Doktrinen festzulegen.

„Brauchbarkeit“ signalisiert reduzierte normative Ansprüche und betont die institutionelle Relativität: Der Terminus provoziert zum einen mit Absicht die Frage: „Brauchbar für wen und unter welchen Umständen?“ und zum anderen einen gewissen Grad an Indeterminiertheit, Offenheit, und Ergänzungsbedürftigkeit. Mit dem Kriterium der Brauchbarkeit wird man im Allgemeinen nicht eine eindeutig beste Lösung identifizieren. Aus einer anderen Perspektive gesehen, stellt Brauchbarkeit den Versuch dar, den Beitrag der Sozialtheorie bzw. Ökonomik zu einer Theorie der Normativität abzugrenzen. Die Identifikation *unbrauchbarer Normen* ist eine Aufgabe der Sozialtheorie. Denn die Sozialtheorie analysiert, was Hume und Rawls die „Umstände der Gerechtigkeit“ nennen. Als „Umstände“ kommen hierbei zwei Ebenen in Betracht: (1) vorinstitutionelle Beschreibungen des Milieus und der sich daraus ergebenden Problemstrukturen und (2) Muster institutioneller Arrangements als Antworten auf diese Problemstrukturen. Die Kurzfassung der vorinstitutionellen Milieubeschreibung bei Hume lautet: „*Moderate scarcity*“ der *Ressourcen* plus „*limited generosity*“ der *Akteure*. Diese Konfiguration von externen Gegebenheiten und internen Motiven impliziert, dass die Interessen der Individuen im Prinzip separat und unterschiedlich sind. Daraus diagnostiziert Hume (die hier verwendete Terminologie geht nicht auf Hume, sondern vermutlich auf Elie Halévy zurück) drei Situationstypen:

- (1) Situationen natürlicher Interessensidentität
- (2) Situationen künstlicher Interessensidentität
- (3) Situationen der interpersonellen Verschmelzung von Interessen.

Hintergrund von (1) sind offenbar reine Koordinationsprobleme, deren tauschförmige Logik sich die Ökonomik zum Gegenstand machte, während (2) auf Situationen mit konfliktorischen Elementen weist, deren sozial vorteilhafte Verarbeitung künstlicher Modifikationen der Anreizstrukturen bedarf (Humes „artificial virtues“ und die sie umgebenden Institutionalisierungen). Der in (3) angesprochene Nahbereich (definiert durch zeitliche, räumliche und soziale Nähe der Handlungswirkungen im Sinne von *limited generosity*) ist hingegen das Szenarium für die „natural virtues“ und den Sympathiemechanismus, welcher indes auch bei der Stabilisierung bestimmter Lösungskombinationen für (1) und (2) eine stützende Rolle spielt.

Die Brauchbarkeit von *Verteilungsnormen* (wie auch anderer Teile des institutionellen Arrangements in isolierter Betrachtung) kann nun nicht in griffiger Weise aus der vorinstitutionellen Problembeschreibung (1) – (3) abgeleitet werden, sofern diese nicht einer unzulässig selektiven Vereinfachung unterliegt. Denn obwohl unter Bedingungen der Humeschen vorinstitutionellen Milieubeschreibung bestimmte Muster von Normen und Institutionen nicht stabilisierbar sein werden (z. B. solche, die keinerlei Vorkehrungen zur Vermittlung knappheitsbedingter Interdependenzen zwischen den Akteuren enthalten) – und somit als unbrauchbar diagnostiziert werden können –, ist klar, dass sehr viele unterschiedliche Muster institutioneller Arrangements und Normen vorstellbar sind, in denen bestimmte Problemstrukturen unterschiedlich bewältigt werden. Insbesondere kann Ressourcenknappheit über pretiale Mechanismen oder milieuspezifisch zweckmäßige funktionale Äquivalente (Normen, Hierarchien, Allmende-Institutionen) vermittelt werden. M.a.W., es ist ein breites Spektrum möglicher institutioneller Gleichgewichte zu erwarten. Wie bei Hume angedeutet, ist die Lösung des hier analytisch auftretenden Problems der Gleichgewichts-Selektion evolutionär – und zwar im Sinn einer Ko-Evolution funktional komplementärer Institutionen – zu denken. Brauchbarkeit von *Verteilungsnormen* bezieht sich in der Folge auf die Kohärenzbedingungen eines institutionellen Musters, dessen Teil diese Normen sind. Die Brauchbarkeit distributiver Normen kann somit unter marktwirtschaftlichen Bedingungen als Markt„konformität“ gedeutet werden, wobei die Beziehung allerdings symmetrisch sein wird und nur in Spezialfällen als eindeutige funktionale Zuordnung darstellbar ist.

Diese Überlegungen tragen auch zur Verdeutlichung der Grenzen eines einflussreichen und überaus nützlichen Ansatzes zur Binnendifferenzierung nicht-individualmoralischer Formen von Normativität bei, nämlich der in der Wohlfahrtsökonomik üblichen Unterscheidung von Effizienz und Gerechtigkeit, die an die Unterscheidung von Allokation und Distribution anschließt. Hierzu stelle ich folgende These zur Diskussion: Problematisch an dieser Unterscheidung ist eine darin *nicht*

implizierte, aber in ihrem Verwendungskontext typische Suggestion, welche die voranalytischen Visionen nicht weniger Ökonomen inspiriert, zumal sie eine für die Ökonomik höchst willkommene Form der Binnendifferenzierung nicht-individualmoralischer Normativität verspricht. Die Suggestion basiert auf einer voluntaristischen Sicht von Gerechtigkeit (welche vollkommen außerhalb wissenschaftlicher Diskussionen verortet wird) und einer szientistischen Sicht von Effizienz (welche vollkommen der wissenschaftlichen Sphäre zugeordnet wird und als Normativität ohne moralische Prämissen verstanden wird). Man betrachte zunächst die ökonomische Basis der Unterscheidung: Effizienz – Gerechtigkeit, nämlich die Unterscheidung zwischen Allokation und Distribution. (Bei den Klassikern des 19. Jahrhunderts wurde eine besonders in ihrer Ausführung durch John Stuart Mill weitgehend analoge Distinktion zwischen Produktion und Distribution getroffen.) Die Nützlichkeit der *Unterscheidung* von Produktion / Allokation und Distribution *als analytischer Kunstgriff* impliziert nicht die praktische Separierbarkeit von Mechanismen oder Prozessen der Produktion / Allokation und der Verteilung in den ökonomischen Abläufen und Institutionen der realen Welt. Auch in theoretischen Modellwelten, etwa solchen mit öffentlichen Gütern, sind Fragen der Allokation nicht allgemein und robust von Fragen der Distribution zu trennen. Um ein einfaches Beispiel zu geben: Die allokativ effiziente Menge eines öffentlichen Gutes kann im Allgemeinen nicht unabhängig von den in Aussicht genommenen Finanzierungsmustern („Steuerpreisen“) bestimmt werden. Denn über Einkommenseffekte können unterschiedliche Finanzierungsmuster auf die marginale Zahlungsbereitschaft für das öffentliche Gut zurückwirken.

Insbesondere impliziert die analytische Trennung von Allokation und Distribution nicht zwei verwandte Arten einer technokratischen Illusion, die in sehr unterschiedlichen politischen Milieus Popularität genießen und theoretisch auf einem lässigen Umgang mit der Tatsache beruhen, dass Pareto-Effizienz bloß eine Teilordnung und nicht eine vollständige Ordnung der Vorzugswürdigkeit begründet. Und zwar impliziert diese analytische Trennung *weder*, dass ein ethisch gewünschtes Distributionsmuster in einer politischen Kollektiventscheidung *völlig frei zu wählen* ist (wobei dann als Aufgabe der Ökonomik hervortritt, alle verbleibenden Probleme in Effizienz-Probleme zu übersetzen), *noch* impliziert sie die praktische Realisierbarkeit einer *sequentiellen Abarbeitung* von Allokations- und Distributionsproblemen gemäß folgender Idee: Sorgen wir zuerst für alloкатive Effizienz bzw. einen „effizienten Produktionsplan“. Im zweiten Schritt kann dann allenfalls die Verteilung in gewünschter Weise adjustiert werden. Eine solche sequentielle Abarbeitung der beiden Probleme wäre natürlich im Sinne des hier leitmotivisch verwendeten Entlastungsgedankens höchst willkommen, würde sie doch in der wirtschaftspolitischen Anwendung die Aussicht auf eine von Interessenskonflikten entlastete Ebene der *Politik effizienzsteigernder Reformen* auf rein objektiv-wissenschaftlicher Basis eröffnen. Letzteres ist jedoch im Allgemeinen eine Illusion.

Zunächst sei daran erinnert, dass die Wohlfahrtstheorie selbst einen analytisch fruchtbaren, inhaltlich bedeutenden und im Sinne einer allgemeineren Theorie wei-

terführenden Ansatz zur Eindämmung unplausibler Folgen des distributiven Voluntarismus entwickelt hat. Es ist dies das Konzept des *Second-best*, welche sich aus der Berücksichtigung von Anreiz- und Informationsbeschränkungen im Kontext zentral organisierter distributiver Prozesse ergibt. Die orthodoxe Interpretation dieser *Second-best*-Theorie hält am (impliziten) distributiven Voluntarismus fest und beschränkt sich auf das Aufzeigen des Umstands, dass das Erreichen bestimmter technisch möglicher und normativ wünschenswerter Allokationen bei Vorliegen dieser Beschränkungen sozio-ökonomisch nicht möglich ist. Diese Argumentation im Hinblick auf distributive Prozesse bei Anreiz- und Informationsbeschränkungen kann nun aber auf folgende unkonventionelle Weise interpretiert werden, die am besten anhand eines Beispiels zu illustrieren ist. Angenommen etwa, in einer Gesellschaft mit sehr großen Einkommensunterschieden werde der Versuch gestartet, über Nacht absolute Einkommens- oder Nutzengleichheit herbeizuführen. Es liegt nahe, dass solche Versuche zur Implementierung strikt egalitaristischer Verteilungsethiken sowohl die Anreiz- als auch die (von Hayek betonte) Koordinationsfunktionen des Preissystems weitgehend lahm legen wird, insofern der Umfang des dazu nötigen Steuer- und Transfersystems alle anderen Transaktionen marginalisiert. (Analoges gälte für die Durchsetzung extremer Reichtumskonzentration, die zudem mit Bedingungen für Konkurrenz konfligierte.) Dies vergleiche man nun mit dem Versuch der Implementation des Rawlsschen Differenzprinzips, in deren Kontext produktivitätssteigernde Effekte der Anreiz- und Koordinationsfunktionen des Preissystems möglichst gut genutzt werden *müssen*, um die schlechtest gestellten Schichten möglichst gut zu stellen.

In diesem Sinn gibt es mehr oder weniger „marktkonforme“ Distributionsregeln: absoluter Egalitarismus ist im Sinne der Koordinations- und insbesondere der Anreizfunktion des Preissystems nicht marktkonform, wohingegen das Rawlssche Differenzprinzip in mehrfacher Beziehung marktkonform ist, insofern seine Implementation bei *moderate scarcity* pretiale Koordinationsformen *voraussetzt* und mit Maximin-vorzugswürdigen pretialen Anreizmechanismen *kompatibel* ist. Das Differenzprinzip fordert eine Form der Distributionsregulierung, die sicherstellt, dass auf die Dauer und im Durchschnitt niemand, der an der Ökonomie beteiligt ist, zum Verlierer wird, sondern dass alle Gewinner des Systems sind. Optimistische Markttheoretiker behaupten bekanntlich seit jeher, dass genau dies auf eine völlig freie Marktgesellschaft ohne besondere Verteilungspolitik zutrefte und propagieren dies als politisches Legitimationsargument. Ein Kriterium wie das Differenzprinzip ist also nicht bloß marktkonform, weil es in sich eine verzerrungsminimierende Tendenz bezüglich des Preissystems enthält, sondern auch weil es das klassische politische Argument zugunsten einer modernen Marktwirtschaft hinsichtlich seiner institutionell-normativen Voraussetzungen systematisch expliziert.

Die eben umrissene Idee der Marktkonformität ist nun in einer Humeanischen Perspektive in Hinblick auf andere Basisinstitutionen moderner Gesellschaften zu verallgemeinern. Wenn wir vom Problem der Distribution in demokratisch-marktwirtschaftlichen Verfassungsstaaten ausgehen, dann sind distributive Normen un-

brauchbar, die in fundamentalem Konflikt zu den Funktionserfordernissen zentraler Basisinstitutionen dieser Gesellschaften stehen. Diese Basisinstitutionen sind:

- Der Staat als Institutionalisierung der Delegation von Autorität ist Voraussetzung zur Lösung jener sozialen Dilemmata, die der Bereitstellung basaler öffentlicher Güter zugrunde liegen.
- Das Recht ist Grundlage der modernen Form der Regelung von Anspruchskonflikten auf der Basis der verfassungsmäßigen Gleichheit.
- Kompetitive Politik ist der Rahmen für Kollektiventscheidungen.
- Der Markt (Kontrakt und Tausch) ist die in einer arbeitsteilig-dynamischen Wirtschaft unentbehrliche Mediationsinstanz.

Meine Überlegungen schließen vor allem an David Humes Ausführungen zu Recht, Eigentum, Kontrakt und „Government“ im dritten Buch seines „Treatise of Human Nature“ sowie den entsprechenden Stellen seiner „Enquiry“ an. Hume stellt dort drei der vier oben genannten Basisinstitutionen (alle mit Ausnahme kompetitiver Politik) als funktional notwendigen, stabilisierbaren institutionellen Kern moderner Gesellschaften unter einem bestimmten Set von ihm als realistisch betrachteter kognitiver, psychologischer und ökonomischer Voraussetzungen dar. Unter den zentralen Annahmen finden sich Ressourcenknappheit, Zweckrationalität und Egoismus in jeweils genau ausgeführten und begründeten Präzisierungen. In diesem Kontext entwickelt Hume die Idee einer evolutiven Stabilisierung „künstlicher“, d. h. institutionenbezogener, motivationaler Dispositionen [„*artificial virtues*“] und den Gedanken einer Ko-Evolution von Recht, Kontrakt und (konstitutioneller) Regierung. Dies steht im Gegensatz etwa zur vertragstheoretischen Idee der Herleitung aller institutionellen Gestaltungen und Transaktionsmuster aus dem Kontrakt. Letztere weist Hume zurück, indem er argumentiert, Kontrakte könnten in keiner Weise zur Fundierung jener Aspekte der normativen Infrastruktur herangezogen werden, auf denen der Kontrakt als soziale Institution, also die regelmäßige Durchsetzung von Kontrakten, selbst basiere. Das Ensemble der Institutionen insgesamt – und nicht einzelne Teile davon – sind als Startpunkt oder besser als Anker bzw. stabiler Fixpunkt³ für marktvermittelte, ergebnisoffene, innovationsfreundliche und freiwillige Kooperation zu sehen. Dieses unter dynamischen Aspekten vorzugswürdige Arrangement ist eine mögliche, aber nicht die

³ Vgl. J. Rawls, *A Theory of Justice*, Cambridge (MA), 1971, S. 32. Die von mir vorgeschlagene Interpretation etabliert einiges an *common ground* zwischen Rawls, Hume, Hayek und Smith. Dies mag erstaunen, wenn man die Diskussionen um Rawls (einschließlich seiner eigenen Beiträge) in den 1970er und 1980er Jahren Revue passieren lässt. Rawls (1971) und besonders frühere Aufsätze zeigen ebenso ein anderes Bild wie einige seiner späten Arbeiten. Dass solch ein „common ground“ nicht illusionär ist, zeigt auch der Vergleich zwischen Hume, Adam Smith und auch Rawls, der ja ausführlich Humeanische Argumentationen nutzt, z. B. im Hinblick auf die *circumstances of justice* (Rawls 1971, S. 126 ff.). Auch die Humesche Distinktion von natürlichen und künstlichen Tugenden und seine Herleitung von *Justice* inkorporiert vieles von dem, was für das Verstehen moderner normativer Ausdifferenzierung wichtig ist.

einzige institutionell-normative Antwort auf *moderate scarcity*. Eine denkbare Alternative mit Chancen auf evolutionäre Stabilisierung bestünde etwa in der Einbettung pretialer Koordinationsfunktionen in einen statisch-traditionalen Rahmen.

Die Basisinstitutionen sind somit als statusgleich zu denken. Ich habe den drei Humeschen Basisinstitutionen den Aspekt der kompetitiven Politik hinzugefügt, was kaum Humeschen Vorstellungen entspricht, denn im Streit zwischen dem Autoritätsprinzip und kompetitiv-demokratischen Prinzipien tendierte er (mit Burke, dem frühen Bentham und anderen) zum ersteren. Ich kann die Begründung für meine abweichende Position nur andeuten, verweise aber auf die bedeutende politische Kontroverse innerhalb des frühen Utilitarismus und die diesbezügliche Positionsänderung Benthams vom Tory zum radikalen Demokraten. De facto ist unter modernen Bedingungen Politik als zentrale Instanz der begrenzten Bestimmung von Verteilungsparametern nicht wegzudenken. Dass über Verteilung bis zu einem gewissen Grad politisch disponiert wird, ist faktisch unstrittig und theoretisch – im Kontext multipler Gleichgewichte in ökonomischen Modellen – gut nachvollziehbar. Nun kann man sich überlegen, ob eine bestimmte Klasse politischer Mechanismen eher als andere als ko-evolutionäres Komplement von Recht, Staat und Markt in Frage kommt. Da monopolistisch-autoritäre Politikmechanismen (sowohl in der modern-totalitären wie auch in der traditionalistischen Variante) in einem Spannungsverhältnis zu den Erfordernissen marktlichen Wettbewerbs wie auch zum unparteiischen Charakter des Rechts stehen, ist die Klasse politischer Mechanismen auf kompetitive Mechanismen einzuschränken, wobei damit noch keine normativ anspruchsvolle Demokratieform impliziert ist. Brauchbare Verteilungsnormen werden dann nur solche sein, die unter Bedingungen kompetitiver Mechanismen gewisse Gleichgewichts- und Stabilitätseigenschaften besitzen.

Betrachten wir nun den Fall der distributiven Normen. Im Sinne des Ausgeführten unbrauchbar wären etwa distributive Normen, die

- jegliche Form der Besteuerung als unzulässige „Enteignung“ erklären,
- nicht rechtsförmig implementierbar sind,
- nicht als Gleichgewichte kompetitiver politischer Prozesse (z. B. als Wahlgleichgewichte) stabilisierbar sind oder
- nicht marktkompatibel sind.

Einige distributive Normen, die in der ökonomischen Wohlfahrtstheorie bzw. der analytischen politischen Philosophie viel diskutiert werden (wie utilitaristisch inspirierte Opfertheorien der Besteuerung oder Rawls' Differenzprinzip) sind *nicht* offenkundig unbrauchbar. Unter passenden empirischen Voraussetzungen sind sie durchaus brauchbar, wobei hinsichtlich des Differenzprinzips alle Bedingungen mit Ausnahme seiner Stabilisierbarkeit in kompetitiven politischen Prozessen unmittelbar einsichtig sind. Die Stabilisierbarkeit des Differenzprinzips in politischen Prozessen hängt von empirischen Faktoren wie der Ausgangsverteilung, den Einkommensrisiken im Zeitablauf, der Art des politischen Wettbewerbs bzw. dessen

Regulierung etc. ab. Die Brauchbarkeit utilitaristischer Verteilungskriterien steht und fällt vermutlich mit der im frühen Utilitarismus durchaus üblichen Prämisse identischer Nutzenfunktionen, die indes seit Sidgwick massiv problematisiert wird.

In dieser Perspektive eröffnet sich die Notwendigkeit für empirische Spezifikationen und ökonomisch-sozialtheoretische Argumente, welche im Hinblick auf Urteile über die Brauchbarkeit distributiver Normen vorgebracht werden können und müssen. Die Wissenschaft betritt hier in einer Art die Bühne der Ethik, die deutlich macht, dass hier nicht ein Sollen aus dem Sein abgeleitet wird. Denn das Argument paraphrasiert – und relativiert gleichzeitig – bloß das alte „Ultra posse nemo obligatur“. Das Sollen (in diesem Falle Verteilungsnormen) wird „bloß“ in verschiedener Weise vom Sein (also dem Ensemble sozialer Basisinstitutionen) beschränkt, wobei durchaus eingeräumt werden muss, dass Teile des institutionellen Seins in verschiedener Hinsicht nicht normativ neutral sind und selbst Gegenstand einer größer angelegten normativen Evaluation sein können, insofern nämlich das herrschende Arrangement nur eines von mehreren möglichen institutionellen Gleichgewichten ist, welche als Lösung objektiver Koordinations- und Konfliktproblemstrukturen gedacht werden können.

III. Bedingungen, Beschränkungen und Kohärenz

„... markets are indeed constraints in the sense that they hinder the enforcement of generally desirable taxes and other forms of interference.“ (*Peter Hammond: Markets as Constraints: Multilateral Incentive Compatibility, Review of Economic Studies LIV(3), 1976, 410*).

Die oben skizzierte Vorstellung der wechselseitigen institutionellen Kompatibilität mag in manchem an Euckens Interdependenz der Ordnungen erinnern, oder an Kohärenzvorstellungen, oder auch an Formulierungen wie Hammonds *markets as constraints* oder Robert Nozicks *rights as constraints*. Tatsächlich hat Peter Hammond in dem Aufsatz, dem das Eingangszitat zu diesem Abschnitt entnommen ist, *markets as constraints* in einem Modell mit Anreiz- und Informationsbeschränkungen vorgestellt, worin in einem totalen Marktsystem „Märkte als Beschränkungen“ unter bestimmten Bedingungen *jegliche* Besteuerung und auch andere Formen zentraler Koordination und Verteilungspolitik verunmöglichen. Andererseits sind marktförmige Transaktionen zuallererst und ziemlich allgemein eine Voraussetzung für moderne Formen der Besteuerung, auch wenn sie sich unter speziellen Umständen als Beschränkung erweisen können. Eine Konzeption von Kompatibilität, wie sie oben im Kontext der Ko-Evolution von Institutionen locker verwendet wurde, muss also wechselseitige Bedingungen wie Beschränkungen abzubilden in der Lage sein. Dies ist meist nicht der Fall, wenn der Startpunkt der Analyse auf eine Institution – wie Recht oder Markt – fixiert bleibt. Dazu eine weitere Illustration: Natürlich ist es in einem bestimmten, limitierten Sinn richtig, dass wohldefinierte private Eigentumsrechte der Startpunkt für marktlichen Tausch sind. Allerdings ist

schon die Konzeption modernen Privateigentums wesentlich mit freier marktlicher Veräußerbarkeit verknüpft. Die Ausgestaltungsformen der verschiedenen institutionellen Sphären bedingen und beschränken sich wechselseitig. Betrachten wir jeweils zwei Sphären (z. B. Recht und Markt), so werden sie sich wechselseitig „in gewissen Grenzen“ bedingen. D. h., sie werden dies im Allgemeinen unter Beibehaltung von Freiheitsgraden tun, weil ja sonst die Anpassungspotentiale an die Logiken der restlichen Sphären degenerierten. Wie noch an einem anderen Beispiel gezeigt wird, ist es problematisch, den Begriff der Kohärenz isoliert auf Teilbereiche anzuwenden.

Wolfgang Kersting⁴ hat kürzlich Versuche einer kohärenztheoretischen Begründung distributiver Prinzipien skizziert. Das gemeinsame Merkmal der von Kersting dargestellten Versuche besteht darin, den systematischen Ort distributiver Normen ausschließlich in Relation zum verfassungsmäßig fixierten normativen Rahmen bzw. einzelner darin verankerter Grundwerte oder -normen „kohärenztheoretisch“ zu bestimmen. Diese Kohärenztheorie erfasst somit nicht alle vier Basisinstitutionen. Im Folgenden sollen (nach einer kurzen Darstellung der Argumentation Kerstings) einige Hinweise auf die Problematik einer solchen Kohärenzkonzeption zusammengefasst werden.

Kersting unterscheidet vier Möglichkeiten der Anbindung distributiver Normen an Werte, die verfassungsmäßig gegebenen Grund- und Freiheitsrechten entsprechen, und zwar an

- den Wert menschlicher Existenz an sich („Daseinsfürsorge“),
- den Wert der Freiheit („Freiheitsfürsorge“),
- den Wert der Gleichheit („Gleichheitsfürsorge“) und
- das Prinzip der Demokratie („Demokratiefürsorge“).

Kersting bewertet diese Versuche unterschiedlich: Die beiden letzteren Ansätze, also die Demokratiefürsorge auf der Basis einer diskursethisch motivierten partizipativen Sozialpolitik und die Gleichheitsfürsorge auf der Basis des von Ronald Dworkin und anderen vertretenen Risikoegalitarismus (*luck egalitarianism*) weist er zurück. Die von ihm angeführten Gründe halte ich für triftig und ich teile deswegen – und aus weiteren, hier nicht auszuführenden Gründen – seine negative Einschätzung des Risikoegalitarismus. Aber darum geht es hier ebenso wenig wie um die Feststellung, dass ich mit ihm die Idee eines freiheitsfunktionalen Sozialstaats für normativ plausibler und „realistischer“ halte. Vielmehr geht es um ein grundlegendes Problem, das alle vier Ansätze betrifft und daher die gesamte Vorgehensweise in Frage stellt.

⁴ Wolfgang Kersting, Suffizienz, Ermöglichung, Kompensation. Ziele der Verteilungsgerechtigkeit, in P. Koller, (Hg.), Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart (Reihe Sozialethik der Österreichischen Forschungsgemeinschaft, hg. v. M. Prisching, 4), Wien 2001, S. 89 – 121.

Gleichwohl ist zunächst einmal zugunsten der Kohärenztheorie Kerstings festzuhalten, dass die Bestimmung des systematischen Orts von Verteilungsnormen im Geflecht der normativen Grundlagen moderner Verfassungsstaaten, also die Frage nach der verfassungsrechtlichen Anschlussfähigkeit sozialer „Rechte“ bzw. der „Einpassung“ von Sozialrechten in das Verfassungsgefüge, nicht nur eine legitime und interessante Frage für Rechtsphilosophen wie für Verfassungsrechtler ist, sondern dass ein erheblicher Teil seiner kohärenztheoretischen Analyse trotz der folgenden Kritik relevant ist. Allerdings zeigt sich, dass eine zu anspruchsvolle Kohärenz-Konzeption die Tendenz hat, vorschnell Konkretisierungsambitionen im Sinne der eindeutigen Ableitung bestimmter normativer Gestaltungen zu entwickeln. Kersting liefert hierfür gleich ein Beispiel, indem er dem von ihm verteidigten freiheitsfunktionalen „Kantischen“ Sozialstaat die Aufgabe zuweist, mittels aktiver Arbeitsmarktpolitik die „*Autonomierisiken der Individuen zu minimieren*“, was im Sinne der Kersting zufolge ebenfalls autonomietheoretisch ableitbaren Präferenz von Erwerbs- über Transfereinkommen wohl erfordert, dass er die Beschäftigungschancen der Individuen maximiert. Selbst wenn dies alles einwandfrei aus dem Postulat der Freiheitsfunktionalität ableitbar und operationalisierbar ist, bleibt doch der mögliche Einwand, dass allzu ambitiöse aktive Beschäftigungspolitik vielleicht unsinnig, weil ineffektiv und effizienzstörend ist. Beispielsweise könnten aus solchen Prämissen eventuell Forderungen nach Formen von Produkt(ions)subventionierung legitimiert werden, die von gewissen Agrarsubventionen bekannte perverse Effekte erzeugen. Herauszufinden, ob dies der Fall ist, ist eine Aufgabe von Ökonomik und sozialtheoretisch informierter empirischer Forschung. Die Forderung nach der Berücksichtigung derartiger sozialtheoretischer Gesichtspunkte läuft nicht auf einen naturalistischen Fehlschluss hinaus. Es bleibt immer noch die Möglichkeit, Vor- und Nachteile eines alternativen Sets von Basisinstitutionen zu prüfen. Sie relativiert auch nicht den Wert von Kerstings einzelnen Argumentationen innerhalb seiner kohärenztheoretischen Ansätze, sondern sie zeigt nur, dass Bodenhaftung – die Vermeidung von normativistischen Fehlschlüssen – nicht ohne Berücksichtigung des Gesamtensembles der Basisinstitutionen im Lichte der *circumstances of justice* (von denen im nächsten Abschnitt die Rede sein wird) zu haben ist.

Eine Kohärenztheorie à la Kersting ist mit der Gefahr verbunden, eine zu enge Klasse von Steuer-, Transfer- und Interventionsschemata mit einer Art normativer Dignität auszuzeichnen, die ihr auch unter der Wertprämisse „Freiheitsfürsorge“ nicht zukommt, weil die Funktionslogiken marktlicher und politischer Prozesse freiheitsrelevante Aspekte enthalten, die systematisch berücksichtigt werden müssen. Eine Kohärenztheorie sollte im Sinn der obigen Argumentation nicht als einseitige Ableitung von Verteilungsnormen aus obersten verfassungsmäßigen Grundrechten und -werten ausgearbeitet werden.

Dagegen sprechen auch pragmatische Argumente der institutionellen Spezialisierung und Arbeitsteilung. Diese können mit der Beobachtung illustriert werden, dass Höchstgerichte systematisch ungenügende Voraussetzungen haben, um be-

stimmte Typen verteilungsrelevanter Entscheidungen zu fällen. Es sind dies jene Konflikte, die auf unterschiedlichen Priorisierungsauffassungen hinsichtlich der Deckung von Bedürfnissen und unterschiedlichen Interpretationen von Fürsorgepflichten beruhen. Solche Entscheidungen erfordern typischerweise zweierlei Typen von Information:

1. Wissen über sozioökonomische Interdependenzen und spezifische Wirkungszusammenhänge. M.E. sprechen viele Erwägungen dafür, dass die Höchstgerichte über schlechtere Voraussetzungen als die Politik verfügen, sich dieses Wissen dienstbar zu machen. Die Politik verfügt trotz aller diesbezüglichen Mängel über eine gewisse Routine und Kultur der Einbindung von Expertenwissen, der die Höchstgerichte nichts Vergleichbares entgegenzusetzen haben.
2. Information über Wesen und Grundlagen heterogener Bedürfnispriorisierungen. Diesbezüglich ist in die systematisch breite Repräsentanz von Heterogenität etwa in Parlamenten – trotz wegen *Rent-seeking* zu befürchtender Verzerrungen – mehr Vertrauen zu setzen als in Gerichtsprozeduren, in denen oft Einzelsituationen (z. B. der konkrete Anlassfall eines Gesetzesprüfungsverfahrens oder die soziale Herkunft der Richter) ein großes Gewicht in der Perspektivierung der Argumentation zukommt, für die keine ausreichenden Korrektivmechanismen bestehen.

Dagegen haben Höchstgerichte gute Voraussetzungen, Entscheidungen zu fällen, bei denen die Logik von Prozeduren im Mittelpunkt steht.

IV. Stabilität und die Rolle der Theorie

Normatives Begründen besteht im Aufweisen von Gründen, die für Individuen bestehen, gewisse Normen zu akzeptieren. Begründungsdiskussionen haben Implikationen für praktische Fragen, denn sie machen explizit, *für wen* die geltend gemachten Gründe gelten sollten – und unter welchen Umständen – und was „akzeptieren“ bedeutet. Einige Aspekte dieser Klärung werden in philosophischen Debatten typischerweise explizit ausgeführt: (1) Welche Annahmen werden hinsichtlich der Individuen getroffen, für welches die besagten Akzeptanzgründe gelten? Sind es vernünftige Personen im kantischen Sinn *oder* sind es zweckrationale Interessensmaximierer *oder* wird eine anspruchsvollere, dichtere normative Psychologie unterstellt? (2) Sind wir (in eher kantischer Tradition) nur an der allgemeinen Geltung solcher Gründe interessiert *oder* zählen auch kontingente Gründe, die nur in der Einbettung von Normen in historisch gebundene Regimes von Sittlichkeit oder Verteilungsmuster verständlich und akzeptabel scheinen? (3) Ist das „Akzeptieren“ von Normen eher eine Leistung der Vernunft *oder* aber eine des Willens – eine Sicht, die beispielsweise mit einer hobbesianisch-kontraktualistischen Rekonstruktion von normativen Gestaltungen verbunden ist. Die explizite Formulierung dieser Grundfragen und das Ringen um deren Beantwortung ist notwendig, auch weil sie

sich sonst unweigerlich in die Überlegungen auf anderen Analyseebenen mischen. Es sei aber darauf hingewiesen, dass es sich bei (1) – (3) durchwegs um Punkte handelt, die etwa zwischen Anhängern verschiedener philosophischer Schulen, also Kantianern, Hegelianern, Hobbesianer und Postmodernen, philosophisch umstritten sind.

Diese Kontroversen sind für die Ethik insgesamt unvermeidlich – aber sind sie auch unvermeidlich und erhellend für den hier verfolgten spezielleren Zweck? Man erinnere sich: Die Diskussion um verschiedene Interpretationen des „Schleiers des Nichtwissens“ bei Rawls und anderswo (bei denen es um solche Begründungskonstruktionen geht) hat teilweise von wichtigen Einsichten und Problemen einer institutionenbezogenen Normativität abgelenkt, weil scheinbar harmlose Fiktionen bzw. Abstraktionen wie „Schleier des Nichtwissens“ oder „Naturzustand“ die Tendenz zu einer fatalen Problemverkürzung in sich bergen: Der spezifisch institutionelle Aspekt gerät aus dem Blickfeld – es besteht die Gefahr, unter fiktivem Bezug auf individuelle Entscheidungssituationen unter dem Schleier des Nichtwissens letztlich Axiome einer formalisierten Form der Individualethik zu formulieren, die für die Bewertung von Institutionen indes nicht sonderlich relevant sind (wenn Hume, Smith, Rawls und andere Recht haben). Die Konzentration auf derartige Ebenen von Begründungsdiskussionen wird für die Identifikation *brauchbarer* distributiver Normen weniger hilfreich sein, als es zunächst scheinen mag. Sie wird in dem Maße nicht hilfreich sein, als auf theoretischer Ebene weltanschauliche Differenzen zum Austrag kommen, die ja Teil der Ursachen für das Ringen um die moderne Konzeption von Gerechtigkeit sind.

Da die meisten modernen Verteilungsprobleme Teil entlastungsfunktionaler Mechanismen und damit ökonomisch und politisch komplex sind, setzt die Diskussion um verteilungsrelevante Normen und Gestaltungen eine sozialtheoretisch informierte und deskriptiv adäquate Bestandsaufnahme der „objektiven“ Bedingungen von gesellschaftlicher Produktion und Distribution voraus. Dies mag leichter gesagt als getan sein, und die kritische Reflexion möglicher normativer Gehalte und Verzerrungen der dabei verwendeten sozialtheoretischen Konzepte und Modellierungen ist hierbei eine stete und nicht leicht einzulösende Herausforderung. (In der Tat wäre es an dieser Stelle reizvoll, die systematischen Unterschiede zu analysieren, die zwischen jenen Denkern bestehen, die auf verschiedene Weise gegen einen sozialtheoretisch–historisch naiven Normativismus ankämpfen, also etwa Hume, Hegel und Marx; unter anderem unterscheiden sie sich darin, in welcher Weise sozialtheoretisch auf objektive Bedingungen wie Knappheit Bezug genommen werden kann – ob und in welchem Sinn sie besser als vorinstitutionell und gleichsam außerhistorisch oder aber als Aspekt der jeweiligen historischen Entwicklung der Produktivkräfte aufgefasst werden.) Dass ein Sprechen von objektiven Koordinationsproblemen nicht von ebenso problematischen Voraussetzungen abhängig ist wie voll ausgeführte Ethiken, indizieren nicht nur die Konvergenzen in der funktionalen Verortung von Konkurrenzmechanismen bei ethisch so heterogenen Denkern wie Smith, Hume, Hegel, Marx und Hobbes,

sondern speziell David Hume⁵ in seinen Ausführungen über den Ursprung von Gerechtigkeit und Eigentum.

Denn interessanterweise greift John Rawls – gewiss kein Anhänger des Verteilungskonservatismus besonders des späten Hume – in seinem Konzept der „*circumstances of justice*“ ausdrücklich und ausführlich auf Hume zurück. Leider war die Analyse dieser *circumstances of justice* in den post-rawlsianischen Diskussionen lange Zeit kaum Gegenstand weiterführender Betrachtungen und Kontroversen. (Einige der mit großer Ausführlichkeit ausgetragenen Kontroversen betrafen indessen die oben skizzierten Aspekte (1) bis (3)). Für Ökonomen liegt es indes besonders nahe, diesen Aspekt zu vertiefen. Arbeitsteilung, Spezialisierung, die Eigenschaften von Technologien, die Grundtatsache der Knappheit, die Typologie von Gütern anhand objektiver Merkmale von Rivalitätsgrad und Ausschließbarkeit (und daraus ableitbare Koordinationsbedarfe bei der Bereitstellung öffentlicher Güter) sind Beispiele dafür, dass die Ökonomik zu einer Diskussion der *circumstances of justice* mit (gegenüber Hume und Rawls) erhöhter analytischer Tiefenschärfe beitragen könnte.

Die Probleme sozialer Gerechtigkeit in der modernen dynamischen Marktgesellschaft sind nicht am Modell eines einfachen Kuchenverteilungsproblems zu durchdenken. Was bedeutet dies im Einzelnen? Gerechtigkeit bei der Aufteilung eines gegebenen, knappen Ressourcenbestandes (i.e., bei einem einfachen Kuchenaufteilungsproblem), „funktioniert“ *nicht auf dieselbe Weise wie*

- Gerechtigkeit bei der Aufteilung von Kooperationsvorteilen in einer Ökonomie, die aus der Bewirtschaftung knapper Ressourcen *einschließlich* der kooperativen Bewältigung statischer Probleme öffentlicher Güter und der Bewältigung spezifischer Kontraktprobleme am Arbeitsmarkt resultieren oder
- Gerechtigkeit bei der Aufteilung der Vorteile marktvermittelter Kooperation bei dynamischer Spezialisierung, also kurz: Gerechtigkeit in dynamischen Milieus.

Der einfachste Fall eines Verteilungsproblems eines „Kuchens“ gegebener und bekannter Größe und homogener Qualität ist nur als Referenzfall nützlich. Real existierende Kuchen müssen typischerweise erst produziert werden, bevor sie verteilt werden. Nebst der periodenweisen Produktion von Kuchen müssen jeweils auch die institutionellen Produktionsbedingungen zukünftiger Kuchen mit produziert werden.

Ideengeschichtlich stellt die Betonung dynamischer Milieueigenschaften und Produktionsbedingungen eine Ergänzung der eben erwähnten (im Wesentlichen statisch definierbaren) „*circumstances of justice*“ dar, die John Rawls⁶ im Anschluss an Hume entwickelte. Die Betonung dynamischer Milieueigenschaften ist

⁵ David Hume, *A Treatise of Human Nature*, New York etc. 1992 (1739), S. 448 ff.

⁶ Vgl. Rawls 1971 S. 126 ff.

durchaus kompatibel mit dem von Hume und Rawls betonten ökonomischen Aspekt dieser „circumstances of justice“, der „moderate scarcity“⁷. Insbesondere teile ich die darin zum Ausdruck kommende Sicht, dass Ressourcenknappheit und Kooperationspotentiale bestimmende externe Faktoren für soziale Arrangements sind. Ich betone lediglich *zusätzlich* den Aspekt der dynamischen Spezialisierung, der in einem Modell (quasi-)statischer Kooperation bei Ressourcenknappheit nicht angemessen einbezogen werden kann.

Welches sind die Modifikationen, die sich auf Basis dieser dynamischen Aspekte für praktikable distributive Normen ergeben? Diesbezüglich müssen drei knappe Hinweise genügen, die sich auf Hayek, versicherungsmotivierte Redistribution und Rawls beziehen. (1) Hayek⁸ nutzt in „*Law, Legislation and Liberty*“ analoge evolutionär-dynamische Vorstellungen und radikale Wissensbegrenzungen als Grundlage der Zurückweisung der „constructivist fallacy“ des Regel-Utilitarismus. Hayek hat auch erkannt, dass nur der dynamische Horizont die spezifische Bedeutung jener Zukunftsoffenheit plausibel macht, die eine marktwirtschaftliche Ordnung auszeichnet. *Moderate scarcity* und die anderen Humeschen Bedingungen könnten in statischem Rahmen auch durch politisch gebundene Formen preislicher Koordination bewältigt werden. (2) Die Berücksichtigung dynamischer Milieueigenschaften legt den systematischen Einbezug pekuniärer Externalitäten der marktlichen Dynamik in den Bereich distributiver Normen nahe. Dieser Fall ist empirisch wichtig, denn die marktwirtschaftliche Dynamik ist einerseits friktionsanfällig und krisenbedroht und andererseits auf dynamische Spezialisierung gebaut. Materielle Grundlage dieser Spezialisierung ist spezifisches, nichtdiversifizierbares Humankapital. All diese Faktoren begrenzen in ihrem Zusammenwirken die Möglichkeit individueller, marktlicher Sicherungsstrategien gegen Entwertung von Humankapital in der Dynamik marktlich vermittelter Arbeitsteilung und lassen einen politisch organisierten Risikoausgleich als stabilitätsförderlich erscheinen. Sie begrenzen marktliche Optionen,

- weil bei konjunkturellen bzw. krisenhaften Friktionen Risiken korreliert sind, was marktlich vermittelten Risikoausgleich durch *risk pooling* verunmöglicht,
- weil Humankapital darüber hinaus weitgehend nicht diversifizierbar ist, was marktlich vermitteltes *risk spreading* erschwert,
- weil anreiztheoretische Gründe plus Informationsasymmetrien und die damit zusammenhängenden Unvollkommenheiten von Kredit- und Versicherungsmärkten die marktmäßige Glättung von Einkommensströmen über die Zeit erschweren.

(3) Der Ertrag dieses Einbezugs dynamischer Milieueigenschaften ist also nicht die Demontage, sondern die Stärkung einer Rawlsschen Erkenntnis, die mir zentral erscheint. Rawls verwendet einige Mühe darauf, soziale Gerechtigkeit als quasi-

⁷ Vgl. Rawls 1971, S. 127 f.

⁸ Hayek 1976, S. 17–23.

pure, prozedurale Gerechtigkeit der Institutionen sozialer Kooperation zu charakterisieren. Mit Rawls'⁹ eigener Formulierung:

„In justice a fairness society is interpreted as a cooperative venture for mutual advantage. The basic structure is a public system of rules defining a scheme of activities that leads men to act together so as to produce a greater sum of benefits and assigns to each certain recognized claims to a share in the proceeds. What a person does depends upon what the public rules say he will be entitled to, and what a person is entitled to depends on what he does. The distribution which results is arrived at by honoring the claims determined by what persons undertake to do in the light of these legitimate expectations.

These considerations suggest the idea of treating the question of distributive shares as a question of pure procedural justice. The intuitive idea is to design the social system so that the outcome is just whatever it happens to be, at least as long it is within a certain range.“

Und weiter hinten ergänzt er¹⁰:

„Thus on many questions of social and economic policy we must fall back upon a notion of quasi-pure procedural justice: laws and policies are just provided that they lie within the allowed range, and the legislature, in ways authorized by a just constitution, has in fact enacted them.“

Diese Charakterisierung von Gerechtigkeit ist vor dem Hintergrund dynamischer Milieueigenschaften besser zu verstehen als vor dem Hintergrund jener Formen von Kooperation, wie sie in statischen Modellen abgebildet werden können und auf welche sich Rawls offenbar bezogen hat. Dass es einen Zusammenhang zwischen Milieubedingungen und der Form der Gerechtigkeit gibt, macht Rawls in treffender Weise am Beispiel des bereits angesprochenen einfachen Kuchenverteilungsproblems klar. Bezüglich eines solchen statischen Problems ist es sinnvoll, nach Regeln der *perfekten prozeduralen Gerechtigkeit* zu suchen. Das heißt, es macht Sinn, *zuerst* eigenständige Kriterien einer idealen Kuchenverteilung zu definieren *und dann nach Prozeduren zu suchen, die stets diese Verteilung ergeben*. Gerade dies kann bei Standards quasi-purer prozeduraler Gerechtigkeit nicht garantiert werden. Perfekte prozedurale Gerechtigkeit ist das Leitmotiv der Normenableitung im indirekten Utilitarismus. Wie Bedau¹¹ anmerkt, „Rawls nowhere directly addresses himself to the proof that no such criterion exists, but throughout his discussion of other points, the difficulty, perhaps the utter impossibility of arriving at such a criterion is implied.“ Übrigens liegt es – gerade etwa aus einer Hayekianischen Sicht – nahe, der Begründung der Unsinnigkeit eigenständiger verteilungsbezogener Kriterien folgende sozialtheoretische Wendung zu geben: Reale Welten, also die Komplexitäten sozialer Systeme, *notigen* uns zu einer Mäßigung der Ansprüche an Prozeduren. Wir können nicht von Prozeduren verlangen,

⁹ Rawls 1971, S. 84.

¹⁰ Rawls 1971, S. 201.

¹¹ H. A. Bedau, Social Justice and Social Institutions, in: P. A. French, Th. E. Uehling Jr. und H. K. Wettstein (Hg.), Midwest Studies in Philosophy, Vol. III: Studies in Ethical Theory, Minneapolis 1978, 159–175, S. 172.

stets Muster von Konsequenzen zu liefern, die im Sinne irgendwelcher normativer Standards ideal sind. Brauchbare Regeln werden im Allgemeinen unter realistischen Bedingungen nicht „perfekt“ sein, wobei unter Perfektion das Liefern ethisch idealer Verteilungsmuster gemäß Kriterien wie Verdienst, charakterliche Vortrefflichkeit, Standesgemäßheit, Anstrengung oder Bedürfnis zu verstehen ist. Dem Problem Bedürfnisgerechtigkeit werde ich mich im folgenden letzten Abschnitt zuwenden.

V. Bedürfnisse: Suffizienz und Stabilität

Aus dem bisher Ausgeführten ergibt sich eine spezielle Botschaft für den Bereich der Verteilungsethik, und zwar ein Hinweis auf die weithin unterschätzte Rolle distributionsregulierender Normen, die ohne Informationen aus dem Bereich Bedürfnisse/Präferenzen auskommen. Blicken wir zurück: Adam Smith¹² setzte sich mit der Bedeutungsvielfalt des Wortes *Justice* auseinander. *Justice*, so führte er aus, werde mitunter auch im Sinne jener distributiven Gerechtigkeit verwendet, die in seinem System als *proper beneficence* (bedürfnisorientierte Gütigkeit) eingeführt wurde. Es liegt nahe, dass die hier vorgeschlagene „Justice-nahe“ Auffassung von *Social Justice* ähnlichen Verständnisproblemen ausgesetzt ist. *Social Justice* in der hier verwendeten Bedeutung ist unter anderem deshalb nicht leicht zu verstehen, weil sie im Wesentlichen eine Form der Regelung von Verteilungsansprüchen darstellt, die nicht, oder jedenfalls nicht direkt, auf die Bedürfnisse, die Wohlfahrt, die Verdienste, die guten Motive und Anstrengungen der Betroffenen Rücksicht nimmt. Deshalb führt sie etwa in manchen Fällen zu kurios oder skandalös scheinenden Verletzungen bedürfnissensitiver Verteilungsnormen. Zum Beispiel: Das Wohlergehen bedürftiger Alleinerzieherinnen an die dekadenten Präferenzen spaßmaximierender Faulenzer zu binden, dürfte etwa den meisten als ein Gipfelpunkt verteilungspolitischer Perversion erscheinen. Es gehe nicht an, dass das Schicksal von „non-wage earning dependent caretakers“ von den „labor-leisure trade-offs of beach bums, rather than on their own needs“ abhängen, argumentiert in diesem Sinn Elizabeth Anderson¹³ gegen das von Philipp van Parijs vorgeschlagene und begründete Modell eines unbedingten Grundeinkommens für alle, welches (in Anwendung des Rawls'schen Maximin-Prinzips auf Einkommen) in größtmöglicher, dauerhaft haltbarer Höhe als steuerfinanzierte Geldtransferzahlung staatlich garantiert sein soll¹⁴. Andersons Kritik beruht auf einer analytisch korrekten Einschätzung

¹² Vgl. A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments*. Hg. v. D. D. Raphael and A. L. Macfie. (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Vol. 1). Oxford, 1759, 1790 [1976] [Zit. als TMS.], VII.ii.1.10.

¹³ Vgl. E. S. Anderson, *What Is the Point of Equality?*, in: *Ethics* 109, 1999, 287–337, S. 312.

¹⁴ Ph. van Parijs, *Real Freedom for All*, Oxford 1995.

- der *selbstregulierenden Eigenschaften* eines Maximin-bestimmten Einkommens, welches im Unterschied zu einem bedürfnisorientierten Grundeinkommen auch von seinen normativen Prinzipien her – und nicht bloß eventuell ex post als Reflex von Finanzierungslücken im Gefolge sinkender Steueraufkommen – *endogen* bestimmt wird (salopp formuliert: wenn es zu viele und zu faule *beach bums* bzw. Gleichgesinnte gibt, dann sinkt das Grundeinkommen *ceteris paribus* hinreichend stark, so dass sie im Schnitt vermutlich ihren Arbeitseinsatz ausdehnen werden),
- der Reichweite jener marktlichen Interdependenzen, auf deren Basis das Grundeinkommensmodell funktioniert.

Diesbezüglich bildet die von ihr erkannte „Perversion“ jedoch nur die Spitze eines Eisbergs weiterer Fälle, in denen irgendwelche Änderungen in den Präferenzen, Produktionstechniken oder Organisationsformen Marktreaktionen nach sich ziehen, die das Grundeinkommen à la van Parijs beeinflussen und in einem Spannungsverhältnis zu der Ausrichtung der Verteilungsströme am Ziel einer „Bedürfnisgerechtigkeit“ stehen. Eine solche Kritik geht jedoch am Kern der Sache vorbei, insofern sie die Tendenz hat, bedürfnisneutralen Konzeptionen und Modellen sozialer Gerechtigkeit die Berechtigung abzusprechen. Sie geht in analoger Weise am Kern der Sache vorbei wie jene Kritiken, welche die Forderung nach Abschaffung des Marktes mit der an sich zutreffenden Feststellung begründen, dass Marktmechanismen vom materialen Ziel der bedürfnisgerechten Versorgung abstrahieren, und zwar in einer Weise abstrahieren, deren Konsequenzen in vielen Einzelfällen skandalös scheinen. In van Parijs’ Grundeinkommensgesellschaft wäre das Einkommen von Alleinerzieherinnen *tatsächlich* eventuell von den Präferenzen spaßmaximierender Faulenzer und von vielfältigen anderen Faktoren abhängig, welche die relativen Preise und Faktorlohnsätze bestimmen¹⁵. Es wäre in einer Weise davon abhängig, die oft arbiträr oder (wenn man ihrem Argument folgt) pervers konditionierte Effekte auf die Wohlfahrt Einzelner zeitigen kann. Andersons Argument macht so an einem einprägsamen Beispiel gewisse Grenzen eines derartigen Modells klar.

Die Diagnose solcher Probleme bedürfnisneutral funktionierender Modelle sozialer Gerechtigkeit – das Grundeinkommen à la van Parijs dient hier bloß als Beispiel – ist interessant, aber sie bedarf der Perspektivierung. Ein in seiner Höhe letztlich bloß durch die Festlegung gewisser Rechte, Regeln und Prozeduren – bedürfnisneutral – bestimmtes Grundeinkommen ist zwar marktabhängig im eben skizzierten Sinn. Aber es ist in einer Weise marktabhängig, die durch Einkommensbezugsrechte und den ganzen Komplex marktlich vermittelter Interdependenzen relativiert ist. Anders ausgedrückt, die *Höhe* des Grundeinkommens, *aber*

¹⁵ Dies zeigen R. Sturn/R. Dujmovits, Basic Income in Complex Worlds. Individual Freedom and Social Interdependencies, in: Analyse & Kritik 22, 2000, 198–222 sowie „Do all good things go together again?“, Paper präsentiert anlässlich der BIEN-Conference in Wien, September 1996.

nicht das Recht darauf, ist von den mitunter kapriziös anmutenden Wechselfällen marktlich vermittelter Interdependenzen abhängig. Ein Vergleich ist hier erhellend: In einer Marktwirtschaft mit fixiertem Privateigentum und Nachtwächterstaat ist die Fähigkeit zur Bedürfnisdeckung ebenso in diesem generellen Sinn marktabhängig, als sie eine *Funktion jener Preisrelationen ist, die den Gesamtkomplex von ökonomischen Interdependenzen vermitteln* (und hängt daher neben vielen anderen Faktoren von den Präferenzen spaßmaximierender Rentiers ab). Aber „zusätzlich“ ist der aktuelle „direkte“ eigene Markterfolg *notwendige Bedingung* der Bedürfnisdeckung. Es ist – denken wir an Andersons *dependent caretaker* – offenkundig, dass dies je nach relativen Knappheitsbedingungen, Anzahl der Marktteilnehmer etc. skandalöse Notlagen und Abhängigkeiten hervorrufen kann, die mit dem Geist liberaler Ordnung schwerlich vereinbar sind (genauer: deren Inkompatibilität mit adäquaten Formulierungen liberaler Freiheitsrechte – insbesondere jener, die mit *Freiwilligkeit als auszeichnender Eigenschaft marktlicher Vergesellschaftung* zusammenhängen – man vermutlich zeigen könnte).

Und dennoch: Nach der *Abschaffung* des Marktes zu rufen, weil er kein treffsicherer Mechanismus zur Deckung „anerkannter“ Bedürfnisse ist, ist ein Fehler. Es ist aus zwei Gründen ein Fehler. Beide sind wohlbekannt. Der erste ist in klassischer Manier von Adam Smith formuliert worden: Obwohl – ja in gewissem Sinn: *weil* – *Motive* der Bedürfnisdeckung an keiner Stelle direkt die Funktionsweise von Marktprozessen informieren und stützen, erweist sich der Markt doch *auf die Dauer und im Durchschnitt* als der wirksamste unter allen bekannten Mechanismen zur Bedürfnisdeckung unter modernen Bedingungen („Effektivitätsthese“). Die zweite klassische Grundlage der *Kritik einer totalen Marktkritik* ist die Ergänzbarekeit des Marktes durch Korrekturmechanismen, die entweder direkt bedürfnissensitiv sind oder aber seine Bedürfnissensitivität indirekt systematisch „verbessern“ („Ergänzbarekeitsthese“).

Folgt man den bisher entwickelten Argumenten, so liegt es nahe, sowohl für die marktbezogene Effektivitätsthese als auch für die marktbezogene Ergänzbarekeitsthese *Entsprechungen zu formulieren und zu prüfen, die sich auf bedürfnisinvariante Modelle sozialer Gerechtigkeit beziehen*. Hinsichtlich der Effektivitätsthese hat dies bisher meines Wissens am deutlichsten Robert Goodin¹⁶ versucht. Er macht überzeugend plausibel, dass ein *allgemeines Grundeinkommen* in einer modernen, durch Heterogenität, Mobilität und relativ raschen Wandel in Produktion, Konsum und Lebensformen charakterisierten Gesellschaft (scheinbar paradoxerweise) mehr Aussicht auf *Treffsicherheit* hat als ein direkt an der Maxime der Treffsicherheit orientiertes, feingesteuertes System sozialer Stützungen. Um die Parallele zur Markt-Effektivitätsthese weiter zu verfolgen, ist es zweckmäßig, die ökonomischen Voraussetzung dieses Arguments zu explizieren. Diesem Argument liegen offenbar Annahmen über Informationskosten bzw. -asymmetrien und Anreizprobleme sowie über systematisch begrenzte Leistungsfähigkeit und/oder sys-

¹⁶ Robert Goodin, *Utilitarianism as a Public Philosophy*, Cambridge, 1995, S. 228 ff.

tematische Verzerrungsanfälligkeit von Politik und Bürokratie zugrunde, welche insgesamt eine „treffsichere“ diskretionäre Adjustierung vielfältiger Transfers in einer dynamischen Welt unwahrscheinlich oder unmöglich machen¹⁷.

Was folgt daraus für das Problem der Stabilität? Gegenüber distributiven Standards, die auf Kriterien der Bedürfnisgerechtigkeit beruhen bzw. ohne Bedürfnisinformation keinen Sinn machen (wie etwa die sehr plausibel scheinende Idee der Suffizienz), ist Vorsicht angebracht, weil sie mitunter selbst nicht stabilisierbar sind und möglicherweise brauchbare distributive Normen aufgrund überzogener Ansprüche destabilisieren. Dabei sind nicht nur Probleme in Rechnung zu stellen, die sich aufgrund der weltanschaulichen Heterogenität hinsichtlich von Bedürfnispriorisierungen ergeben. Die Anwendung von Gleichheitsstandards ist bei Bedürfnisorientierung kaum plausibel, zumal wenn man das mit ethischen und epistemologischen Konnotationen behaftete Abgrenzungsproblem zu subjektiven Präferenzen in Rechnung stellt. Die naheliegende Substitution von Gleichheitsstandards durch das Konzept der Suffizienz bringt in Hinblick auf das Problem der Stabilität kaum Abhilfe. Zwar wird das Problem unplausibler Gleichmacherei gelöst, aber um den Preis eines vagen Kriteriums, das erst recht den Spielraum für konfliktorische Interpretationen schafft. Sodann bedeutet Bedürfnisorientierung immer das Anknüpfen an Defiziten in der Versorgung von Bedürfnissen, und dies bedeutet immer die systematische Konditionalisierung von Transfers auf *Defizite* hin – mit den notorisch einhergehenden Anreizproblemen. Schließlich ist ambitiöse bedürfnisorientierte Feinsteuerung auf gesellschaftlicher Ebene auch mit dem Problem des sozio-ökonomisch bedingten Wandels von Versorgungsdefiziten und deren Priorisierung behaftet.

Fazit: Sofern es sich nicht um robust konsensfähige Grundbedürfnisse handelt, ist das Konzept der Bedürfnisse im Hinblick auf die Stabilisierung distributiver Normen eher problematisch. Es gibt einige Anhaltspunkte für die These, dass direkt bedürfnisorientierte Distributionspolitik in einem gewissen Spannungsverhältnis zu den Basisinstitutionen moderner Gesellschaften (und nicht nur zum Markt) steht. Bedürfnisorientierte Verteilungsnormen sind vermutlich im Wesentlichen nur stabilisierbar und damit „brauchbar“, wenn sie weitestgehend und robust konsensfähig sind. Gerade in einigen Fällen konsensfähig anspruchsberechtigender Grundbedürfnisse (die oft als Beleg für die Plausibilität von Bedürfnisorientierung als umfassendes Grundprinzip dargestellt werden, wie etwa die Notfall- und Akutversorgung) tritt ein Versicherungsgedanke stützend hinzu, was die Bedeutung von Bedürfnissen als Basis stabiler Anspruchsnormen weiter relativiert.

¹⁷ In diesem Sinn habe ich in *R. Sturn*, Soziale Sicherheit und ihre Reform: Treffsicherheit und Grundeinkommen, in: H. G. Zilian / J. Flecker (Hg.), Soziale Sicherheit und Strukturwandel der Arbeitslosigkeit, München-Mering 2000, 186–205, argumentiert, dass Skepsis gegenüber der Politik ein Grund ist, einfachere Verteilungsregeln anspruchsvolleren vorzuziehen.

VI. Ausblick

Ich habe in diesem Aufsatz nicht ein konkretes Set von Verteilungsnormen begründet oder verteidigt. Das hier vorgestellte Konzept der „Brauchbarkeit“ ist auch gar nicht als Methode zur Ableitung eines ganz bestimmten Sets solcher Normen geeignet, sondern eher als negatives Verfahren der Kritik „unbrauchbarer“ verteilungspolitischer Maximen. In diesem Sinne wurde im letzten Abschnitt die Idee der Bedürfnisgerechtigkeit kritisiert. Diese Kritik impliziert aber nicht, dass es eine unsinnige Idee ist, Verteilung auf Bedürfnisse hin zu adjustieren. Sie impliziert auch nicht, dass im Rahmen etwa der Armutsmessung das Konzept der Bedürfnisse keinen Platz hat. Vielmehr wurden Bedürfnisse (aus der Menge der am Ende von Abschnitt IV. aufgezählten möglichen Perfektionierungsansätze) gerade deswegen näher in Betracht gezogen, weil ihre distributive Berücksichtigung besonders relevant und einleuchtend ist. Die Kritik arbeitet aber heraus, dass von der sozialtheoretischen und sozialphilosophischen Explikation der Grammatik von Bedürfnisdiskursen nicht viel im Hinblick auf die Stabilisierung von Verteilungsnormen zu erwarten ist. Bedürfnisorientierte Verteilungspolitik ist auf einen robusten faktischen Konsens über Bedürfnisse angewiesen. Wenn dieser weder existiert noch wahrscheinlich ist, ist der Bedürfnisdiskurs auch dann eher destabilisierend, wenn alle Beteiligten perfekt darüber Bescheid wissen, worum es in diesem Diskurs geht.

Literatur

- Anderson, E. S.* (1999): What Is the Point of Equality?, in: *Ethics* 109, 287–337.
- Bedau, A.* (1978): Social Justice and Social Institutions, in P. A. French, Th. E. Uehling Jr. und H. K. Wettstein (Hg.), *Midwest Studies in Philosophy*, Vol. III: Studies in Ethical Theory, Minneapolis 1978, 159–175.
- Goodin, Robert* (1995): *Utilitarianism as a Public Philosophy*, Cambridge.
- Hayek, Friedrich A.* (1976): *Law, Legislation and Liberty*, Vol. 2: The Mirage of Social Justice, London, Routledge.
- Hume, David* (1992 [1739]): *A Treatise of Human Nature*, New York etc.
- Kersting, Wolfgang* (2001): Suffizienz, Ermöglichung, Kompensation. Ziele der Verteilungsgerechtigkeit, in P. Koller, (Hg.): *Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart* (Reihe Sozialethik der Österreichischen Forschungsgemeinschaft, hg. v. M. Prisching, 4), Wien 2001, S. 89–121.
- Parijs, Ph. van* (1995): *Real Freedom for All*, Oxford.
- Rawls, J.* (1971): *A Theory of Justice*, Cambridge (MA).
- Smith, A.* (1976 [1759, 1790]): *The Theory of Moral Sentiments*. Hg. v. D. D. Raphael and A. L. Macfie. (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Vol. 1). Oxford [Zit. als TMS.].

- Sturn, R.* (2000): Soziale Sicherheit und ihre Reform: Treffsicherheit und Grundeinkommen, in: H.G. Zilian / J. Flecker (Hg.): Soziale Sicherheit und Strukturwandel der Arbeitslosigkeit, München-Mering 2000, 186–205.
- Sturn, R. / Dujmovits, R.* (2000): Basic Income in Complex Worlds. Individual Freedom and Social Interdependencies, in: *Analyse & Kritik* 22, 198–222
- (1996): „Do all good things go together again?“, Paper, präsentiert anlässlich der BIEN-Conference in Wien, September 1996.