

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 228/VIII

Wirtschaftsethische Perspektiven VIII

**Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Institutionen,
Probleme internationaler Kooperation und
nachhaltiger Entwicklung**

Von

**Bernhard Emunds, Diana Grosse, Michaela Haase,
Johannes Hackmann, Stefan Hielscher, Traugott Jähnichen,
Werner Lachmann, Hans G. Nutzinger, Ingo Pies,
Michael Schramm, Andreas Suchanek, Cora Voigt**

Herausgegeben von

Udo Ebert



Duncker & Humblot · Berlin

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

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 228/VIII

Wirtschaftsethische Perspektiven VIII



Duncker & Humblot · Berlin

Wirtschaftsethische Perspektiven VIII

Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Institutionen,
Probleme internationaler Kooperation und
nachhaltiger Entwicklung

Von

Bernhard Emunds, Diana Grosse, Michaela Haase,
Johannes Hackmann, Stefan Hielscher, Traugott Jähnichen,
Werner Lachmann, Hans G. Nutzinger, Ingo Pies,
Michael Schramm, Andreas Suchanek, Cora Voigt

Herausgegeben von

Udo Ebert



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

© 2006 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fremddatenübernahme und Druck:

Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0505-2777

ISBN 3-428-12173-2

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

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

Vorwort

Von *Udo Ebert*, Oldenburg

Dieser Band umfasst einen großen Teil der Arbeiten, die auf den Sitzungen des Ausschusses für Wirtschaftswissenschaften und Ethik des Vereins für Socialpolitik vom 18.–20. März 2004 in Kassel und vom 3.–5. März 2005 in Wittenberg vorgetragen worden sind. Wie in diesem Ausschuss üblich, gab es kein Generalthema, d. h. die Aufsätze zeigen damit auf, mit welchen Themen sich die vortragenden Ausschussmitglieder in den letzten Jahren beschäftigt haben. Das Einreichen von Vorträgen für diesen Band der wirtschaftsethischen Perspektiven war wie immer in die Entscheidung jedes einzelnen gestellt. Darüber hinaus haben alle Beiträge einen anonymen ausschussinternen Referierungsprozess durchlaufen und sind vorher auf dem Hintergrund der Diskussionen im Ausschuss überarbeitet worden. Die hier vorliegenden Aufsätze spiegeln somit die Arbeit des Ausschusses wider, der Mitglieder aus vielen verschiedenen Disziplinen umfasst. Es werden Grundsatzfragen der Wirtschaftsethik, Themen der Unternehmensethik, Institutionen und Probleme der internationalen Kooperation und nachhaltigen Entwicklung behandelt.

In seinem Aufsatz „Moralische Interessen in der Unternehmensethik“ möchte Michael Schramm „die empirische Relevanz moralischer Interessen aufzeigen und ihren konzeptionellen Stellenwert in der Unternehmensethik erörtern“. Er zeigt zunächst an einer Reihe von interessanten Fallbeispielen, dass ethisch richtiges Handeln nicht unbedingt zu unternehmerischem Erfolg führt und formuliert dann die These, dass genuine Interessen von Unternehmen an moralisch richtigem Handeln – die auch aus Eigeninteressen bestehen können –, hinreichende Bedingungen für moralökonomische Initiativen sein können. Schließlich weist er auf die Pluralität unterschiedlicher Interessen hin, die auch kulturell bedingt sind, und zeigt, dass es zwischen den Interessen individueller und kollektiver Akteure zu unterscheiden gilt. Deren Verhalten wird dann auf dem Hintergrund von Gary S. Beckers economic approach analysiert.

Michaela Haase untersucht in ihrem Beitrag „Wirtschaftsethik und Betriebswirtschaftslehre: Zur Integration der Perspektiven aus wissensorientierter Sicht“ das Verhältnis von Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsethik. Sie fragt, inwieweit die Perspektive der Ethik für die Theorie und die Praxis relevant ist und welche Konsequenzen sich aus einer positiven Antwort auf diese Frage ergeben. Nach einer Eingrenzung des Begriffes der Betriebswirtschaftslehre als einer angewandten theoretischen Wissenschaft diskutiert sie insbesondere die Rolle der (wirt-

schaftsethischen) Ausbildung und die Bedeutung des Wissenstransfers in diesem Fach im Hinblick auf die Lösung von konkreten Fragestellungen. Als Fazit der Untersuchung stellt die Autorin fest: „Eine systematische Beschäftigung mit ethisch-ökonomischen Problemen sollte ... nicht allein die Ebene der Theoriebildung und -anwendung umfassen, sondern auch bezüglich der Ausbildung Konsequenzen haben. Diese bestehen darin, mit dem Wissen über ethisch-ökonomische Aspekte des Handelns auch die Willens- und Urteilsbildungsprozesse der Akteure zu unterstützen“. Haase plädiert deshalb dafür, Wirtschafts- und Unternehmensethik an den betriebswirtschaftlichen Fakultäten zu lehren. So kann die BWL zur Klärung der Frage beitragen, welches Handeln ethisch und sozial verantwortet werden kann.

Hans G. Nutzinger beschäftigt sich in seinem Aufsatz „Die Wirtschaft in der Bibel“ mit der Frage, wie biblische Texte zu wirtschaftlichen Sachverhalten unter heutigen Bedingungen angemessen zu interpretieren sind. Dabei kann man nur diejenigen wirtschaftsrelevanten Regeln auf die Gegenwart beziehen, welche Geltung für jede mögliche Situation menschlichen Interagierens beanspruchen. Nach einer ausführlichen Diskussion der Konzeption von sozialer Gerechtigkeit im Alten Testament arbeitet der Autor den grundlegenden Perspektivenwechsel zwischen Altem und Neuem Testament heraus. Dort wird zwar auf jegliche Entwicklung einer Wirtschaftsordnung verzichtet (ökonomische Forderungen aus Gleichnissen herzu-leiten erweist sich als höchst problematisch), das Thema Armut ist jedoch eines der zentralen Anliegen des Neuen Testaments. Nutzinger zeigt, „dass ein unmittelbarer Rückgriff auf das Alte und Neue Testament unter den Bedingungen der Moderne nicht möglich ist, dass aber allgemeine ethische Orientierungen aus der christlichen Tradition zur Gestaltung wirtschaftlicher Zusammenhänge durchaus möglich und sinnvoll sind“. „Die konkrete Ausgestaltung einer solchen Sozial- und Wirtschaftsordnung erfordert natürlich schwierige Abwägungen ... und ist ... nie eine völlig abgeschlossene, sondern (eine) immer weiter zu entwickelnde Aufgabe“.

Der Beitrag von Traugott Jähnichen „Gerechtigkeit als Tugend und als Regel – Ethische und institutionenökonomische Überlegungen zur Rehabilitation der Gerechtigkeit als Tugend“ zielt darauf ab, aus einer primär theologischen Perspektive mögliche Kooperationsbereiche zwischen traditioneller Ethik und ökonomischer Ethik zu identifizieren. Während die klassischen Gerechtigkeitskonzeptionen den vieldeutigen Begriff der Gerechtigkeit sowohl als individuelle Tugend als auch als Regel zur Ordnung des Gemeinwesens begreifen, wird in der Neuzeit diese Vorstellung häufig zurückgewiesen: „der Begriff der Gerechtigkeit wird in Regeln aufgeschlüsselt, um gesellschaftliche Ordnungen in normativer Perspektive begründen zu können“. Der Autor rekonstruiert zunächst die Anfänge des neuen Paradigmas von Gerechtigkeit bei den Klassikern der Nationalökonomie, zeichnet dann die Kontroverse zwischen Homann und Harms in dieser Frage nach und schließt schließlich mit einigen theologischen Differenzierungen. Dabei werden die Gerechtigkeit als Tugend und die Gerechtigkeit als Regel nicht einfach gegeneinander ausgespielt, sondern in ein komplementäres Verhältnis zueinander gesetzt.

In dem Aufsatz „Unternehmenskontrolle durch Aktionäre in Deutschland – wirtschaftsethische Überlegungen zu einer möglichen Transformation“ von Bernhard Emunds geht es um einen Vergleich des Modus der Unternehmenskontrolle zwischen den USA und Deutschland als Bestandteil des Wirtschaftsstils des jeweiligen Landes. Diese Analyse bildet die Grundlage für normative Vorschläge zur künftigen Gestaltung der Unternehmenskontrolle in Deutschland. Den Schwerpunkt der Untersuchung stellt eine Diskussion der kulturellen und auch politischen und rechtlichen Institutionen dar. Der Autor unterscheidet beim Wirtschaftsstil zwischen „liberaler Marktwirtschaft“ in den USA und „koordinierten Marktwirtschaften“ in Deutschland und den daraus sich ergebenden unterschiedlichen Arten der Unternehmenskontrolle. Der deutsche Wirtschaftsstil zeichnet sich durch die Bereitschaft zu Kooperationsbeziehungen zum Vorteil aller Beteiligten bzw. zu einer Lösung von Konflikten durch faire Kompromisse aus. Auf dem Hintergrund der Analyse plädiert Emunds für eine prinzipielle Bewahrung der Insiderkontrolle und ihrer Weiterentwicklung aus sittlichen Gründen und Gründen der moralischen Klugheit und leitet daraus eine Reihe von Handlungsempfehlungen ab.

Der Aufsatz von Diana Grosse „Die Gestaltung von Entwicklungskooperationen“ befasst sich mit zwei speziellen Vertragsformen als Grundlage einer Geschäftsbeziehung. Ziel ist es, einen Institutionenvergleich zwischen Werk- und Dienstvertrag durchzuführen. Zunächst werden verschiedene Voraussetzungen und allgemeine Überlegungen zur Rolle von Kooperation diskutiert. Der Unterschied zwischen moralischen und ökonomischen Normen wird herausgearbeitet. Dann untersucht der Beitrag das Problem am Beispiel der Kooperation zwischen einem Autoproduzenten und einem Zulieferer über die Neuentwicklung einer Komponente. Nach der Diskussion der grundlegenden Annahmen der Institutionenanalyse werden die Eigenschaften beider Vertragsformen miteinander verglichen. Als Fazit ergibt sich „dass ein modifizierter Dienstvertrag ein Regelwerk darstellt, das es ermöglicht, die Transaktionskosten zu senken und somit die Vorteilhaftigkeit einer Entwicklungskooperation zwischen Herstellern und Zulieferern zu erhöhen. Die Modifikation sollte aus zusätzlichen Vereinbarungen bestehen, die den Informationsaustausch fördern, das Risiko aufteilen und die Anpassung an Umweltveränderungen erleichtern“.

Im nächsten Beitrag beschäftigen sich Ingo Pies und Cora Voigt mit dem Thema „Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative ‚New Partnership for Africa’s Development‘ (NePAD)“. Bei NePAD handelt es sich um einen Entwicklungsplan, der zahlreiche Mittel und langfristige Maßnahmen im politischen und wirtschaftspolitischen Bereich vorsieht, um Demokratie und wirtschaftliche Entwicklung auf dem afrikanischen Kontinent zu verwirklichen. Die grundsätzliche Frage, die die Autoren sich stellen, ist, wie eine Transformation der politischen Ordnung in Afrika erfolgreich so eingeleitet werden kann, dass eine innergesellschaftlich wie zwischenstaatlich dauerhaft gewaltfreie Konfliktaustragung gewährleistet und eine gute wirtschaftliche Entwicklung ermöglicht wird. Hierzu ist es notwendig, dass der freiwillige Übergang von (vorhandenen) auto-

kratischen Strukturen zur Demokratie gefördert wird. Eine modelltheoretische Analyse zeigt, dass die Anreize für die derzeitige Umverteilung, die zugunsten einer kleinen Gruppe und zu Lasten der Bevölkerung stattfindet, zu ändern sind: Aus Ausbeutung muss Kooperation werden. Ein solcher allmählicher Transformationsprozess von Autokratie zur Demokratie erfordert eine Änderung der politischen Strukturen und dann endogenes (statt exogenes) Wachstum. Es zeigt sich dann, dass NePAD Elemente enthält, die die politische Transformation zur Demokratie stabilisieren können.

Die Arbeit von Werner Lachmann „Die wirtschaftliche Globalisierung und ihre Kritiker – Eine alternative Sicht“ hat sich zum Ziel gesetzt, die Position der Befürworter und Kritiker bzw. Gegner der Globalisierung darzulegen und ihre Argumente kritisch zu durchleuchten. Dabei liegt der Schwerpunkt der Untersuchung auf der ökonomischen Dimension der Globalisierung. Der Autor argumentiert, dass Globalisierung zu einem höheren Lebensstandard aufgrund vertiefter Arbeitsteilung und Wettbewerb führt, zu einer stärkeren Angleichung der wirtschaftlichen Entwicklung beiträgt sowie einen größeren wirtschaftlichen Freiraum der Bürger erzeugt. Auf der anderen Seite präsentiert er die Gegenargumente, dass Globalisierung zur Ausbeutung, zur Instabilität der Finanzmärkte, zur Abschaffung sozialer Errungenschaften und zu schwerwiegenden umweltpolitischen Problemen führt. Er stellt die einzelnen Argumente dar und wägt ihre Plausibilität ab. Im Anschluss daran geht er auf die Rolle des Staates und seiner Wirtschaftspolitik im Globalisierungsprozess ein. Er betont die Notwendigkeit einer besseren internationalen Handels- und Wettbewerbspolitik, die einen ‚fairen‘ internationalen Wettbewerb fördert und allen Staaten Wachstums- und Entwicklungschancen ermöglicht und weist darauf hin, dass die durch den Wettbewerb bei einigen Gruppen entstehenden Nachteile durch nationale Sozialpolitik kompensiert werden sollten.

In ihrem Aufsatz „Internationale Öffentliche Güter – Ein neues Paradigma der Entwicklungspolitik?“ möchten Stefan Hielscher und Ingo Pies zu einer konzeptionellen Klärung des Verhältnisses zwischen Entwicklungshilfe und Entwicklungszusammenarbeit beitragen. Zu diesem Zweck setzen sie sich zunächst ausführlich mit der traditionellen Entwicklungshilfe auseinander, deren Paradigma als ein Tradeoff zwischen Eigeninteresse und Moral charakterisiert wird, und kommen zu dem Befund, dass diese sich in einer Krise befindet: Die Transferleistungen nehmen stetig ab, und das Ziel, Wachstum zu fördern und Armut zu reduzieren, wird weitgehend nicht erreicht. Deshalb wenden sie sich der Frage zu, „Wie lässt sich eine partnerschaftlich verstandene *Entwicklungszusammenarbeit* begründen, so dass die Industrieländer aus ihrem wohlverstandenen Eigeninteresse heraus die wohlverstandenen Interessen der Entwicklungsländer in den Blick nehmen und im gemeinsamen Interesse gemeinsame Maßnahmen für die Entwicklung der ärmeren Regionen der Welt ins Werk setzen?“. Sie verweisen auf den Reziprozitätscharakter (internationaler) öffentlicher Güter und zeigen, dass sich Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit durch die Kooperation von Industrie und Entwicklungsländern bei der Lösung gemeinsamer Probleme rational begründen lassen. Ausgehend

von der Entwicklungszusammenarbeit kann es dann sogar gelingen, Formen klassischer Entwicklungshilfe auf der Basis des wohlverstandenen Eigeninteresses der reichen Länder zu rationalisieren.

Andreas Suchanek verfolgt in seinem Beitrag „Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit“ das Ziel, eine normative Theorie der Nachhaltigkeit zu entwickeln. Auf Grundlage des Ansatzes der Interaktionsökonomik fragt der Autor, unter welchen Handlungsbedingungen rationale, eigeninteressierte Akteure zur Erhaltung der Bedingungen von Nachhaltigkeit beitragen. Mit Hilfe eines Tausendfüßlerspiels zeigt er das Problem auf und diskutiert geeignete Institutionen, die die Individuen zur Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil auf der Basis gemeinsamer Interessen bringen und Interessenkonflikte verhindern können. Er kommt zu dem Schluss, dass alles getan werden muss, (die Aussicht auf) gesellschaftliche Endspiele zu vermeiden, und arbeitet die sich daraus ergebenden Implikationen heraus.

Der Frage nach der optimalen Bevölkerungsgröße widmet sich Johannes Hackmann in seinem Aufsatz „Bestimmung der optimalen Bevölkerungsgröße als (wirtschafts-)ethisches Problem“. Diese Fragestellung ist wichtig für die nationale wirtschaftliche Entwicklung, die internationale Konkurrenzfähigkeit, etwa auch die Sozialversicherungssysteme und eine entsprechend sinnvolle (Familien-)Politik. Effizienzbezogene Kriterien reichen hier allerdings nicht aus. Der Autor diskutiert daher zunächst denkbare Urteilsmaßstäbe: Dabei unterscheidet er insbesondere zwischen wohlfahrtsbasierten Kriterien und moralisch ausgerichteten Anforderungen an das individuelle Verhalten. Diese Untersuchung bezieht die sich ergebenden Konsequenzen und denkbaren Steuerungsmaßnahmen mit ein. Aufgrund der Analyse verwirft Hackmann diese Kriterien und schlägt das Konzept der authentischen Präferenzen als normativen Beurteilungsmaßstab für eine Bestimmung (und Maßnahmen für die Erreichung) der optimalen Bevölkerungsgröße vor. Danach ist zwischen den zufallsbedingten Präferenzen und solchen Präferenzen zu unterscheiden, die authentisch zum Wesenskern von Personen gehören. Authentische Präferenzen kann man auch als diejenigen begreifen, „die Personen (ohne ihre spezifischen Persönlichkeitsmerkmale zu verleugnen) unter einem entsprechend löchrigen Schleier des Nichtwissens hätten“.

Zum Schluss möchte ich allen danken, die durch ihre Arbeit und ihr Engagement zum Zustandekommen dieses Bandes beigetragen haben.

Inhaltsverzeichnis

Moralische Interessen in der Unternehmensethik	
Von <i>Michael Schramm</i> , Stuttgart-Hohenheim	13
Wirtschaftsethik und Betriebswirtschaftslehre: Zur Integration der Perspektiven aus wissensorientierter Sicht	
Von <i>Michaela Haase</i> , Berlin	41
Die Wirtschaft in der Bibel	
Von <i>Hans G. Nutzinger</i> , Kassel	67
Gerechtigkeit als Tugend und als Regel – Ethische und institutionenökonomische Über- legungen zur Rehabilitation der Gerechtigkeit als Tugend	
Von <i>Traugott Jähnichen</i> , Bochum	89
Unternehmenskontrolle durch Aktionäre in Deutschland – wirtschaftsethische Über- legungen zu einer möglichen Transformation	
Von <i>Bernhard Emunds</i> , Frankfurt am Main	111
Die Gestaltung von Entwicklungskooperationen	
Von <i>Diana Grosse</i> , Freiberg	135
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative ‚New Partnership for Africa’s Development‘ (NePAD)	
Von <i>Ingo Pies</i> und <i>Cora Voigt</i> , Halle-Wittenberg	153
Die wirtschaftliche Globalisierung und ihre Kritiker – Eine alternative Sicht	
Von <i>Werner Lachmann</i> , Nürnberg	173
Internationale Öffentliche Güter – Ein neues Paradigma der Entwicklungspolitik?	
Von <i>Stefan Hielscher</i> und <i>Ingo Pies</i> , Halle-Wittenberg	201
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit	
Von <i>Andreas Suchanek</i> , Leipzig und Wittenberg	229
Die Bestimmung der optimalen Bevölkerungsgröße als (wirtschafts-)ethisches Problem	
Von <i>Johannes Hackmann</i> , Hamburg	247

Moralische Interessen in der Unternehmensethik¹

Von Michael Schramm, Stuttgart-Hohenheim

Der Begriff des ‚moralischen Interesses‘ ist alt und zugleich in der wirtschafts- und unternehmensethischen Diskussion eher unüblich. Er ist alt, weil er sich bereits bei Kant findet², und er ist eher unüblich, weil normalerweise eine Differenz zwischen Moral und Interesse vorausgesetzt wird³. Demgegenüber möchte ich in meinem Beitrag die *empirische* Relevanz moralischer Interessen aufzeigen und ihren *konzeptionellen* Stellenwert in der Unternehmensethik erörtern.

I. Die Kontingenz der ökonomischen Effekte unternehmensethischer Entscheidungen. Drei Illustrationen

In der Welt der Moderne haben intentionale (z. B. moralisch motivierte) Handlungen in vielerlei Hinsicht nicht (mehr) die intendierten Folgen⁴: Die ausdifferenzierten Funktionssysteme nutzen, insbesondere insoweit es sich um Wettbewerbssysteme handelt, gerade den Mechanismus der *nichtintendierten Folgen intentionalen Handelns*. In der Wirtschaft etwa haben die intentionalen Handlungen der

¹ Ich danke den Mitgliedern des Ausschusses sowie einem anonymen Gutachter für kritische und konstruktive Hinweise.

² Etwa Kant (1794b), S. 200 f.: „Da das Gesetz selbst in einem moralisch-guten Willen die Triebfeder sein muß, so ist das *moralische Interesse* ein reines sinnensfreies Interesse der bloßen praktischen Vernunft. Auf dem Begriffe eines Interesses gründet sich auch der einer *Maxime*. Diese ist also nur alsdann moralisch echt, wenn sie auf dem bloßen Interesse, das man an der Befolgung des Gesetzes nimmt, beruht“.

³ Üblicherweise wird in der Diskussion *Moral* entweder als Gegensatz zu den *Interessen* (= ‚ökonomischen‘ *Eigeninteressen*) angesehen oder aber es wird *Moral* als in Wahrheit interessenbasierte Größe verstanden. So unterscheidet beispielsweise Vanberg (1999), S. 3, zwischen der ‚ethischen Perspektive‘, der ‚ökonomischen (Interessen-)Perspektive‘ und der ‚ordnungspolitischen Perspektive‘. Dass er dann im folgenden eine ‚Interessenbegründung von Moral‘ vorstellt, ändert nichts daran, dass der Begriff ‚Interesse‘ der ökonomischen und nicht der ethischen Perspektive zugeordnet wird. Ähnlich auch: Hegselmann / Kliemt (1997 / Hg.).

⁴ Der anonyme Gutachter hat mich – vermutlich nicht zu Unrecht – darauf hingewiesen, dass auch in der Vormoderne die Akteure das Problem der unintendierten Folgen ihres Handelns nicht unbedingt im Griff hatten. Allerdings, so würde ich hinzufügen, wird in modernen Gesellschaften dieses Problem noch einmal *systemisch verstärkt*.

Anbieter nichtintendierte (aber gesellschaftlich erwünschte) Folgen *für die Nachfrager*: Über diesen Mechanismus der Wettbewerbssysteme (Wirtschaft, Politik usw.) hinaus sind aber auch die Rückwirkungen intentionaler Handlungen der Unternehmen *für die Unternehmen selbst* in vielen Fällen *kontingent*, so auch bei unternehmensethische Initiativen. Kurz drei Beispiele hierfür:

- Einer der Klassiker unternehmensethischer Fallbeispiele ist die Chinapolitik von *Levi Strauss & Company* (LS&CO.) in den 90er Jahren⁵. Wie (fast) alle Textilproduzenten ließ auch *Levi's* Produkte in Niedriglohnländern fertigen⁶, u. a. auch in China⁷. Mit den niedrigen arbeitsrechtlichen und sozialen Standards dort sind ethische Probleme vorprogrammiert, vor denen LS&CO. nicht ausweichen wollte⁸. Robert Haas, Chief Executive Officer (CEO) von *Levi's*, rief daher Ende 1992 zur Klärung der weiteren Unternehmensstrategie die ‚China Policy Group‘ ins Leben. Ökonomischer background des Problems war die Tatsache, dass zwar einerseits die Präsenz von *Levi's* in China eher gering war – etwa 2 % (= 5 Mio. shirts and pants) der weltweiten und 10 % der asiatischen Produktion waren in China lokalisiert –, dass aber andererseits China ein unglaubliches Marktpotenzial der Zukunft darstellt(e)⁹. *Levi's* stand nun vor der schwierigen Entscheidung, ob man sich der moralischen Integrität willen aus dem Chinageschäft zurückziehen sollte oder nicht. Über die moralstrategischen Frage hinaus, welche Unternehmenspolitik eigentlich ein zweckmäßiges Mittel zur Beförderung der

⁵ 1873 brachte *Levi Strauss* die erste Jeans auf den Markt. *Levi Strauss & Company* wurde dann nicht nur ökonomisch zum heute größten Bekleidungshersteller der Welt, sondern bemühte sich von Anfang an auch um ein unternehmensethisches Profil: z. B. in den die ‚International Business Principles‘ (1975) oder den ‚Global Sourcing & Operating Guidelines‘ (1992).

⁶ Eine wohl einzigartige Ausnahme ist die Firma *Trigema* (Burladingen).

⁷ Insbesondere seit dem Tiananmen-Massaker (4. Juni 1989) war der Weltöffentlichkeit deutlich, dass in China Menschenrechte wenig zählten.

⁸ Spätestens infolge der 1991 bekannt gewordenen Vorwürfe („slavelike working conditions“) gegen einen Zulieferer von LS&CO. (auf der Insel Saipan) konnte *Robert Dunn*, Vice President of Corporate Affairs, mit Blick auf die ‚Global Sourcing & Operating Guidelines‘ erklären: „If anyone doubted the need für guidelines, this convinced them“ (zit. nach: *Paine* 1997, p. 362). Um diese Guidelines auch wirklich zu implementieren, schickte LS&CO. Audit-Teams zu allen Vertragspartnern (700 Einrichtungen in 60 Ländern). Etwa 70 % der Vertragspartner befanden sich in compliance mit den Guidelines, bei etwa 25 % wurden Defizite festgestellt, von etwa 5 % der Zulieferer trennte man sich umgehend. Auch zog sich LS&CO. wegen der dortigen Militärdiktatur aus Burma zurück – was allerdings ebenfalls mit einem ethischen Problem, nämlich der Vernichtung vieler Arbeitsplätze verbunden war. Kein Wunder, dass z. B. *Ian Lyon*, Vice President of Offshore Sourcing, von mixed emotions geplagt wurde: „I have no sympathy for the Burmese government at all. [...] [but] it was a shame because of the impact on the people. [...] The operators in Burma were university graduates – we were the best job in town. When we left, I felt badly for them“ (zit. nach: *Paine* 1997, p. 366).

⁹ *John B. Wing*, Chairman des Energiekonzerns *Wing-Merrill*, brachte dies folgendermaßen auf den Punkt: „China is going to be a big global player, and if Americans aren't part of it, we are fools“ (zit. nach: *Paine* 1997, p. 368).

Menschenrechte darstellt (rausgehen oder bleiben?), wurde *Levi's* – und das interessiert in unserem Zusammenhang – mit der *Kontingenz* der ökonomischen Effekte einer unternehmensethisch motivierten Entscheidung konfrontiert: Einerseits bestand die Möglichkeit, dass sich selbst ein befristeter Rückzug aus einem Markt mit über 1 Mrd. von Konsumenten ökonomisch verheerend auswirken würde, weil man u.U. in diesem Megamarkt nicht mehr hätte Fuß fassen können¹⁰. Andererseits aber war ebenso die Möglichkeit gegeben, dass sich gerade eine *moralinsensitive* Unternehmensstrategie als ökonomisch kontraproduktiv erweisen würde. So erklärte etwa Robert Dunn, Vice President of Corporate Affairs: „[I]f the image of our brands is at risk, the cost could be far greater“¹¹. Und CEO Robert Haas mutmaßte in seinem oft zitierten Artikel von 1994: „In der heutigen Welt kann ein Fernsehbericht über Arbeitsbedingungen Jahre der Anstrengung, eine Marken-Loyalität zu erzeugen, zunichte machen. [...] Unternehmen mit einer starken Firmen-Reputation [...] haben einen höheren Umsatz, erzielen größere Gewinne“¹². Diese Kontingenz der ökonomischen Effekte unternehmensethischer Entscheidungen erwies sich auch im weiteren Verlauf der Dinge: Nachdem Bob Haas die Diskussionen schließlich mit einem Votum für die *exit*-Option entschieden hatte (faktisch wurde es dann aber kein Rückzug, sondern ‚nur‘ eine Reduzierung von Produktion und Verkauf in China¹³), schien sich seine Prophezeiung, ‚Unternehmen mit einer starken [= *ethischen*] Firmen-Reputation‘ würden ‚einen höheren Umsatz erzielen‘, zunächst zu bewahrheiten, denn *Levi's* steigerte seine weltweiten *net sales* von 5,57 Mrd. \$ (in 1992) auf 7,1 Mrd. \$ (in 1996).

Dann aber sanken die Umsätze und Bob Haas' ethische Unternehmensphilosophie geriet zunehmend in die Kritik¹⁴. Am 8. April 1998 teilte *Levi's* der Öffentlichkeit schließlich die (mit ökonomischen Gründen) untermauerte Entscheidung mit, dass nun wieder verstärkt in China produziert werden solle¹⁵, was unter dem neuen CEO Phil Marineau auch geschieht.

Das Fallbeispiel verdeutlicht, dass es *ex ante* oftmals nicht möglich ist, konkreten moralischen (oder amoralischen) Unternehmensentscheidungen halbwegs prognostizierbare Erträge zuzuordnen. Die Entscheidung, in China zu bleiben,

¹⁰ Ein Problem „confronting L.S.&Co. was the possibility that China may not welcome them back if they decided to forego operations there until conditions improved and then return at a later date“ (Wall Street Journal, May 5, 1994, p. A18).

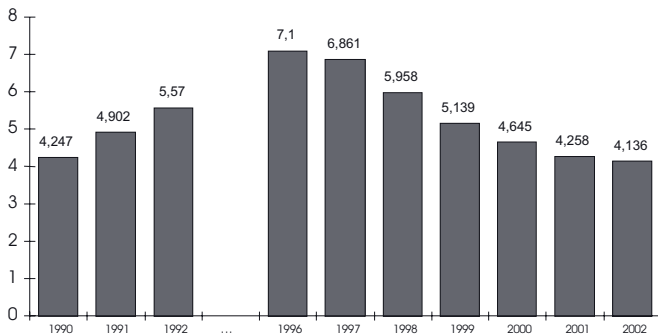
¹¹ Zit. nach: *Borrus / Barnathan / Engardio* (1992), p. 16.

¹² *Haas* (1994), p. 509 (Übers.: M.S.).

¹³ Die Produktion in China wurde substanziell reduziert (von 5 Mio. Stück auf 800.000 Stück), der Verkauf der *Levi's*-Produkte in China wurde (vermutlich) ganz gestoppt (so jedenfalls *Landler* 1998).

¹⁴ *Tenbrock* (1999).

¹⁵ So erklärte *Jim Fraser*, der Präsident von *Levi Strauss Asia Pacific*: „China could become the key manufacturing nation for the company's Japanese and South Korean markets, which generate two-thirds of its \$ 468 million in Asian revenue“ (zit. nach: *Landler* 1998).



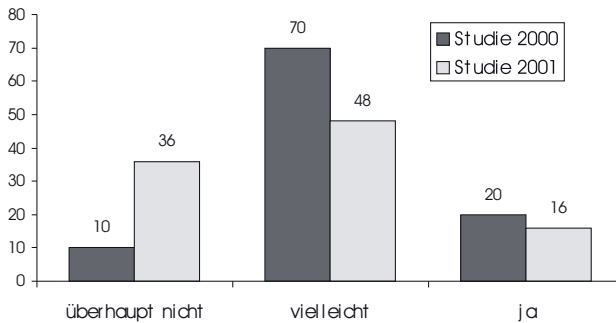
Quelle: <http://www.levistrauss.com>

Abb. 1: Nettoumsätze (net sales) Levi Strauss & Co. weltweit (in Mrd. \$)

kann sich ebenso als ökonomisch kontraproduktiv erweisen (vgl. die Zitate von Dunn und Haas) wie die Entscheidung, sich aus China zurückzuziehen. Zu diagnostizieren ist also eine *Kontingenz* der ökonomischen Effekte unternehmensethisch motivierten Entscheidungen.

- Ein zweites Beispiel liefern die Bemühungen eines Teils der bayerischen Bauwirtschaft, der sich in den 90er Jahren dazu entschloss, durch Gründung des Vereins ‚Ethikmanagement der Bauwirtschaft e.V.‘ (EMB) u. a. die grassierende Korruption einzudämmen¹⁶. Obwohl sich ‚nur‘ etwa ein Drittel des bayerischen Baumarkts (gemessen an Umsatz und Arbeitnehmern) diesem Ethikmanagement angeschlossen hat und zwei Drittel dies *nicht* getan haben, und man nun angesichts der ökonomisch rekonstruierbaren Situationslogik eines Wettbewerbsdilemmas erwarten müsste, dass die ethischen Vorleistungen der *good guys* von den *bad guys* des Marktsektors ausgebeutet werden, konkret: dass die das Ethik-Management betreibenden Bauunternehmen deutliche Auftragsverluste hinnehmen müssen, wird genau diese Vermutung empirisch gerade nicht bestätigt:

¹⁶ Als die bayerische Bauindustrie Mitte der 90er Jahre in einer schweren Krise steckte (Inhaftierungen führender Manager aufgrund von Korruptionsdelikten usw.), verschieben sich 35 Unternehmen der bayerischen Bauindustrie, darunter auch die größten der Branche, einem EthikManagementsystem und gründeten hierzu den Verein ‚Ethikmanagement der Bauwirtschaft e.V.‘ (EMB). Obwohl die Zahl der bayerischen Bauunternehmen bei über 10.000 liegt, ist doch etwa ein Drittel aller Bauarbeiter in Bayern über die (z. T. eben sehr großen) Mitgliedsunternehmen integriert. Die Mitgliedszahl blieb seither in etwa konstant, einige frühere Mitglieder verlor der Verein wegen ökonomischer Probleme, einige kamen aber hinzu; bisher ist ein Mitglied von sich aus ausgetreten: „Einige frühere Mitglieder haben wir in den Turbulenzen, die der Baumarkt in den letzten Jahren durchmachen musste, verloren. Dazu trugen Zusammenschlüsse genauso bei wie Insolvenzen. Bisher ist nur ein Mitglied von sich aus ausgetreten. Insgesamt geht die Mitgliederzahl leicht nach oben. Die Zahl der über unsere Mitglieder erfassten Mitarbeiter liegt bei etwa einem Drittel aller Bauarbeiter in Bayern“ (Däschlein 2002).



Quellen: Wieland / Grüninger (2000), S. 154; Wieland / Fürst (2003), S. 32

Abb. 2: Korruption und Aufträge:
„Kann das Werteprogramm zum Verlust von Aufträgen führen?“

Zwar haben in 2000 20 % und in 2001 16 % der beteiligten Unternehmensvertreter (die Ethikverantwortlichen) die Frage bejaht, dass das Werteprogramm zum Verlust von Aufträgen führt, aber in 2000 haben zum einen immerhin 10 % und in 2001 sogar 36 % der Befragten dies ausdrücklich verneint, und zum anderen haben 70 % (2000) bzw. 48 % (2001) hier keine klare Korrelation erkennen können. Dieses Befragungsergebnis legt erneut den Schluss nahe: Es gibt *keine präformierte Korrelation* von Moral und Gewinn. Die *ökonomischen* Effekte unternehmensethischer Entscheidungen (Vorleistungen) sind *kontingent*.

- Und noch ein drittes Fallbeispiel: die Bemühungen des Tübinger Textilunternehmens *Gerhard Roesch GmbH* um eine familienorientierte Personalpolitik.

Bei diesem Thema scheint zunächst der Widerstreit zwischen Moral und Gewinn auf der Hand zu liegen: Einerseits sind – wie Umfragen zeigen – nach wie vor funktionierende Familien und die Rücksichtnahme auf Familieninteressen *moralisch* erwünschte Ziele. Auf der anderen Seite ist aber auch die Vermutung nicht ganz abwegig, dass eine familienbewusste Personalpolitik für die Unternehmen ein Kostentreiber ist und insofern, so Ulrich Beck und Elisabeth Beck-Gernsheim, „das Idealbild der arbeitsmarktkonformen Lebensführung [...] *der oder die vollmobile einzelne*“¹⁷ ist.

Nun werden aber bei *Roesch* in Tübingen (ca. 350 Mitarbeiter, 65 Mio. € Umsatz weltweit) u. a. folgende familienpolitischen Maßnahmen praktiziert: familienbedingte Teilzeitarbeit, Arbeit von zu Hause bzw. alternierende Telearbeit, Anrechnung von Erziehungszeiten, Personalkauf, Übernahme von Betreuungskosten, betriebseigene Kinderbetreuungseinrichtung. Und für diese und ähnliche Bemühungen lassen sich durchaus ökonomische Gründe anführen, u. a.: höhere Mitarbeiterzufriedenheit¹⁸, Senkung der Fluktuation¹⁹, Rekrutierung von (hoch)quali-

¹⁷ Beck / Beck-Gernsheim (1990), S. 15.

fiziertem Fachpersonal²⁰, Senkung der Abwesenheitsquote (Fehlzeiten)²¹, Verbesserung der Arbeitsqualität²².

Das grundsätzliche Problem bei der *Bilanzierung* einer familienorientierte Personalpolitik besteht nun aber darin, dass man die positiven ökonomischen Effekte, durch die die Kosten der personalpolitischen Maßnahmen (über)kompensiert werden (können), nicht wirklich quantifizieren kann und daher auch hier eine auch nur halbwegs präzise „Zurechnung der Erträge auf konkrete moralische Entscheidungen schwierig ist“²³. Über die genauen *ökonomischen* Effekte unternehmensethischer Anstrengungen herrscht sowohl ex ante als auch ex post Ungewissheit. Die wirtschaftlichen Auswirkungen moralischer Entscheidungen sind und bleiben daher kontingent.

These 1: In vielen lokalen Wahl- und Entscheidungsfragen, vor denen individuelle (Menschen) oder kollektive Akteure (z. B. Unternehmen) stehen, sind die ökonomischen Effekte unternehmensethischer Entscheidungen *kontingent*.

Mit dieser Kontingenz entweicht auch Dampf aus der Debatte, ob moralische Maßnahmen den Charakter rentabler Investition oder selbstloser Opfer haben (müssen). Man weiß es ohnehin nicht (genau).

II. Die empirische Relevanz der Existenz moralischer Interessen

Die drei herausgegriffenen Fallbeispiele illustrieren die Tatsache, dass es in vielen unternehmensethischen relevanten Situationen *keine präformierte Korrelation* von Moral und Ökonomie gibt. Vielmehr herrscht oftmals *Kontingenz* in der einzelnen Entscheidungssituation des Unternehmens. Von vornherein gilt weder: *good ethics is bad business*, noch gilt: *good ethics is good business*. Es mag sein, dass moralökonomische Investitionen am Rahmencode des Wirtschaftssystems ‚Auf-

¹⁸ Gut 80 % der familienorientierten Unternehmen geben an, dass sich die Mitarbeiterzufriedenheit verbessert habe (*TNS Emnid* 2002, S. 4).

¹⁹ Der Weggang eines qualifizierten Facharbeiters kostet ein Unternehmen ca. 25.000 €, der einer Führungskraft sogar rund 200.000 €. Es hat sich gezeigt, dass die Fluktuationsbereitschaft in mitarbeiterorientierten Unternehmen nur halb so hoch ist (*Wendt* 1999).

²⁰ Laut *TNS Emnid* (2002, S. 8) sehen 33,3 % der familienorientierten Unternehmen ‚ganz bestimmt‘ und 55,6 % ‚eher ja‘ deutliche Vorteile im Wettbewerb um qualifiziertes Fachpersonal.

²¹ Während sich in nicht-mitarbeiterorientierten Unternehmen die Fehlzeiten auf 10,93 % der regulären Arbeitszeit belaufen, sind es bei den sehr mitarbeiterorientierten Unternehmen nur 3,85 % (*Wendt* 1999).

²² 69,4 % der familienorientierten Unternehmen geben an, dass sich die Qualität der von den Mitarbeitern abgelieferten Arbeit verbessert habe (*TNS Emnid* 2002, S. 5).

²³ *Homann* (2003), S. 58.

wand < Ertrag²⁴ scheitern, es kann aber ebenso gut sein, dass sich moralökonomische Investitionen (mittel- oder langfristig) auszahlen. Im letzteren Fall hätten moralische Vor- und Mehrleistungen den Effekt einer ökonomischen Investition, aber halbwegs präzise prognostizierbar ist das nicht.

Greifen wir etwa nochmals den konkreten Fall der bayerischen Bauindustrie heraus, dann haben die Integritätsanstrengungen bei einigen Unternehmen offensichtlich zu Auftragsverlusten geführt (bei denjenigen Unternehmen, die mit ‚ja‘ geantwortet haben und bei dem einen ausgetretenen Unternehmen), aber offenbar konnte dies bei anderen Unternehmen dadurch ausgeglichen werden, dass „auch Aufträge akquiriert werden konnten, die ohne ein Werteprogramm nicht zu gewinnen gewesen wären“²⁵.

Im Umkehrschluss ist aus dieser Tatsache zu folgern, dass es für ein Unternehmen gar nicht möglich ist, moralische Anstrengungen *zielgenau* für ökonomische Zwecke zu ‚instrumentalisieren‘ (womit ich – nebenbei gesagt – keine ethischen Probleme hätte). Zumindest gilt dies für diejenigen Fälle, in denen moralökonomische Initiativen nicht die dominante Strategie darstellen²⁶, in denen also ökonomisch positive Konsequenzen einer moralischen bzw. moralkonformen Entscheidung erwartet werden²⁷. Wenn also eine prognostisch halbwegs präzise Zurechnung von Erträgen oder Verlusten durch unternehmensethische Entscheidungen kaum möglich ist und Moral daher ökonomisch nicht wirklich ‚instrumentalisiert‘ werden kann, bleibt für mich als Schlussfolgerung als zweite (Hypo)These:

These 2: Eine der *Ermöglichungsbedingungen* moralökonomischer Initiativen von Unternehmen ist das Vorhandensein eines (genuin) *moralischen Interesses*.

D. h.: Der Existenz (oder Nichtexistenz) moralischer Interessen kommt empirische Relevanz zu.

²⁴ Die Tatsache einen Rahmencodes des Wirtschaftssystems (hier formuliert als ‚±-Zahlen‘ wird insbesondere von Niklas Luhmann hervorgehoben.

²⁵ Wieland/Grüninger (2000), S. 159 f. „Das heißt, Werteprogramme strukturieren möglicherweise das Kundenpotential eines Unternehmens neu, weil das Unternehmen selbst die Bedingungen definiert, zu den es Geschäfte abwickeln möchte“ (ebd., S. 160).

²⁶ Wenn sich beispielsweise DaimlerChrysler mit ihrer *HIV/AIDS Workplace-Initiative* in Südafrika engagieren (mit etwa 5 % ihrer Lohnkosten), dann ist dies angesichts der kontraproduktiven betriebswirtschaftlichen Effekte von AIDS bei den Mitarbeitern (1. steigende Kosten wegen Personalausfällen, Begräbnisfeierlichkeiten usw., 2. Produktivitätsverluste wegen schlechterer Arbeitsfähigkeit und Belegschaftswechseln usw., 3. generelle Bedrohung für die Basisstrukturen der Volkswirtschaft, in der die *companies* operieren) zwar eine ethisch erfreuliche Alternative, aber sie kann sich ökonomisch eigentlich nur positiv auswirken und stellt daher die dominante Strategie dar.

²⁷ Der anonyme Gutachter hat mich zu Recht darauf hingewiesen, dass es in diesem Fall keiner genuin moralischer Interessen bedarf. Mein Argument bezieht sich aber auf den (wohl sehr viel häufigeren) Fall moralökonomischer *Kontingenzsituationen*.

III. Etwas als Vorteil wahrnehmen. Notizen zu einer Theorie der Interessen individueller oder kollektiver Akteure

Es gilt nun, den Begriff eines ‚moralischen Interesses‘ etwas zu präzisieren und ihn in eine (hier nur angedeutete und noch auszuarbeitende) Theorie moralischer Interessen einzuordnen.

1. Die Dinge unterschiedlich wahrnehmen I: Zur Pluralität kultureller Identitätssemantiken

Die Welt ist bunt. Die Tatsache, dass unsere moderne Welt durch das ‚Faktum einer vernünftigen Pluralität‘ umfassender Lehren über das Wahre oder das moralische Gültige (Konzeptionen des ‚Guten‘)²⁸ gekennzeichnet ist, ist spätestens seit den einschlägigen Arbeiten von John Rawls ein Standard in der ethischen Diskussion²⁹. Dieses ‚Faktum einer vernünftigen Pluralität‘ von komprehensiven Vorstellungen des ‚Guten‘ im Binnenraum der sog. ‚westlichen‘ Kultur potenziert sich noch einmal, wenn im Zuge der Globalisierung unterschiedliche Kulturen aufeinander treffen³⁰. Greifbar wird dies u. a. auch in multinational operierenden Unternehmen: Obwohl seit Jahren (Mega)Fusionen von Unternehmen (mehr oder weniger) an der Tagesordnung sind³¹, sind sie keineswegs ein Garant für öko-

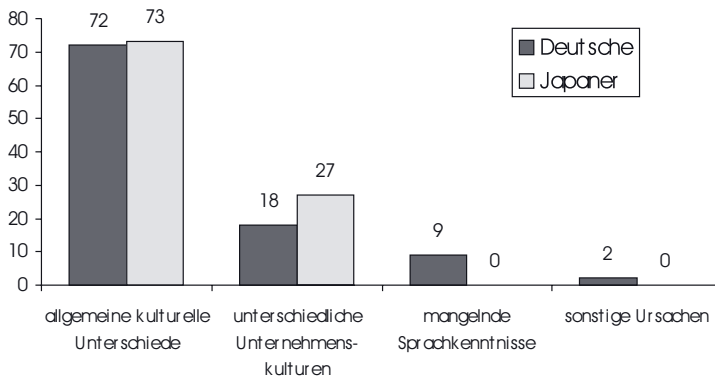
²⁸ Rawls (1998), S. 93, 138, 228, 243.

²⁹ Die Quelle dieser vernünftigen Meinungsverschiedenheiten sieht Rawls in dem, was er die ‚Bürden der Vernunft‘ (*burdens of reason*) (Rawls 1992, S. 336 ff.) oder die ‚Bürden des Urteilens‘ (*burdens of judgment*) (Rawls 1998, S. 129) nennt. Rawls erklärt dabei durchaus, „daß es nur eine einzige wahre umfassende Lehre geben kann“ (Rawls 1998, S. 215), womit er der üblichen Auffassung zustimmt, „daß es nur eine Wahrheit gibt“ (Rawls 1998, S. 139). Somit existiert empirisch eine Pluralität komprehensiver Lehren religiöser oder philosophischer Art, „von denen nicht alle wahr sein können (in der Tat mag sich herausstellen, daß keine von ihnen wahr ist)“ (Rawls 1998, S. 134). Deswegen wird Rawls nicht müde hervorzuheben, es komme sein politischer Liberalismus „intern ohne den Begriff der Wahrheit aus“ (Rawls 1998, S. 174). Über „Erklärungen der Wahrheit moralischer Urteile und ihrer Gültigkeit“ (Rawls 1998, S. 213) „schweigt er“ (Rawls 1998, S. 213). Dieses Schweigen kann sich der politische Liberalismus erlauben, insofern er sich auf eine rein politische Gerechtigkeitskonzeption beschränkt, der es „nur“ um die soziale Kompatibilität der widerstreitenden Lehren über das Wahre oder das moralische Gültige zu tun ist. Näher hierzu: Schramm (2002).

³⁰ Dass der *faktischen* Pluralität hierbei nicht immer das Gütesiegel einer ‚vernünftigen Pluralität‘ ausgestellt werden kann, wird von Huntington hervorgehoben und hat am 11. September 2001 eine traurige Bestätigung erfahren.

³¹ Zwischen 1990 und 1999 stieg die Zahl der Fusionen weltweit von etwa 9.000 auf knapp 25.000. Unter anderem aufgrund des Börsenniedergangs ab 1999 ist die Zahl der Zusammenschlüsse z. B. im ersten Halbjahr 2001 weltweit zwar um 35 % Prozent zurückgegangen, gleichwohl berichtet aber Matthias Kleinert, der frühere Generalbevollmächtigte von Daimler-Chrysler für Politik und Außenbeziehungen, dass 1960 weltweit 47 Automobilunternehmen existierten, 1980 noch siebzehn, derzeit (2003) seien es elf und in 2007 werden ver-

nomischen Erfolg: 78,5 % der Mergers mit deutscher Beteiligung schlagen fehl³². Die Gründe für diese Misserfolge und Schwierigkeiten sind natürlich Legion³³, doch einer der relevanten Punkte ist hier zweifelsohne die Tatsache kultureller Unterschiede, differenter *belief systems* oder ‚Identitätssemantiken‘ bei den bei den neuen Partnern³⁴. Dies belegt z. B. auch eine empirische Studie, in der die interkulturellen Kooperationsprobleme im Prozess der Fusion von *Fujitsu Siemens Computers* untersucht wurden³⁵. Hier kamen u. a. folgende Ergebnisse heraus:



Quelle: Seewald (2002), S. 37

Abb. 3: Hauptursachen für Missverständnisse (*Fujitsu Siemens Computers*)

Als Hauptursachen für Schwierigkeiten und Missverständnisse werden eindeutig divergierende kulturelle Faktoren genannt (Unterschiede der Gesellschaftskulturen: 72 % bzw. 73 %; Unterschiede der Unternehmenskulturen: 18 % bzw. 27 %), während andere Faktoren deutlich zurücktreten. Dies bedeutet: „Culture is [...] a key merger issue“³⁶.

mutlich nur noch sechs Automobilunternehmen weltweit übriggeblieben sein (<http://www.chat.targetnew.net/bmwi/startwin.html>).

³² So das Ergebnis bei Picot (2000, S. 9). „Zwei Drittel der Mergers schlagen fehl. Nur bei einem Drittel wird wirklich Mehrwert geschaffen“ (Poganz / Zschäpitz 2000, S. 21).

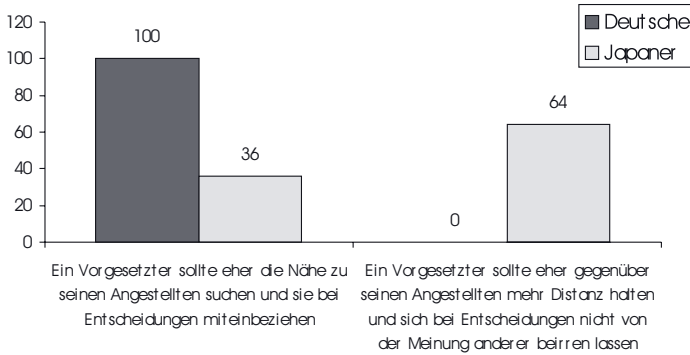
³³ Michler (2000), S. 14.

³⁴ Geert Hofstede vermutet sogar, dass die Erfolgsrate wegen unbewältigter Kulturdivergenzen „wahrscheinlich nicht über 25 % liegt“ (Hofstede 2001, S. 324). Cartwright (1998), p. 7, schätzt die wegen kultureller Differenzen scheiternden Firmenfusionen auf 50 %.

³⁵ Seewald (2002). Seewald hat in 2001 sowohl deutsche als auch japanische Mitarbeiter des seit 1. Oktober 1999 fusionierten Unternehmens *Fujitsu Siemens Computers* hinsichtlich der kulturellen Divergenzen sowohl mündlich als auch schriftlich befragt.

³⁶ Devoge / Shiraki (2000), p. 29.

Ein erstes Beispiel für solche kulturellen Divergenzen sind etwa die Ansichten im Blick auf die Entscheidungskompetenzen:



Quelle: Seewald (2002), S. 89

Abb. 4: Rollenvorstellungen (*Fujitsu Siemens Computers*)

Während es für 100 % der deutschen Mitarbeiter zu ihrer Rollenidentität gehört, dass ein Vorgesetzter eher die Nähe zu seinen Angestellten suchen und sie bei Entscheidungen miteinbeziehen sollte, identifizieren sich 64 % der Japaner mit der Aussage, dass ein Vorgesetzter eher gegenüber seinen Angestellten mehr Distanz halten und sich bei Entscheidungen nicht von der Meinung anderer beirren lassen sollte. Es spiegelt sich hier bei den japanischen Mitarbeitern die Wertvorstellung einer *hierarchischen Status- und Beziehungskultur* wider, in der das Individuum immer als Teil eines hierarchischen Beziehungsnetzes verstanden wird, während die deutsche Sichtweise einer *individualistischen Gleichheitskultur* entspringt.

D. h.: Japaner und Deutsche sehen die Dinge unterschiedlich. Ihre Wahrnehmungen und Werte werden durch unterschiedliche ‚*Identitätssemantiken*‘ kanalisiert. Mit dem Begriff einer Identitätssemantik meine ich das System einer *Weltanschauung*, das eine interne Relevanz für die personale Identitätskonstruktion von Menschen aufweist. Es handelt sich um inhaltliche Angebote, die sich individuelle Akteure aneignen können, um sich ihre eigene Identität zusammenzubasteln (weltanschauliche, philosophische, moralische, religiöse Angebote usw.)³⁷. Die Funktion solcher Identitätssemantiken (*belief systems*) ist die einer weltanschaulichen ‚Brille‘: Einerseits kann man mit einer bestimmten Brille etwas (besser) sehen, andererseits wird das Sichtbare auf das beschränkt, was *diese* Brille sichtbar macht,

³⁷ Rawls nennt diese Identitätssemantiken die komprehensiven Lehren des ‚Guten‘ (Rawls 1998) oder die Globaltheorien (Rawls 2003), wobei sich eine moderne Gesellschaft durch das ‚Faktum einer vernünftigen Pluralität‘ solcher komprehensiver Lehren auszeichnet.

es werden also auch vielerlei Dinge ausgeblendet. Identitätssemantiken funktionieren sowohl *aisthetisierend* als auch *anaisthetisierend* (von gr. αἴσθησις = Wahrnehmung).

- Zunächst ist es sicher eine wichtige Funktion von Identitätssemantiken (oder *belief systems*), dass sie gewissermaßen eine Bresche in die sonst chaotische Welt schlagen und eben – *aisthetisierend* – eine ‚Weltanschauung‘ ermöglichen.
- Zum anderen sehe ich die Welt dann eben so wie ich sie sehe (und nicht anders). D. h.: Identitätssemantiken wirken auch *anaisthetisierend*.

So kommt es, dass die westliche individualistische Gleichheitskultur und die östliche hierarchische Beziehungskultur den Menschen auf unterschiedliche Weise sehen (oder nicht sehen). Daher haben die japanischen und die deutschen Mitarbeiter bei *Fujitsu Siemens Computers* differierende Interessen, wie die Kooperations- und Organisationsstrukturen ausgestaltet werden sollten. Während solche Unterschiede bei high-tech-Unternehmen wie *Fujitsu Siemens Computers* primär ‚nur‘ ein Kommunikationsproblem darstellen, können in anderen Branchen aus identitätssemantischen Differenzen dieser Art erhebliche unternehmensethische Probleme erwachsen: So sehen sich beispielsweise Firmen aus der Textilbranche, die als global players über (Sub)Contractors in Südostasien fertigen lassen, teilweise insofern mit massiven ethischen Problemen konfrontiert, als sich die dortige hierarchische Statuskultur z. B. tendenziell hemmend auf die Herausbildung regierungsunabhängiger Gewerkschaften auswirkt und Auswüchse bis hin zu körperlichen Züchtigungen der Mitarbeiter / innen tendenziell begünstigt³⁸.

2. Die Dinge unterschiedlich wahrnehmen II: Individuelle Interessensunterschiede

Global ist eine Vielzahl von unterschiedlichen weltanschaulichen Identitätssemantiken zu konstatieren. Diese Identitätssemantiken liefern für die Angehörigen eines Kulturkreises einen Rahmen für ihre je persönlichen Identitätskonstruktionen. D. h. nun aber wiederum, dass auch *innerhalb* der jeweiligen Rahmensemantiken wiederum erhebliche Unterschiede festzustellen sind. Denn obwohl sich die Angehörigen einer bestimmten Kultur zunächst einmal in einem gemeinsamen kulturellen Rahmen bewegen, eignen sie sich die betreffenden identitätssemantischen Angebote auf sehr unterschiedliche Weise und in unterschiedlicher Dosierung an. Da mag es Leute geben, die in höherer Intensität ‚musikalisch‘ sind

³⁸ So präsentierte der US-amerikanische TV-Sender ESPN am 12. April 1998 einen Fernsehbericht über einen *Nike*-Zulieferbetrieb, in dem körperliche Züchtigungen dokumentiert wurden. Auf den Versuch eines *Nike*-Managers, den Vorfall durch den Hinweis zu beschwichtigen, das Gezeigte sei völlig aus dem Zusammenhang gerissen, bemerkte ein Kommentator: „He failed to explain what sort of context might justify physically abusing workers“ (zit. nach: <http://www.saigon.com/nike/espn.html>).

für die religiösen Aspekte ihrer Identitätssemantik als andere³⁹. Diese wiederum sind vielleicht in besonderer Weise moralisch ‚musikalisch‘ und legen größten Wert auf die ethischen Gehalte ihrer Rahmenkultur. Menschen sind unterschiedlich ‚musikalisch‘ für verschiedene Aspekte des Lebens: So wie Menschen in unterschiedlichem Ausmaß ‚musikalisch‘ oder religiös ‚musikalisch‘ oder ästhetisch ‚musikalisch‘ sind, so sind sie beispielsweise auch unterschiedlich ‚ökonomisch (un)musikalisch‘: Menschen sind unterschiedlich ehrgeizig, und nicht jeder ist gleichermaßen hinterher, sein monetäres Einkommen oder allgemeiner seinen Opportunitätsnutzen zu optimieren. Ebenso sind gravierende Unterschiede hinsichtlich der moralische ‚Musikalität‘ zu konstatieren.

Ist nun ein Menschen ‚musikalisch‘ für eine bestimmte Dimension des Lebens, dann begründet diese Tatsache das Vorhandensein eines bestimmten *Interesses*, d. h. eines *Interesses* daran, die Welt entsprechend zu gestalten. Man nimmt es dann als Vorteil wahr, die Dinge in die entsprechende Richtung zu bewegen.

3. Moralisches Interesse

Verfügt eine Person über moralische ‚Musikalität‘, d. h. über ein (mehr oder weniger) moralaisthetisches ‚Auge‘ – neben weiteren möglichen ‚Augen‘ (für die Dimensionen des Ästhetischen, des Politischen, des Ökonomischen, des Religiösen usw.) –, dann begründet diese Tatsache das Vorhandensein eines moralischen *Interesses*, d. h. eines *Interesses* daran, die Welt moralisch(er) zu gestalten. Dabei begründet die Intensität dieser moralaisthetischen Wahrnehmungskompetenz den Spielraum für die Intensität des moralischen *Interesses*.

Einer der Gründe für mich, auch in Sachen Moral den Begriff des *Interesses* zu verwenden, ist der, dass damit Moral nicht als bloße Restriktion des Möglichkeitspielraums⁴⁰, sondern als *attraktive* Größe konzipiert wird⁴¹. Wenn jemand

³⁹ Ich greife hier auf die berühmte Formulierung *Max Webers* zurück: „[I]ch bin zwar religiös absolut ‚unmusikalisch‘ und habe weder Bedürfnis noch Fähigkeit irgendeine seelischen „Bauwerke“ religiösen Charakters in mir zu errichten – das geht einfach nicht, resp. ich lehne es ab. Aber ich bin, nach genauer Prüfung, weder antireligiös noch irreligiös. Ich empfinde mich auch in dieser Hinsicht als einen Krüppel, als einen verstümmelten Menschen, dessen inneres Schicksal es ist, sich dies ehrlich eingestehen zu müssen, sich damit – um nicht in romantischen Schwindel zu verfallen – abzufinden, aber (darin finde ich einen Ausdruck in Frau Simmels tiefem Buch sehr gut) auch nicht als einen Baumstumpf, der hie und da noch auszuschlagen vermag, mich als einen vollen Baum aufzuspielen“ (*Weber* 1994, S. 65). Weitere Belegstellen: *Weber* (1992, S. 106); *Weber* (1989, S. 110.113).

⁴⁰ Dies ist die Konzeptualisierung von Moral im *economic approach* *Gary S. Beckers*. Hierzu auch: *Schramm* (1996), S. 240 f.

⁴¹ In diese Richtung argumentiert auch *Priddat* (2001). Die Attraktivität (= Anziehungskraft) von Moral dürfte dabei meist auf einer Mischung zweier Gründe beruhen: Zum einen gibt es genuin moralische Gründe, insofern es sich um eine Art ‚Geschmacksfrage‘ handelt. Moralisch ‚musikalische‘ Menschen möchten schlicht und ergreifend von einer Welt oder

moralisch ‚musikalisch‘ ist, *wenn* er einen Sinn (Asthetik) für Moral hat, *dann* hat er ein moralisches Interesse, und *dann* wirkt das moralische Interesse als ‚moralischer Anreiz‘⁴². Die Intensität des jeweiligen moralischen Interesses und daher auch die Anreizintensität von Moral tritt empirisch in äußerst *unterschiedlichen* Dosierungen auf, paktiert mit teilweise recht unterschiedlichen Inhalten, und ist insgesamt kontingent.

4. Moralisches Interesse von Unternehmen

Ein nicht ganz unerheblicher Punkt ist weiters der, dass – im Gegensatz zu *Bedürfnissen*, die nur *individuelle* Akteure haben können – *Interessen* auch *kollektiven* Akteuren (Organisationen, z. B. Unternehmen) zugeschrieben werden können:

- So muss in einem Marktsystem das grundsätzliche *ökonomische* Unternehmensinteresse immer dahin gehen, dass die Relation Aufwand / Ertrag positiv gestaltet wird.
- Darüber hinaus aber kann ein Unternehmen aber auch *moralische* Interessen als Unternehmensinteressen definieren, etwa in einem *Code of Ethics*. Dabei spielen individuelle Moralinteressen (der Unternehmensleitung, der Mitarbeiter) eine initiale Rolle, aber um solcherlei tugendethische Anwendungen auf Dauer zu stellen und tragfähig zu machen, bedarf es stützender institutioneller Strukturen in der Unternehmensorganisation⁴³.

These 3: Es ist empirisch eine *Pluralität inhaltlich unterschiedlicher Interessen* in Rechnung zu stellen. Individuelle oder kollektive Akteure nehmen unterschiedliche Dinge als Vorteil wahr.

Gesellschaft umgeben sein, in der es gerecht und integer zugeht (auch wenn für sie selbst dabei beispielsweise kein unmittelbarer Vorteil im engeren Sinn damit verbunden ist). Zum anderen gibt es ‚ökonomische‘ Gründe, denn moralisch ‚musikalische‘ Menschen wollen natürlich auch nicht auf die Vorteile verzichten, die mit einer integren Umwelt verbunden sind (z. B. aufgrund eines *moralisch* zugesprochenen Rechts auf Schutz von Leib und Leben). An entsprechende Grenzen müsste sich ein konsequent bekennender Amoralist zwar nicht halten, aber er wäre logischerweise „auch gezwungen – und das ist wichtig –, dem moralischen Schutz dann zu entsagen, wenn es um seine eigenen Interessen geht“ (Hare 1987, S. 117).

⁴² Bei individuellen Akteuren ist es das moralische Interesse, welches als Anreiz wirkt, bei kollektiven Akteuren sind es z. B. unternehmensethische Integritätsprogramme. „Wertsensibilität kann [...] auf der Ebene des individuellen Akteurs [...] auf Erziehung oder religiösen Überzeugungen beruhen; bei kollektiven Akteuren ist sie [*allein*] eine Funktion der Implementierungsqualität von Wertemanagementsystemen und deren Audits“ (Wieland 2003, S. 24).

⁴³ In der Terminologie der ‚Governanceethik‘ wären dies die Governancestrukturen IS (individuelle Selbstbindungen) und OKK (Koordinations- und Kooperationsmechanismen einer Organisation) als „Mindestanforderungen an eine realistisch durchhaltbare Managementethik“ (Wieland 2001, S. 17).

IV. economic approach reloaded: Ökonomische und moralische Interessen

Um nun die Relation zwischen unterschiedlichen Interessen – und im Rahmen des Themas Unternehmensethik konzentriere ich mich im folgenden der Einfachheit halber auf ökonomische und moralische Interessen – zu präzisieren, greife ich zunächst auf den *economic approach* Gary S. Beckers zurück. Becker beginnt seine Nobel Lecture mit einer grundsätzlichen Klarstellung:

„Unlike Marxian analysis, the economic approach I refer to does not assume that individuals are motivated solely by selfishness or material gain. It is a *method* of analysis, not an assumption about particular motivations. Along with others, I have tried to pry economists away from narrow assumptions about self-interest. Behaviour is driven by a much richer set of values and preferences. The analysis assumes that individuals maximize welfare *as they conceive it*, whether they be selfish, altruistic, loyal, spiteful, or masochistic. [...] [T]hey try as best as they can“⁴⁴.

material: mögliche Vorteilsinhalte (Opportunitätsnutzen) (= ‚normale‘ Präferenzen; tastes)	ökonomische (= Eigennutz)Interessen (= ökonomisch ₂)		moralische Interessen
	monetäre Interessen (= ökonomisch ₁)	nicht-monetäre (Eigennutz)Inter- essen	
formal: Orientierung an Kosten (= formale ‚Basispräferenz‘; Zweckrationalität)	= ökonomisch ₃		

Abb. 5: Ökonomische und moralische Dimensionen im *economic approach*

Der *economic approach* rechnet also mit eine Pluralität *inhaltlich unterschiedlicher* Interessen (*a much richer set of values and preferences*) und bezieht seine *homo-oeconomicus*-Annahme nur auf die *formale* (= kostenorientierte) Verfolgung dieser Interessen (*maximize welfare as they conceive it*, *try as best as they can*). D. h. aber, dass Beckers *economic approach* nicht behauptet, moralische Interessen seien in Wahrheit ökonomische Interessen, sondern ist offen für sämtliche Inhalte, die unterschiedliche Leute als Vorteil erachten mögen. Beckers Ansatz geht lediglich davon aus, dass soziale (= individuelle oder kollektive) Akteure ihre unterschiedlichen Interessen zweckrational verfolgen (= Wohlergehensmaximierung)⁴⁵.

⁴⁴ Becker (1993b), pp. 385 – 386. ‚Rationalität‘ sei nicht mit ‚engem Materialismus‘ (ebd., p. 390) gleichzusetzen; viele Leute würden durchaus „von moralischen und ethischen Erwägungen [*considerations*] geleitet [*constrained by*] werden“ (ebd., p. 390).

⁴⁵ Genau dies hatte auch schon Max Weber mit seinem Begriff der ‚Zweckrationalität‘ gemeint. Beispiel: Unternehmen A hat u. a. ein moralisches Interesse und investiert angesichts von Korruptionsproblemen zweckrational in ein IntegritätsManagement, während Unternehmen B mit ausschließlich ökonomischem Interesse (nach der Logik des Korruptions-

Um die ökonomischen und moralischen Dimensionen im *economic approach* etwas zu ordnen, mag Abb. 5 hilfreich sein.

Ich würde also eine *materiale* (inhaltliche) Ebene von einer *formalen* Ebene abheben:

- Auf der *materialen* Ebene geht es um die möglichen und unterschiedlichen *Vorteilsinhalte*, also um das ‚rich set of values and preferences‘ (= ‚normale‘ Präferenzen, ‚tastes‘), um das, was die unterschiedlichen Leute inhaltlich als Opportunitätsnutzen wahrnehmen (‚as they conceive it‘). Beschränken wir uns um der Übersichtlichkeit willen auf ökonomische und moralische Interessen, so wäre hier im Bereich der ökonomischen Interessen auf die einschlägige Begriffsentgrenzung des *economic approach* hinzuweisen: Ökonomische Interessen im engeren Sinn richten sich auf *monetäre Werte*⁴⁶; diesen engen Begriff des Ökonomischen indiziere ich durch die Schreibweise ‚ökonomisch₁‘. Dagegen richten sich ökonomische Interessen im weiteren Sinn auf (allgemeine) *Vorteile* (Opportunitätsnutzen); und diesen weiteren Begriff des Ökonomischen im Sinn eines allgemeinen Vorteilsstrebens signalisiert die Schreibweise ‚ökonomisch₂‘. Unter diese weitere Kategorie fallen daher nicht nur die ökonomischen Interessen im engeren Sinn (‚ökonomisch₁‘), sondern auch nicht-monetäre Eigennutz-Interessen.
- Die *formale* Ebene beschreibt den Kern des *economic approach*: die Orientierung an Kosten (Opportunitätskosten). Diese ökonomisch kalkulierende Kostenorientierung indiziere durch die Schreibweise ‚ökonomisch₃‘. Der *economic approach* modelliert das Verhalten individueller oder kollektiver Akteure also so, dass sie durchaus inhaltlich unterschiedliche Interessen besitzen, dass sie allesamt *ihre* (= inhaltlich unterschiedlichen) Interessen doch zweckrational (= ‚ökonomisch₃‘) verfolgen (‚maximize welfare as they conceive it‘). D. h., dass auch moralisch interessierte Akteure ihre Moralinteressen zweckrational (= ‚ökonomisch₃‘) zur Geltung zu bringen trachten.

Wendet man sich mit dieser methodischen ‚Brille‘ nun den konkreten Anwendungsfragen zu, so ergibt sich eine nicht unerhebliche Schwierigkeit: Wenn man z. B. die Frage klären will, warum einige Unternehmen der bayerischen Bauindustrie, die sich ja allesamt in der mehr oder weniger gleichen (= von Korruption geprägten) Marktsituation befanden, dem Verein ‚Ethikmanagement der Bauwirtschaft e.V.‘ (EMB) beigetreten sind, andere aber nicht, so ist ja nicht viel damit gewonnen, wenn man nur darauf hinweist, dass bei diesen Unternehmen eben moralische Interessen im Spiel waren und bei den anderen nicht. Dies ist der Punkt, an dem Kritiker den Vorwurf erheben, dass der *economic approach* „am Rande

dilemmas) zweckrational in effiziente Korruption investiert. Der *economic approach* Beckers modelliert *beide* kollektiven Akteure gleichermaßen als ‚homo oeconomicus‘ (HO), als Akteure, die ihre *unterschiedlichen* Vorstellungen vom Wohlergehen (Vorstellungen vom ‚Guten‘; Zwecke) maximieren.

⁴⁶ Diese Kategorie spielt in *Luhmanns* Theorie des Wirtschaftssystems die entscheidende Rolle (Code: $\pm$ -Zahlen).

der Tautologie lustwandelt“⁴⁷: Entscheidung A werde ex post ebenso ökonomisch ‚erklärt‘ wie dessen Gegenteil: Entscheidung Non-A. Hier gibt es für den *economic approach* m. E. nun zwei Möglichkeiten, tautologische Gehaltlosigkeit zu vermeiden:

- Entweder man ist in der Lage, zwei separate Analysen durchzuführen: erstens eine Analyse, die Qualität und Quantität des aufgebauten oder nicht-aufgebauten moralischen Humankapitals oder (bei kollektiven Akteuren) des moralischen Organisationskapitals bestimmt⁴⁸, und zweitens eine Analyse, die das unterschiedliche Verhalten der unterschiedlichen Akteure mit ihren unterschiedlichen Kapitalrestriktionen in der Entscheidungssituation (Beitritt oder Nichtbeitritt zum EMB) prognostiziert. So können *Unterschiede erklärt* werden: Es kann erklärt werden, warum bei der einen Gruppe von Unternehmen Moral zum Tragen kommt und bei der anderen nicht.
- Oder aber man hebt von vornherein gar nicht auf diese unterschiedlichen Interessen der Akteure ab, sondern nur auf die äußeren *Situationsbedingungen*, die eine markante Anreiz- bzw. Kostenstruktur aufweisen; und *wenn* nun diese Situationsbedingungen beispielsweise moralisches Engagement mit außerordentlich hohen Kosten verknüpfen, dann lässt sich ‚ökonomisch‘ prognostizieren, dass in den *Verhaltensreaktionen* auf diese Situationsbedingungen auch bei Akteuren mit inhärentem Moralkapital die moralischen Interessen *tendenziell* von den ökonomischen Anreizen dominiert werden. Letzteres könnte etwa bei demjenigen Unternehmen der Fall gewesen sein, das aus dem EMB wieder ausgetreten ist. Hier können *Entwicklungen prognostiziert* werden: Es wird untersucht, wie sich die Chancen für Moral *entwickeln*, was wiederum Tendenzprognosen über deren statistische Realisierung oder Nichtrealisierung zulässt. Der in unserem Zusammenhang springende Punkt ist nun aber der, dass der *economic approach* Beckers das Konzept inhaltlicher Differenzen zwischen unterschiedlichen (ökonomischen, moralischen, ästhetischen usw.) Interessen oder Anreizen *bestätigt*⁴⁹.

⁴⁷ *Nutzinger* (1997), S. 94.

⁴⁸ Im Hintergrund dieser Formulierung steht die Tatsache, dass *Gary S. Becker* Moral (oder z. B. Musikalität) nicht als stabile Präferenz, sondern als ein dem Feld der variablen Restriktionen zuzuordnendes Moment des individuellen ‚Humankapitals‘ konzipiert.

⁴⁹ Auf eine Unklarheit in *Beckers* Ansatz ist hier noch hinzuweisen. Sie betrifft *Beckers* Präferenzenbegriff. Becker geht ja bekanntlich von einer Invarianz, also von der „Annahme stabiler Präferenzen“ (*Becker* 1993a, S. 167) und einer Identität der Präferenzen aller Individuen aus: „Geschmäcker [*tastes*] ändern sich weder launisch noch unterscheiden sie sich bedeutend zwischen Leuten“ (*Stigler/Becker* 1977, 76**). Die hier erklärte Universalität der Präferenzen (*preferences, tastes*) steht in direktem Widerspruch zu dem oben angeführten Zitat aus der Nobelpreisrede. Nun hat *Becker* zwar erklärt, er fasse, anders als die Umgangssprache, mit dem Begriff der ‚Präferenzen‘ nicht einzelne (Geschmacks-)Vorlieben (wie etwa die Vorliebe für Orangen oder Autos) ins Auge (*Becker* 1993a, S. 4), sondern beziehe ihn lediglich auf ‚tieferliegende‘ Präferenzen wie physische und psychische Gesundheit, Ernährung, Fortpflanzung, Liebe (*Becker* 1993a, S. 4.101.228; *Becker/Michael* 1993, p. 166),

Diesbezüglich steht nun unerwarteterweise – wenn wir auf die deutsche wirtschafts- und unternehmensethische Szenerie blicken – die ‚Governanceethik‘ Josef Wielands (die sich kaum auf Becker beruft) dem *economic approach* Beckers konzeptionell *näher* als die ‚ökonomische Theorie der Moral‘ von Karl Homann und Ingo Pies (für die Beckers Ansatz eine tragende konzeptionelle Säule darstellt):

- Denn die ‚ökonomische Theorie der Moral‘ hebt darauf ab, dass sich alle Moral *in terms of economics* rekonstruieren lässt, dass sie sich schlussendlich nicht durch die praktische Vernunft der Moralphilosophie, sondern nur durch den Aufweis von (im weiten Sinn) ökonomischen Vorteilen (*potential gains*) begründen lässt⁵⁰, und dass die Wirtschafts- und Unternehmensethik daher keine genuine (‚jungfräuliche‘) moralische Motivation brauche⁵¹. Die ‚ökonomische Theorie der Moral‘ geht daher weiter als der *economic approach*, der keine ‚ontologischen‘ Aussagen über die Interessen macht, während die ‚ökonomische Theorie der Moral‘ von der methodischen Prämisse ausgeht, moralische Interessen seien in Wirklichkeit ökonomische Interessen, so dass sich die (bei Becker und Weber

‚letzte Ziele‘ von Wahlhandlungen (Becker/Michael 1993, p. 164), auf ‚Basis-‘ (Becker 1991, p. IX) oder ‚Meta-Präferenzen‘ (Becker 1992, p. 340**). Becker zielt also mit diesem Ausdruck eine im Vergleich zu materialen Vorlieben formale Präferenzebene an, während das, was umgangssprachlich als ‚Präferenz‘ bezeichnet wird, etwa die Neigung zum Konsum von Musik, in Beckers ökonomischer Begriffsverwendung keine – stabile – Präferenz, sondern ein dem Feld der – variablen – Restriktionen zuzuordnendes Moment des individuellen ‚Humankapitals‘ ist (Stigler/Becker 1977): Da etwa das Hören von Musik oder eine schulische Musikausbildung als Investitionen in das Musik-Humankapital die Produktivität der mit Musik verbrachten Zeit erhöhen (Stigler/Becker 1977, p. 78), erkläre sich die Verhaltensänderung eines zunehmenden Musikkonsums (‚Sucht‘-Verhalten) nicht durch Präferenzänderungen, sondern durch Effizienzverschiebungen in der Produktionsfunktion: Der Grenznutzen der mit Musik verbrachten Zeit steigt, während der entsprechende ‚Schatten‘-Preis sinkt. Konsequenterweise führt eine rationale Zeitallokation zu verstärktem Musikkonsum. Würde man dagegen den steigenden Musikkonsum dadurch ‚erklären‘ wollen, daß sich eben die Präferenzen (nach Musikkonsum) verändert hätten, so wäre im Grunde überhaupt nichts erklärt, da der Umstand nicht plausibilisiert würde, warum der Musikkonsum steigt (= warum sich die Präferenzen verändert haben sollen). Mir scheint nun, dass hier die Grenzen zwischen diesen allgemeinen (Basis-)Präferenzen und den verschiedenen individuellen Geschmacksneigungen viel zu verschwommen bleiben. Ich habe deswegen schon vor Jahren den Vorschlag gemacht, den *economic approach* so anzusetzen, dass die stabile Präferenz schlicht durch die *homo-oeconomicus*-Annahme abgedeckt wird: „Das, was Becker als ‚Präferenz‘ stabil voraussetzt, ist identisch mit dem Rationalitäts- oder Nutzenmaximierungsprinzip, während im Bereich der variablen Bedingungen interne (‚Humankapital‘; ‚Organisationskapital‘) und externe (z. B. rechtliche Regelungen) Restriktionen zu unterscheiden und gesondert zu untersuchen wären, also entweder $\Delta V = f(P, \Delta R_i, R_e)$ oder $\Delta V = f(P, R_i, \Delta R_e)$ “ (Schramm 1996, S. 240, A. 33).

⁵⁰ So unterscheidet Homann (2003) zwei unternehmensethische Strategien: Bei der *ordnungspolitischen Strategie* soll die Situationslogik geändert werden, so dass für die Unternehmen dann „die Vorteile aus moralischen Handlungen indirekt und mittelbar anfallen“ (S. 51). Im Rahmen der *Wettbewerbsstrategie* wird „moralisches Handeln für Unternehmen vorteilhaft, wenn sie daraus einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz erzielen können“ (S. 57).

⁵¹ Homann (2003b).

vorgesehene) *inhaltliche* Polylingualität möglicher Interessen (bei Becker: Restriktionen) zusätzlich in die *inhaltliche* Monolingualität eines *eigeninteressierten* Vorteilsstrebens auflöst.

- Die ‚Governanceethik‘ dagegen bestreitet – mit Becker –, dass es nur oder „vor allem ökonomische Anreize seien, die moralisches Verhalten induzieren“⁵² und hat hierzu den Begriff ‚moralischer Anreize‘ eingeführt:
- Moralische Anreize sind zum einen *Anreize*. D. h.: Wenn ein individueller oder kollektiver Akteur (Person- und Organisationssystem) Integrität anstrebt, dann tut er dies nicht aus unbefleckter Selbstlosigkeit; vielmehr verspricht er sich etwas davon⁵³. Und dieses ‚etwas‘ identifiziert Wieland als „die Befriedigung des Bedürfnisses nach Selbstachtung und Fremddachtung“⁵⁴.
- Zum anderen sind moralische Anreize aber auch genuin *moralische* Anreize. D. h.: Sie sind keine ökonomischen Anreize (= Opportunitätsvorteile), sondern differieren von ökonomischen Anreizen in *inhaltlicher* Hinsicht: *Extrinsisch* sind ökonomische Anreize materielle (= geldwerte) Größen (Einkommen, Preise, Güter), moralische Anreize dagegen immaterielle Achtungs-/ Missachtungsprozesse; *intrinsisch* sind ökonomische Anreize immaterielle Nutzengrößen (nichtpekuniärer Nutzen, Eigeninteresse), moralische Anreize hingegen immaterielle habitualisierte Pflichtmotive (internalisierte Normen, Tugenden)⁵⁵.

Ich neige zu der Auffassung, dass zweckmäßig ist, nicht nur mit ökonomischen, sondern auch mit (genuin) moralischen Interessen zu rechnen. Denn hebt man in der Rekonstruktion unternehmensethischer Entscheidungen ausschließlich auf die Situationslogik und die darin enthaltenen *potential gains* ab, dann entzieht die Kontingenz der ökonomischen Wirkungen unternehmensethischer Entscheidungen der Argumentation den Boden. Denn wie können unternehmensethische Entscheidung mit Vorteilen begründet werden, deren Realisierung kontingent bleibt?⁵⁶

⁵² Wieland (2003), S. 3. Dabei versteht er ökonomische Anreize durchaus in dem weiten Sinn von Opportunitätsvorteilen, denn er unterscheidet *materielle* (Einkommen, Preise usw.) und *immaterielle* (Nutzen, Eigeninteresse usw.) ökonomische Anreize (Wieland 2003, S. 17). In diesem weiten Sinn sind auch bei Wieland – wie Homann zutreffend anmerkt – „unter Anreizen [...] immer so etwas wie handlungsbestimmende Vorteilserwartungen zu verstehen“ (Homann 2001, S. 39).

⁵³ Wieland kritisiert daher Etzionis Bemerkung, moralisches Verhalten sei „nicht auf ein Anreizsystem zurückzuführen“ (Etzioni 1994, S. 135 ff.).

⁵⁴ „Letztlich ist es [...] die Befriedigung des Bedürfnisses nach Selbstachtung und Fremddachtung, die das Motiv zur Befolgung moralischer Anreize bildet“ (Wieland 2003, S. 23). Der Anreiz bei moralischen Anreizen, also der Anreiz, sich moralisch zu verhalten, gründet im menschlichen „Bedürfnis nach Wertschätzung“ (ebd., S. 23), *extrinsisch* „Wertschätzung durch andere“ (ebd., S. 23), *intrinsisch* „Selbstwertschätzung“ (ebd., S. 23).

⁵⁵ Wieland (2003), S. 17.

⁵⁶ M. E. lässt die Tatsache, dass eine auch nur halbwegs präzise „Zurechnung der Erträge auf konkrete moralische Entscheidungen schwierig ist“ (Homann 2003, S. 58) keine andere Schlussfolgerung zu.

These 4: Unbeschadet der Tatsache, dass individuelle oder kollektive Akteure ihre Interessen – laut *economic approach* – mit ökonomischem₃ (= zweckrationalem) Kalkül zur Geltung zu bringen suchen, bleibt das ‚moralische Interesse‘ – so es vorhanden ist – *inhaltlich* doch ein *moralisches* Interesse.

V. Dilemma oder Kontingenz? Moralische Interessen im Methodenkonzept der Unternehmensethik

Abschließend sollen noch einige Überlegungen zu einem zweckmäßigen Methodenkonzept der Unternehmensethik angestellt werden.

Grundsätzlich legt es sich nahe, auch in der Unternehmensethik mit der ‚Brille‘ von Dilemmastrukturen methodisch an die Probleme heranzugehen. Denn es ist wohl unstrittig, dass Unternehmen unter der Bedingung einer Situationslogik zu operieren haben, die durch ein Wettbewerbsdilemma strukturiert wird⁵⁷. Die Analyse dieser Situationslogik erfolgt zweckmäßigerweise, so schon Karl Popper, unter Rückgriff auf die ökonomische Methode: „Die Analyse von Situationen, die Situationslogik [...] ist die Methode der ökonomischen Analyse“⁵⁸. Als methodisches Analyseinstrument hierzu fungiert der ‚homo oeconomicus‘, der ja bekanntlich keine anthropologischen Eigenschaften, sondern Situationseigenschaften abbilden soll⁵⁹. Kein Unternehmen kann es sich leisten, die mit dem Rahmencode des Wirtschaftssystems (*Aufwand* < *Ertrag*)⁶⁰ verbundene Situationslogik zu ignorieren, ohne mit der zwangsweisen Realisierung der *exit option* rechnen zu müssen. Der Versuch, Unternehmensethik (nur) in den Schlupfwinkeln (‚Spielräumen‘) dieser Situationslogik unterzubringen⁶¹, bestätigt erstens die ‚ausweglose‘ Situationslogik für den Bereich außerhalb der Schlupfwinkel und wird zweitens in einer sich globalisierenden Wirtschaft bei härter werdendem Wettbewerb prekär. Die Situa-

⁵⁷ Dies eindringlich herausgearbeitet zu haben, ist in der wirtschafts- und unternehmensethischen Diskussion zweifelsohne vor allem das Verdienst von *Karl Homann*.

⁵⁸ *Popper* (1992), S. 123.

⁵⁹ „Es sind nicht die wirklichen Eigenschaften der wirklichen Akteure, die im Kontext des homo oeconomicus abgebildet werden, sondern Eigenschaften von Handlungssituationen“ (*Zintl* 1989, S. 64). In diesem Sinn auch *Homann* (1994) und *Schramm* (1996). Im Extremfall, nämlich dem, dass die gesamte Menschheit nur aus reinen Moralheiligen bestehen würde, könnte der ‚homo oeconomicus‘ die Situationsbedingungen korrekt abbilden, ohne dass sich ein wirklicher Mensch entsprechend verhalten würde.

⁶⁰ „Für Wirtschaftsorganisationen ist diese Codierung eine verbindliche Leitdifferenz“ (*Wieland* 1996, S. 76).

⁶¹ So meint beispielsweise *Koslowski* (1988), S. 215 f., man dürfte nicht „zu pessimistisch bezüglich der Kosten ethischen Handelns“ sein, denn der Wettbewerb funktioniere „nicht so gut, daß jeder ethische Unternehmer gleich untergeht“, vielmehr könnten die Kosten von Moral „aus dem Gewinn gedeckt werden“.

tionslogik von Dilemmastrukturen ist also ein außerordentlich *relevanter* Gesichtspunkt, an dem kein Unternehmen vorbeikommt.

Obwohl es daher ganz unmöglich ist, Dilemmastrukturen nicht ins Kalkül eines unternehmensethischen *Methodenkonzepts* einzubeziehen, hege ich gleichwohl Zweifel an der *empirischen* Allgegenwart von Dilemmastrukturen. Ziehen wir als Beispiel noch einmal das Korruptionsproblem in der bayerischen Bauwirtschaft heran. An und für sich bietet sich die Korruptionsfrage als Paradebeispiel für die These einer auch empirischen Allgegenwart von Dilemmastrukturen an⁶²:

		Unternehmen B	
		bestechen	nicht bestechen
Unternehmen A	bestechen	2 ← 2	1 ← 1
	nicht bestechen	1 → 4	3 → 3

Abb. 6: Das Korruptionsdilemma

In der Logik dieser Dilemmasituation „ist es für eine einzelne Firma unmöglich, dieses von allen prinzipiell erwünschte Resultat allein, durch ihr vorbildhaftes Verhalten [...] herbeizuführen – sie wird dann durch die Defektion der anderen ausgebeutet“⁶³. Also, so die Konsequenz, bedarf es einer ordnungspolitischen Lösung, einer Regel, die die Strategieoptionen nachhaltig verschiebt und damit wirkungsvolle Anreize setzt, von korrupten Praktiken Abstand zu nehmen⁶⁴.

⁶² Wenn nur eines der Unternehmen moralischerweise nicht besticht, wird sich die Konkurrenz fast alle Aufträge sichern und einen Gewinn von 4 einstreichen können, während sich der Moralentrepreneur mit dem Niedrigstwert 1 begnügen muss. Falls beide Unternehmen nicht bestechen, erhalten beide je 3 Gewinneinheiten (zusammen 6, also etwas mehr als im Bestechungsfall, weil die Bestechungsgelder nicht vom Gewinn abgezogen werden müssen). Sind dagegen beide Unternehmen korrupt, können sie nur je 2 Gewinneinheiten einstreichen, weil sich beide einen kostenproduzierenden Korruptionswettlauf liefern. Unternehmen A steht nun vor folgenden Alternativen: Gesetzt den Fall, B besticht, dann ist für A ‚bestechen‘ die rationale Option ($2 > 1$). Falls B nicht besticht, ist ‚bestechen‘ aber ebenfalls die dominante Strategie ($4 > 3$). Vice versa. Die Unternehmen landen in einem für *beide* suboptimalen Quadranten, obwohl die Option ‚nicht bestechen‘ für *beide* Firmen bessere Resultate generieren würde.

⁶³ So Homann (1997), S. 195, der in Konsequenz seines methodischen Ansatzes diese Problemstruktur des Gefangenendilemmas auch im Blick auf die Korruption als das „wichtigste Argument“ (ebd., S. 195) einstuft.

Nun scheint es empirisch aber doch nicht ganz so ‚unmöglich‘ zu sein, dem Korruptionsdilemma zu entfliehen. Wie das zweite Fallbeispiel gezeigt hat, sind die Unternehmen keineswegs nur Marionetten einer ausgewogenen Dilemmasituation, sondern Akteure, die unter Ungewissheit zu operieren haben: Die ökonomischen Effekte moralischer Vorleistungen von Unternehmen sind *kontingent*. Sie sind nicht präzise prognostizierbar und selbst ex post oft nicht präzise auf definierte moralische Entscheidungen zuzurechnen. Diese Diagnose einer *Kontingenz* der ökonomischen Effekte unternehmensethischer Entscheidungen (was etwas völlig anderes ist als das eben genannte Schlupfwinkelargument) bedeutet, dass moralische Vorleistungen erstens ausgebeutet werden *können*, dass Moral sich aber zweitens auch auszahlen *kann*, oder dass drittens moralische Vorleistungen unterm Strich überhaupt keine quantitativ nennenswerten ökonomischen Effekte nach sich ziehen. Diese Tatsache hat m. E. für den methodischen Zuschnitt der Unternehmensethik Konsequenzen.

Hier unterscheidet sich der Methodenzuschnitt der *Unternehmensethik* von demjenigen der *Wirtschaftsethik*:

- *Wirtschaftsethisch* dürfte es immer zweckmäßig sein, die Suche nach pareto-superioren Regeln methodisch mit der ‚Brille‘ von Dilemmastrukturen anzugehen. Darin ist der ökonomischen ‚Ordnungsethik‘⁶⁵ oder ‚normativen Institutionenökonomik‘⁶⁶ oder ‚ökonomischen Ethik‘⁶⁷ völlig beizupflichten. Und diesbezüglich ist auch die ‚ökonomische Theorie der Moral‘⁶⁸ plausibel, da sie vor allem auf die Regelimplementation (*choice of rules*) fokussiert: Denn da die Bereitschaft von individuellen oder kollektiven Akteuren zu moralischem Verhalten alles andere als unendlich ist, bedarf es stützender bzw. kanalisierender Rahmenregeln; und diese Regeln müssen sich unterm Strich lohnen, sonst wäre es schlicht unvernünftig, sie zu installieren. Diesbezüglich hat die ‚ökonomische Theorie der Moral‘ sogar Immanuel Kant auf ihrer Seite⁶⁹.

⁶⁴ In der deutschsprachigen Diskussion scheint sich diesbezüglich sowohl von juristischer wie von unternehmensethischer Seite eine Argumentationskonvergenz in Richtung eines Unternehmensstrafrechts abzuzeichnen. Näher hierzu: Schramm (2004).

⁶⁵ Homann / Blome-Drees (1992), S. 20 ff.: „Wirtschaftsethik als Ordnungsethik“; Homann / Kirchner (1995); Homann (1999).

⁶⁶ Pies (1993).

⁶⁷ Suchanek (2001).

⁶⁸ Homann / Pies (1994).

⁶⁹ Kant unterscheidet zwei Formen, wie man ‚Maximen‘ (vorgeschlagene Handlungsregeln, Spielregeln) einem Vernunfttest unterziehen kann: zum einen einen Logiktest und zum anderen einen Willenstest. Die einschlägige Passage lautet: „Man muss *wollen können*, daß eine Maxime unserer Handlung ein allgemeines Gesetz werde: dies ist der Kanon der moralischen Beurteilung derselben überhaupt. Einige Handlungen sind so beschaffen, daß ihre Maxime ohne Widerspruch nicht einmal als allgemeines Naturgesetz *gedacht* werden kann; weit gefehlt, daß man noch *wollen* könne, es *sollte* ein solches werden. Bei andern ist zwar jene innere [Anm.: *logische*] Unmöglichkeit nicht anzutreffen, aber es ist doch unmöglich, zu *wollen*, daß ihre Maxime zur Allgemeinheit eines Naturgesetzes erhoben werde, weil

- *Unternehmensethisch* aber sieht es m.E. anders aus. Setzt man die ‚ökonomische Theorie der Moral‘ auch als Theorie des *Verhaltens* individueller oder kollektiver Akteure an (*choice within rules*), dann müssen auch bei der Selbstbindung bayerischer Bauunternehmen im EMB „[m]oralische Vor- und Mehrleistungen [...] eine Investition in nachhaltige Renditen“⁷⁰ sein. Wie ich oben schon notiert habe, scheint mir die faktische Kontingenz der ökonomischen Wirkungen unternehmensethischer Selbstbindung in Sachen Korruption dieser Argumentation mit ausschließlich ökonomischen Vorteilen (hier sogar im engeren, monetären Sinn) den Boden zu entziehen und als Erklärungsgrund doch das Vorhandensein genuin moralischer Interessen vorauszusetzen.

Für den methodischen Zuschnitt der *Unternehmensethik* bedeutet dies, dass es zweckmäßig ist, beide Typen empirischer Entscheidungssituationen, die für Unternehmen relevant sind, methodisch ins Kalkül zu ziehen, nämlich sowohl Dilemmata als auch Kontingenzsituationen:

- Zum einen gibt es Dilemmasituationen, in denen moralische Vorleistungen mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit von den konkurrierenden *bad guys*, deren moralisches Interesse zumindest vergleichsweise geringer ausfällt, *ausgebeutet* werden. In diesen Situationen bleibt nur die ökonomisch rekonstruierte Strategie, die ‚Ausbeutungs‘-Strategie der *bad guys* durch geeignete Spielregeln stillzustellen, d. h. deren fehlendes moralisches Interesse durch zweckmäßige Institutionen zu kompensieren (= Spielregeln als ‚Ort der Moral‘), um so *compliance* (= Regelbefolgung) zu erreichen.
- Zum anderen aber gibt es eben auch Situationen, in denen die ökonomischen Wirkungen moralischer Vorleistungen *kontingent* sind, in denen die Realisierung moralischer Interessen der *good guys* also zu Wettbewerbsvorteilen oder -nachteilen führen kann. Das Management von *integrity* in Sachen Korruption scheint zu diesem Situationstypus zu gehören. Und in solchen Situationen ist das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein moralischer Interessen angesichts der Kontingenz der ökonomischen Effekte von Moral real ausschlaggebend.

Methodisch ergibt sich daraus, dass man *zweistufig* vorgehen muss: In einem ersten Schritt ist der *Situationstypus* zu eruieren. Und erst in einem zweiten Schritt können dann pragmatische *Handlungsempfehlungen* (Implementation zweckmäßi-

ein solcher Wille sich selbst widersprechen würde“ (Kant 1974a, S. 54 f.). Als ein Beispiel für eine Maxime, die als allgemeine Regel zwar logisch möglich sei, die man aber *nicht wollen* könne, bringt Kant die Gleichgültigkeit gegen fremde Not (ebd., S. 54). Und Kants Argument, man könne eine solche Gleichgültigkeit als allgemeine Regel nicht wollen, weil man dann, wenn man selber des Beistands anderer bedürfe, nicht mehr mit Hilfe rechnen könne, ist wohl kaum etwas anderes als ein Vorteilsargument. Hier liegt der vielangeklagte moralische Rigorismus Kants also nicht. Vielmehr beruht er darauf, dass Kant zunächst sehr klar-sichtig die *free-rider*-Gefahr sieht (ebd., S. 55), dabei aber die Anwendungsprobleme ausblendet und die Handlungsfolgen nicht berücksichtigt, die sich aus dem lokalen Anwendungsfall ergeben (Kant 1991a; 1991b).

⁷⁰ Homann (2003), S. 58.

ger Regeln, unternehmensethisches IntegritätsManagement usw.) generiert werden. Denn *wenn* es sich tatsächlich um eine GD-Situation handelt, dann ist es zweckmäßig, die problemrelevanten Erkenntnisse einer ‚ökonomischen Theorie der Moral‘ in Anwendung zu bringen. *Wenn* es sich dagegen *nicht* um eine zwingende Dilemmasituation, sondern um eine Kontingenzsituation handelt, dann ist es schlicht *nicht mehr zweckmäßig*, die Situation trotzdem mit dem Instrumentarium der ‚ökonomischen Theorie der Moral‘ als Dilemmasituation zu rekonstruieren. Denn nimmt man die Situation nur mit der ‚Brille‘ des Gefangenendilemmas wahr, dann gibt es z. B. im oben angesprochenen Korruptionsdilemma nur noch eine einzige (= dominante) Strategie, nämlich ‚bestechen‘, weil jede moralische Vorleistungen ausgebeutet wird. Ausgeblendet bleiben dann aber die beiden anderen Möglichkeiten von Kontingenzsituationen: nämlich dass moralische Vorleistungen unterm Strich überhaupt keine quantitativ nennenswerten ökonomischen Effekte nach sich ziehen oder dass sich Moral sogar auszahlt. Die Kontingenz der ökonomischen Effekte unternehmensethischer Entscheidungen und die damit gegebene Polypotenzialität der Handlungssituationen werden methodisch eingeengt. Dies läuft schlussendlich schlicht auf eine Einschränkung von Handlungsoptionen hinaus, die eigentlich nicht im Interesse der Unternehmensethik liegen kann.

Literatur

- Beck, Ulrich / Beck-Gernsheim, Elisabeth (1990): Einleitung, in: Beck, Ulrich / Beck-Gernsheim, Elisabeth: Das ganz normale Chaos der Liebe, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 7 – 19.
- Becker, Gary S. (1991): A Treatise on the Family, Enlarged Edition, Cambridge (Mass.) / London (Engl.): Harvard University Press.
- (1992): Habits, Addictions, and Traditions, in: Kyklos 45, S. 327 – 346.
 - (1993a): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 32), 2. Aufl., Tübingen: Mohr (Siebeck).
 - (1993b): Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, in: Journal of Political Economy 101, pp. 385 – 409.
- Becker, Gary S. / Michael, Robert T. (1993): Zur neuen Theorie des Konsumentenverhaltens, in: Becker, Gary S.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 32), 2. Aufl., Tübingen: Mohr (Siebeck), S. 145 – 166.
- Borras, Amy / Barnathan, Joyce / Engardio, Pete (1992): Stanching the Flow of Chinas Gulag Exports, in: Business Week, 13. April 1992, pp. 15 – 16.
- Cartwright, Sue (1998): International Mergers and Acquisitions. The Issues and Challenges, in: Geertsens, Martine Cardel / Søderberg, Anne Marie / Torp, Jens Eric (Ed.): Cultural Dimensions of International Mergers and Acquisitions, Berlin et al.: de Gruyter, pp. 5 – 15.
- Däschlein, Helmut (2002): EthikManagement im Härtestest. Praxiserfahrungen aus Bauunternehmen und am Baumarkt. *Quelle:* <http://www.bauindustrie-bayern.de/Oeffentlich/Dokumente/EMB-Materialien/EMB260202D.doc> (Zugriff: 15. April 2004)

- Devego, Sylvia / Shiraki, Jeff* (2000): People factors. The missing link in merger success, in: *Compensation & Benefits Management*, Vol. 16 (2000), pp. 26–32.
- Etzioni, Amitai* (1994): Jenseits des Egoismus-Prinzips. Ein neues Bild von Wirtschaft, Politik und Gesellschaft, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Haas, Robert D.* (1994): Ethics – A Global Business Challenge. Character and Courage, in: *Vital Speeches of the Day* 60, p. 506–509; auch abgedruckt in: Kumar, Brij Nino / Steinmann, Horst (1998 / Ed.): *Ethics in International Management* (De Gruyter Studies in Organization; 84: *Organizational Theory and Research*), Berlin / New York: de Gruyter, pp. 213–220.
- Hare, Richard M.* (1987): Eine moderne Form der Goldenen Regel, in: Birnbacher, Dieter / Norbert Hoerster (Hg.): *Texte zur Ethik*, 6. Aufl., München: dtv, S. 109–124.
- Hegselmann, Rainer / Kliemt, Hartmut* (1997 / Hg.): *Moral und Interesse. Zur interdisziplinären Erneuerung der Morawissenschaft*, München: Oldenbourg.
- Hofstede, Geert* (2001): *Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management*, 2. Aufl., München: dtv.
- Homann, Karl* (1994): Homo oeconomicus und Dilemmastrukturen, in: Sautter, Hermann (Hrsg.): *Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften* (FS für Helmut Hesse zum 60. Geburtstag), Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S. 387–411.
- (1997): Unternehmensethik und Korruption, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 49, S. 187–209.
 - (1999): Die Relevanz der Ökonomik für die Implementation ethischer Zielsetzungen, in: Korff, Wilhelm u. a. (Hrsg.): *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Bd. 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, S. 322–343.
 - (2001): Governanceethik und philosophische Ethik mit ökonomischer Methode – Versuch einer Verhältnisbestimmung, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 2, S. 34–47.
 - (2003a): Grundlagen einer Ethik für die Globalisierung, in: Pierer, Heinrich von / Homann, Karl / Lübke-Wolf, Gertrude (mit Friemel, Kerstin): *Zwischen Profit und Moral. Für eine menschliche Wirtschaft* (Edition Initiative und Diskurs, Bd. 1), München / Wien: Hanser, S. 35–72.
 - (2003b): Braucht die Wirtschaftsethik eine ‚moralische Motivation‘?, Typoskript. Jetzt auch downloadbar als Discussion Paper No. 03–4 des Wittenberg Center for Global Ethics: [http://www.wiwi.uni-halle.de/linebreak4/mod/netmedia_pdf/data/03-4\[1\].pdf](http://www.wiwi.uni-halle.de/linebreak4/mod/netmedia_pdf/data/03-4[1].pdf) (Zugriff: 11. November 2004)
- Homann, Karl / Kirchner, Christian* (1995): Ordnungsethik, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 14, S. 189–211.
- Homann, Karl / Pies, Ingo* (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne. Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: *Ethik und Sozialwissenschaften. Streitforum für Erziehungskultur* 5, S. 3–12.
- Kant, Immanuel* (1974a): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, in: Weischedel, Wilhelm (Hrsg.): *Immanuel Kant. Werkausgabe VII*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 7–102.

- (1974b): Kritik der praktischen Vernunft, in: Weischedel, Wilhelm (Hg.): Immanuel Kant. Werkausgabe VII, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 103–302.
 - (1991a): Die Metaphysik der Sitten, in: Weischedel, Wilhelm (Hrsg.): Immanuel Kant. Werkausgabe in 12 Bänden, Bd. 8, 9. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 303–634.
 - (1991b): Über ein vermeintes Recht aus Menschenliebe zu lügen, in: Weischedel, Wilhelm (Hrsg.): Immanuel Kant. Werkausgabe in 12 Bänden, Bd. 8, 9. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 635–643.
- Kosłowski, Peter* (1988): Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Landler, Mark* (1998): Levi Strauss, Citing Rights Fails, to Expand Role in China, in: The New York Times, April 9, p. A1.
- Luhmann, Niklas* (2000): Die Politik der Gesellschaft (hg. von André Kieserling), Frankfurt am Main.
- Michler, Inga* (2000): Warum Firmenehen selten glücklich verlaufen, in: Die Welt Nr. 26, 1. Februar 2000, S. 14.
- Nutzinger, Hans G.* (1997): ‚Homo oeconomicus‘. Reichweite und Grenzen der ökonomischen Verhaltenstheorie, in: Zeitschrift für Evangelische Ethik 41, S. 84–98.
- Paine, Lynn Sharp* (1997): Cases in Leadership, Ethics, and Organizational Integrity. A Strategic Perspective, Boston (Mass.) et al.: Irwin McGraw-Hill.
- Picot, Gerhard* (2000): Handbuch Mergers & Acquisitions. Planung, Durchführung und Integration, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Pies, Ingo* (1993): Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Poganatz, Hilmar / Zschäpitz, Holger* (2000): Bei Fusionen fehlt oft die Erfolgsstory, in: Die Zeit Nr. 83, 7. April 2000, S. 21.
- Popper, Karl R.* (1992): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. I: Der Zauber Platons, Bd. II: Falsche Propheten. Hegel, Marx und die Folgen, 7. Aufl., Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Priddat, Birger P.* (2001): Moral: Restriktion, Metapräferenz: Adjustierung einer Ökonomie der Moral, in: Wieland, Josef (Hg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure (Ethische Ökonomie. Beiträge zur Wirtschaftsethik und Wirtschaftskultur, Bd. 6), Heidelberg: Physica, S. 41–78.
- Rawls, John* (1992): Die Idee des politischen Liberalismus. Aufsätze 1978–1989 (hg. v. Wilfried Hinsch), Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- (1998): Politischer Liberalismus, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
 - (2003): Gerechtigkeit als Fairness. Ein Neuentwurf (hg. von Erin Kelly, übers. von Joachim Schulte), Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Schramm, Michael* (1996): Ist Gary S. Beckers ‚ökonomischer Ansatz‘ ein Taschenspielertrick? Sozialethische Überlegungen zum ‚ökonomischen Imperialismus‘, in: Nutzinger, Hans G. (Hg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III (Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228/III), Berlin: Duncker & Humblot, S. 231–258.

- (2002): Sozialethisches Kontingenzmanagement. Das Gerechte in John Rawls' politischem Liberalismus, in: Rauscher, Anton (Hg.): Soziale Gerechtigkeit (mönchengladbacher gespräche, Bd. 22), Köln: Bachem, S. 111 – 138.
 - (2005): Moral im Dilemma? Das Korruptionsproblem und die Relevanz moralischer Interessen im unternehmensethischen IntegritätsManagement, in: Aufderheide, Detlef / Dabrowski, Martin (Hg.): Corporate Governance und Korruption. Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven der Bestechung und ihrer Bekämpfung (Volkswirtschaftliche Schriften), Berlin: Duncker & Humblot (erscheint).
- Seewald*, Manuela (2002): Globale Unternehmenskooperationen – Problemfelder kulturübergreifender Zusammenarbeit. Eine empirische Untersuchung am Beispiel von Fujitsu Siemens Computers, (unveröffentlichte) Magister-Hausarbeit im Fach Wirtschaftssoziologie an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Augsburg, vorgelegt am 16. Mai 2002, Augsburg.
- Stigler*, George J. / *Becker*, Gary S. (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: The American Economic Review 67, S. 76 – 90.
- Suchanek*, Andreas (2001): Ökonomische Ethik (UTB für Wissenschaft, Bd. 2195), Tübingen: Mohr Siebeck.
- Tenbrock*, Christian (1999): Jeans & Sex & RocknRoll, in: Die Zeit 36 / 2. September 1999, S. 26.
- TNS Emnid* (2002): Kundenbefragung audit ,beruf & familie – bereits zertifizierte Unternehmen'. Projektbericht zur telefonischen Unternehmensbefragung (28. Juni 2002), Bielefeld. Quelle: http://www.beruf-und-familie.de/aktuelles/newsletter/upload/1b9a6_EMNID-Audit.PDF
- Vanberg*, Viktor (1999): Ordnungsökonomik und Ethik. Zur Interessenbegründung von Moral (Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik 99 / 2), Freiburg (Br.): Albert-Ludwigs-Universität Breiburg (Br.).
- Weber*, Max (1989): Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen, in: Max Weber Gesamtausgabe Abteilung I: Bd. 19 (Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen Konfuzianismus und Taoismus. Schriften 1915 – 1920), Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (1992): Wissenschaft als Beruf, in: Max Weber Gesamtausgabe Abteilung I: Bd. 17 (Wissenschaft als Beruf 1917 / 1919, Politik als Beruf 1919), Tübingen: Mohr (Siebeck).
 - (1994): Brief an Ferdinand Tönnies (vom 19. Februar 1909), in: Max Weber Gesamtausgabe Abteilung II: Bd. 6 (Briefe 1909 – 1910), Tübingen: Mohr (Siebeck), S. 63 – 66.
- Wendt*, Markus (1999): Managementprinzipien und ihre Zusammenhänge mit Arbeitsorientierungen und Arbeitsverhalten (Europäische Hochschulschriften, Reihe 5, Bd. 2448), Frankfurt am Main.
- Wieland*, Josef (1996): Ökonomische Organisation, Allokation und Status (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Bd. 92), Tübingen: Mohr (Siebeck).
- (2001): Eine Theorie der Governanceethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2, S. 8 – 33.
 - (2003): Governanceethik und moralische Anreize (KIeM – Working Paper Nr. 07 / 2004), Konstanz: KIeM. Download: http://www.kiem.fh-konstanz.de/publikationen/kiem_public.html

- Wieland, Josef / Grüninger, Stephan* (2000): EthikManagementSysteme und ihre Auditierung. Theoretische Einordnung und praktische Erfahrungen, in: Wieland, Josef (Hrsg.): Dezentralisierung und weltweite Kooperationen. Die moralische Herausforderung der Unternehmen, Marburg: metropolis, S. 123 – 164.
- Zintl, Reinhard* (1989): Der Homo oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen, in: Analyse & Kritik 11, S. 52 – 69.

Wirtschaftsethik und Betriebswirtschaftslehre: Zur Integration der Perspektiven aus wissensorientierter Sicht

Von *Michaela Haase*, Berlin

„Das Moralische ist nicht ein Aspekt neben anderen, sondern eine Art und Weise, die Perspektive und Argumente der Wissenschaften zur Kenntnis zu nehmen, sie zu ordnen und zu bewerten und sie für die Praxis wirksam werden zu lassen“ (Koslowki 1998: 14).

„Interdisziplinarität (...) lässt die disziplinären Dinge nicht einfach, wie sie sind, sondern stellt, und sei es auch nur in bestimmten Problemlösungszusammenhängen, die ursprüngliche Einheit der Wissenschaft (...) wieder her“ (Mittelstraß 1992: 101).

I. Einleitung

Das Verhältnis von Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsethik ist in jüngster Zeit wieder ins Blickfeld geraten: Das Fehlverhalten von Managern, verbunden mit Unternehmensskandalen und -pleiten, hat das Vertrauen in Manager erschüttert¹ und auch die ethischen Aspekte des Managerhandelns wieder ins Blickfeld gerückt.² Es ist daher auch ein Anlass, eine stärkere Berücksichtigung ethischer Belange in der Ausbildung von Managern zu fordern.³ *Ethische* Aspekte des Managerhandelns entstehen durch die Einnahme der Perspektive der Ethik (bzw. eines Teilbereichs von ihr, der Wirtschaftsethik) bezüglich des Gegenstandsbereichs der Betriebswirtschaftslehre (oder eines Teilbereichs davon). Da dieser Gegenstandsbereich durch die betriebswirtschaftlichen Theorien (bzw. die durch diese auf-

¹ Eine Umfrage von TNS-Emnid im Auftrag des World Economic Forum hat ergeben, dass 70 % der Deutschen Konzernchefs für unehrlich halten; 80 % sind der Meinung, ihre Macht sei zu groß. Artikel in der Welt vom Freitag, den 19. 11. 2004. <http://www.welt.de/data/2004/11/19/362495.html>.

² Vgl. das in *Albach* (2003) beschriebene „System der Habgier“.

³ Vgl. z. B. *Cox* (2004: 12), der beschreibt, wie Business Schools „in das Geschäft mit der Ethik-Weiterbildung für Manager einsteigen“, oder das ZEIT-Gespräch zwischen Horst Köhler und Helmut Schmidt, wo Köhler – sich auf „schockierende Unternehmensskandale“ beziehend – ausführt: „Wirtschaft braucht ethische Fundierung. Unternehmertum ist Wert schaffen auf der Basis moralischer Werte. Deshalb wird der Bundespräsident als Ökonom auch über Ethik reden“ (DIE ZEIT, Nr. 13 vom 18. 3. 2004, S. 8–9).

geworfenen Fragen und Probleme) entsteht, wäre es jedoch verkürzt, nur die Ausbildung zu betrachten. Vielmehr ist zu fragen, ob die Perspektive der Ethik auch relevant für die betriebswirtschaftliche Theoriebildung und -anwendung ist und welche Konsequenzen mit einer positiven Antwort auf diese Frage verbunden sind.

Die Existenz der Unternehmens- oder Wirtschaftsethik drückt aus, dass aus der Perspektive der Ethik auf den betriebswirtschaftlichen Gegenstandsbereich „geblickt“ wird. Sie sagt nichts darüber (jedenfalls solange nicht, wie man sie nicht inhaltlich betrachtet), ob die ethische Perspektive zugleich auch eine betriebswirtschaftliche sein kann bzw. in welchem Verhältnis beide Perspektiven stehen oder (auch abweichend davon) gesehen werden können. Während die Unternehmensethik das moralische Entscheiden und Handeln der Unternehmung fokussiert, bezieht die Wirtschaftsethik alle Arten ökonomischer Akteure und Systeme ein.⁴ Dabei wird die Unternehmensethik zumeist eher in Verbindung mit der Betriebswirtschaftslehre gesehen als die Wirtschaftsethik. Dies ließe sich mit dem Hinweis darauf, dass es sich bei der Betriebswirtschaftslehre um eine disziplinspezifische Organisationstheorie (oder eine Theorie der Unternehmung) handelt, rechtfertigen. Eine allgemeine betriebswirtschaftliche Theorie muss aber auch das Handeln der Organisation im Markt und damit auch die Marktprozesse in ihre Analysen einbeziehen (Haase 2000), so dass die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre eher mit der (allgemeineren) Wirtschaftsethik korrespondiert. Insofern Wirtschaftsethik und -theorie bzw. die dort behandelten (oder durch die jeweiligen Theorien identifizierten) Probleme eine systematische Schnittstelle haben, besteht diese auch für die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Aber auch die Speziellen Betriebswirtschaftslehren (wie z. B. Internationales Management, Unternehmensführung oder Umweltpolitik), die ihre theoretischen Grundlagen nicht unbedingt in der Wirtschaftstheorie sehen müssen, teilen Problemstellungen mit der Unternehmens- oder Wirtschaftsethik.

Dies ist nicht verwunderlich, denn ethische Probleme finden sich in der Lebenswelt⁵ oder sozialen Realität⁶, und diese unterliegt keiner disziplinären Zuordnung. Die Ethik ist die wissenschaftliche Systematisierung dieser Probleme. Ethische Fragen betreffen die moralischen Grundsätze individuellen Entscheidens und Handelns, die Prinzipien, Bedingungen und die Organisation menschlichen Zusammenlebens und -arbeitens sowie deren Konsequenzen. Sie beziehen sich auch (un-

⁴ Vgl. Steinmann/Oppenrieder (1985), Homann/Suchanek (1987), Steinmann/Scherer (1998) oder Küpper (2005). Von der Systematik her kann die Unternehmensethik als Teilgebiet der Wirtschaftsethik betrachtet werden.

⁵ Ihre Erfassung beruht für die Akteure auf dem Alltagswissen und damit wenigstens teilweise auch auf dem Wissen vergangener Theorien.

⁶ „Ethische Probleme sind nicht nur Probleme für Ethiker, nicht nur fachimmanente Probleme für Philosophen, sondern sie spielen im Leben jedes Menschen eine wichtige Rolle, der bestrebt ist, sein Handeln und Verhalten an objektiven Maßstäben zu orientieren, und versucht, nicht nur persönlichen Neigungen und Impulsen zu folgen, sondern zu tun, was richtig ist“ (Kutschera 1982: 48).

ter Einbeziehung der intergenerativen Perspektive) auf den Umgang mit der belebten wie unbelebten Natur. Als Teilgebiet der Philosophie befasst sich die Ethik mit der Bestimmung von Inhalt und Ursprung sittlicher Normen, der Etablierung von Sollensforderungen und der Befolgung von Normen (*Hermes* 2002).

Die Betriebswirtschaftslehre gehört zu den Handlungswissenschaften. Ihre Erkenntnisse sollen daher zur Lösung von Problemen in der sozialen Realität bzw. zur Unterstützung der Handlungspraxis auch nicht-wissenschaftlicher Akteure eingesetzt werden. Gestaltung erfordert deshalb einen Transfer wissenschaftlichen Wissens von Wissenschaftlern zu Organisationen oder Individuen, z. B. Parteien und Politikern oder Unternehmungen und Managern. Unabhängig von den Gestaltungsabsichten wissenschaftlicher Gemeinschaften verfügen diese aber bereits über Wissen, auf das sie – neben Überzeugungen, Glauben oder Intuitionen etc. – ihre Entscheidungen und Handlungen stützen. Eines enthält dieses Wissen jedoch zumeist nicht: Das Wissen der aktuell anzuwendenden Theorie. Darüber lässt sich nicht nur eine Rolle für die Experten identifizieren⁷, nämlich die der Präsentation von Alternativen für die jeweiligen Entscheidungsträger bzw. des Wissenstransfers zu diesen, sondern auch eine für die Kommunikation zwischen Experten und Nicht-Experten.

Solange die Wissenschaften nicht in verschiedene Einzeldisziplinen gespalten, sondern in die Philosophie integriert waren, war auch der Blick auf ethische Probleme noch nicht durch die fachwissenschaftlichen – z. B. ökonomischen, medizinischen oder juristischen – Perspektiven beeinflusst. Die Gegenwart ist durch einen Zugewinn an Perspektiven gekennzeichnet, die jedoch häufig desintegriert sind. So entsteht die Gefahr, dass die „Ganzheit der Phänomene jenseits der Theoriegrenzen“ (*Faber/Manstetten* 2004: 167) aus dem Blick gerät. Aus dem Zugewinn an Perspektiven ergeben sich auch Fragen im Hinblick auf das Verhältnis von Ethik und Erfahrungswissenschaft: Können die Erfahrungswissenschaften selbst etwas zur Bearbeitung ethischer Fragestellungen beitragen oder müssen sie dazu alles Notwendige aus der Philosophie beziehen? Im letztgenannten Fall beruht der Zugewinn für die Erfahrungswissenschaften auf dem Transfer ethischen Wissens und dessen Anwendung auf disziplinäre Probleme. Kann es aber umgekehrt auch so sein, dass die Behandlung ethischer Fragen Beiträge der Erfahrungswissenschaften voraussetzt? Ist beispielsweise auch betriebswirtschaftliches Wissen erforderlich, um bei der Bearbeitung und Lösung ethischer Probleme voranzukommen?

Antworten auf diese Fragen hängen einerseits von den in der Betriebswirtschaftslehre vertretenen Positionen ab. Über eine (partielle) Reintegration von Perspektiven lässt sich allerdings nur sprechen, wenn diese zuvor getrennt sind. Mögliche Konsequenzen ethischer Probleme im Gegenstandsbereich der Betriebswirt-

⁷ „Es ist der Experte, der aus theoretisch-kognitiver Erkenntnis Verfügungswissen formt und in das öffentliche Bewusstsein, in Wirtschaft und Industrie und in die wissenschaftliche Politikberatung einbringt“ (*Mohr* 1997: 15).

schaftslehre werden in diesem Beitrag diskutiert, ohne eine normative Betriebswirtschaftslehre (im Sinn einer Gegenüberstellung mit einer positiven Wissenschaft) vorauszusetzen. Die „Betriebswirtschaftslehre als ökonomische Theorie“ (Kappler 1983) und als angewandte theoretische Wissenschaft wird hier zudem zur Wirtschaftstheorie gerechnet.⁸ Mögliche Konsequenzen hängen andererseits auch davon ab, welche ethische Position vertreten wird. Sofern, etwa auf der Grundlage der Arbeiten von Kant, davon ausgegangen wird, dass vernunftbasierte, universelle moralische Normen existieren, sind systematische Beiträge der Erfahrungswissenschaften zum Ursprung und Inhalt von Normen schwer denkbar. Ein anderes – aus Hegels Kritik an Kant resultierendes – Modell läge vor, wenn Norminhalt und -ursprung auch aus den Erfahrungswissenschaften heraus begründet werden könnten oder sogar auf die „Erfahrungsrealität“ (Kreß 2004) Bezug nehmen müssten. Lässt die metaethische Position Beiträge der Erfahrungswissenschaften zu, dann entsteht auch Spielraum für eine interdisziplinäre Zusammenarbeit bzw. für eine partielle Reintegration der Perspektiven von Ethik und Erfahrungswissenschaft.

II. Betriebswirtschaftslehre: Ethisch-normativ, erklärend oder Kunstlehre?

Der Versuch einer Integration von Perspektiven erfordert ihre Identifikation. Nun gibt es weder *die* Betriebswirtschaftslehre noch *die* Wirtschaftsethik, sondern höchst unterschiedliche Ansätze in beiden Gebieten. Die Wirtschaftstheorie⁹ (als deren Teil die Betriebswirtschaftslehre hier betrachtet wird) und die Wirtschaftsethik¹⁰ haben beide ihren Ursprung in der Antike. Für die Fragestellung dieses Beitrags ist es – abgesehen von den in der Einleitung genannten Einschränkungen – aber nicht notwendig, einen konkreten ethischen oder wirtschaftsethischen Ansatz zum Ausgangspunkt zu wählen. Eine nicht-fundamentalistische Haltung, die moralische Vorstellungen und ethische Prinzipien nicht von der Kritik und Revision ausnimmt, ist aber erforderlich.

Bezüglich der Betriebswirtschaftslehre wird ebenfalls von keinem konkreten Ansatz ausgegangen, sondern nur von dem Vorverständnis einer angewandten

⁸ Die entscheidungs-, verhaltens- oder systemtheoretischen Ansätze würden sich nicht zur Wirtschaftstheorie zählen, da sie ihre Entstehung z. T. gerade aus den Problemen der Neoklassik bei der Anwendung auf betriebswirtschaftliche Fragestellungen verdanken. Vgl. Preglau (1983: 195); Haase/Kleinaltenkamp (2004) für die Veränderung der Situation mit der Entwicklung der Neuen Institutionenökonomik.

⁹ Den Beginn der Wirtschaftstheorie kann in Aristoteles' Arbeiten zur *oikonomia* bzw. im „Wissen des Hausherrn (pater familias) von der Führung eines Hauses, d. h. von der Herrschaft über seine Frau, seine Kinder und sein Gesinde“ (Kosłowski 1998: 29) gesehen werden.

¹⁰ Der Beginn der abendländischen Ethik wird in der kognitiv-idealistischen Richtung von Sokrates und Platon gesehen. Von Aristoteles, der 367 BC in Platons Akademie eintrat, sind 5 Schriften zur praktischen Philosophie erhalten (vgl. Wieland 1978: 395).

theoretischen¹¹ Wissenschaft. Dieser *Ausgangspunkt* ist nicht der einzig mögliche: er schließt andere – neben der Vorstellung, dass die Betriebswirtschaftslehre die von der Praxis bestimmten Probleme zu lösen habe (Steinmann/Hennemann 1996), insbesondere eine ethisch-normative Betriebswirtschaftslehre – aus. Das erstgenannte Vorverständnis wird aufgrund der Vermutung gewählt, dass sich diesem innerhalb der wissenschaftlichen Gemeinschaft der Betriebswirte eine größere Zahl anschließen wird als dem anderen.¹² Sowohl die ethisch-normative Betriebswirtschaftslehre als auch die nicht-normative Betriebswirtschaftslehre sind nicht nur mögliche Ausgangspunkte für die Frage nach dem Verhältnis von Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsethik, sondern bereits Antworten – wenn auch bestimmte unterschiedliche Antworten auf eine etwas andere Fragestellung: Diese Antwort gehört zur Geschichte betriebswirtschaftlicher Theorie seit der Übertragung des Werturteilsstreits in der Nationalökonomie auf die damalige Betriebswirtschaftslehre (damals „Privatwirtschaftslehre“ genannt¹³).

Aus historischer Perspektive knüpft der Beitrag insofern an den Werturteilsstreit in der Nationalökonomie bzw. an das Ergebnis des ersten Methodenstreits innerhalb der Betriebswirtschaftslehre an. Unter Berufung auf Weber haben sich die Nationalökonominnen Weyermann und Schönitz für eine wertfreie, erklärende privatwirtschaftliche Theorie innerhalb der Nationalökonomie ausgesprochen und so den Werturteilsstreit in die Privatwirtschaftslehre hineingetragen (Schneider 1987: 135). Das Ergebnis war eine Dreiteilung der Privatwirtschaftslehre in eine Verfahrensregeln gebende, technologische Richtung (die so genannte Kunstlehre von Schmalenbach), eine ethisch-normative (Niklisch, Schär, Dietrich) und eine theoretisch-erklärende Richtung (Rieger). Weyermanns und Schönitz' gegen die Kunstlehre¹⁴ und die Normativisten gerichteten Grundsätze lauteten: keine Ratschläge oder einzig auf Erfahrung, Erprobung und Übung beruhende Verfahrensregeln, keine Werturteile und eine Beschränkung auf die Erklärungsaufgabe bzw. auf eine theoretisch fundierte angewandte Wissenschaft (vgl. Wöhe 1986: 68 f.).

Nach *Schönplflug* (1954: 74) ist „(e)ine normative Wissenschaft (...) eine Disziplin, die Normen in Bezug auf die idealen Grundnormen setzt. Die empirische

¹¹ „Theoretische Erkenntnis“ wird aber nicht mit „reiner, zweckfreier Erkenntnis“ (vgl. Fischer-Winkelmann 1971: 23) gleichgesetzt.

¹² Die Voraussetzung sollte die Vertreter der verhaltenstheoretischen Betriebswirtschaftslehre und die ökonomiknahen Richtungen (einschließlich der Gutenberg-Schule, vgl. Küpper 2005) einbeziehen. Es gibt aber auch Teildisziplinen innerhalb der Betriebswirtschaftslehre, für die diese Aussage nicht generell zutrifft, wie z. B. die Managementlehre. Vgl. Steinmann/Schreyögg (2000: 38), wo die Managementlehre als „zwangsläufig normativ“ bezeichnet wird.

¹³ Schneider (1987: 136) macht für die Umbenennung den „gesellschaftspolitisch neutralen Klang des Namens Betriebswirtschaftslehre gegenüber der als Profitlehre verdächtig gewordenen ‚Privatwirtschaftslehre‘“ verantwortlich.

¹⁴ Wöhe (1986: 68) charakterisiert die Haltung von Weyermann und Schönitz zu Schmalenbachs Kunstlehre mit Bemerkungen wie „öde Profitlehre“ und „Studium der Technologie des Rechnungswesens“. Vgl. auch Brockhoff (1999: 29 f. und die dort angegebene Literatur).

Erfahrungswelt hat für sie nur insoferne (sic!) Realität, als sie über sie das Netz ihrer Wertbeziehungen wirft, nicht um festzustellen, ‚was ist‘, sondern um festzustellen, in welchem Verhältnis ein gegebenes Sein zu dem postulierten Sollen sich bewegt und mit der positiven Absicht, das konkrete Sein in der (sic!) Richtung der idealen Zielsetzung hinzulenken.“ Die Aufgaben der ethisch-normativen Betriebswirtschaftslehre bestehen darin, aus allgemeinen Grundnormen einzelwissenschaftliche (disziplinspezifische) Sondernormen deduktiv abzuleiten, die in der sozialen Realität festgestellten Zustände im Hinblick auf die Sollensvorgaben zu beschreiben, zu erklären, zu bewerten und zu versuchen, Sein und Sollen einander anzunähern (vgl. *Wöhe* 1986: 70 zur Charakterisierung von Nicklischs Position). Die Legitimität der Sondernormen beruht auf der Legitimität ihres Ursprungs. Das Begründungsproblem der Normen ist in diesem Fall gelöst – es entstehen „nur“ die Probleme der Normetablierung und -befolgung. Die Betriebswirtschaftslehre trägt in diesem Beispiel nicht zur Begründung der Normen bei; es handelt sich um ein Beispiel des Anwendungsmodells (*Homann/Suchanek* 1987), wonach Normen aus der Ethik gewonnen werden.

Die Dreiteilung in eine Kunstlehre, eine theoretisch-erklärende und eine ethisch-normative Richtung wirkt bis heute in der Betriebswirtschaftslehre fort,¹⁵ ohne dass sie in der „reinen Form“ noch besteht – oder je bestand, da sie wenig darüber besagt, wie die jeweiligen Vertreter der verschiedenen Positionen tatsächlich arbeiten oder gearbeitet haben.¹⁶ Dass bezüglich der Betriebswirtschaftslehre kurz nach der Jahrhundertwende „kaum theoretisches bzw. Grundlagenwissen existierte, das angewandt werden konnte“ (*Schanz* 1988: 34), macht den Hintergrund von Schmalenbachs Position vielleicht eher verständlich. Sach- und Verfügungswissen¹⁷ (*Mittelstraß* 1992) bzw. ein genuin betriebswirtschaftlicher Gegenstandsbereich mussten erst entwickelt werden, da die im Entstehen befindliche Betriebswirtschaftslehre ihren Gegenstandsbereich ja außerhalb desjenigen der damaligen Nationalökonomie sah – eine Auffassung, die die Aufsplitterung der Betriebswirtschaftslehre in zahlreiche Spezialgebiete mit multiplem disziplinären Hintergrund begünstigte. Schmalenbach hatte aber offensichtlich Zweifel nicht nur an der Nationalökonomie, sondern auch an der Fähigkeit der damaligen Privatwirtschaftslehre, „Wege in das Unbekannte“ (vgl. *Schmalenbach* 1911/12: 315) zu erschließen. Diese Wege (von Theorien) hatten für ihn ausschließlich mit „Stubenwissen-

¹⁵ Schmalenbach, Rieger und Nicklisch können als Wegbereiter der gegenwärtigen Betriebswirtschaftslehre bezeichnet werden. Vgl. *Schanz* (1988: 25 ff.).

¹⁶ Zu Schmalenbach als Theoretiker, vgl. *Schneider* (1987: 139 ff.). Vgl. aber auch *Schneider* (1995: 195), wo es heißt: „the best known German business economist of the first generation (...) proclaimed the missing theoretical basis as a methodological dogma“.

¹⁷ Sachwissen beruht auf wissenschaftlicher Erkenntnis. Es soll Fragen beantworten wie: Was gibt es? Welche Zusammenhänge existieren? Verfügungswissen ist anwendungsbezogenes Sachwissen und soll Fragen beantworten wie: Wie kann ich etwas tun oder erreichen? Anwendungsfähiges Sachwissen ist als technologisches Wissen das theoriegestützte, pragmatische Wissen der Handlungswissenschaften. Das die Ziel-Mittel-Orientierung des Handelns ausdrückende Rationalprinzip in der Wirtschaftswissenschaft verlangt solches Wissen.

schaft“ bzw. dem Verlass auf eine „Vollkommenheit des Geistes“, aber nichts mit Erfahrung oder der Handlungspraxis der lebensweltlichen Akteure zu tun.

Schmalenbachs Auffassung ist aus der heutigen Perspektive nicht mehr haltbar. Eine angewandte, theoretische Wissenschaft ist nicht abgetrennt von der lebensweltlichen Handlungspraxis, sondern eine ihrer Grundlagen. Dazu bedarf es jedoch des Wissenstransfers zu denjenigen, die ihre Handlungspraxis auf wissenschaftliches Wissen stützen wollen. In der Betriebswirtschaftslehre ist neben der Politik insbesondere die große Zahl von Auszubildenden zu nennen, die in und für Profit- wie auch Non-Profit-Organisationen tätig sind oder werden. Aber auch die oben ebenfalls „abgeschnittene“ normative Dimension kommt wieder hinzu – aber nicht auf der Grundlage einer dichotomischen Betrachtung von Normativem und Positivem, sondern auf der Grundlage einer komplementären Betrachtung von Sach- und Verfügungswissen einerseits und Orientierungswissen¹⁸ andererseits.

III. Wissenstransfer und Kommunikation im Rahmen von Theorieanwendung und Ausbildung

1. Theorieanwendung: Erkenntnis und Gestaltung

Die Betriebswirtschaftslehre entwickelt Theorien zur Erkenntnisgewinnung. Dadurch entstehen – neben der Welt der sozialen Phänomene (der sozialen Realität) – auch „theoretische Welten“. Die von den wissenschaftlichen Theorien bestimmten Welten sind nur insofern festgelegt, wie das im Rahmen von Annahmen und Implikationen gegeben ist. Ob ethische Probleme in diesen Welten „vorkommen“, hängt also von der Theorie ab. Damit ist nicht gesagt, dass sie in den Termini ethischer Theorien formuliert sein müssen. Dies wird in den meisten Fällen nicht der Fall sein.¹⁹

Die Anwendung von Theorien auf die soziale Realität basiert auf teils abstrakten, teils kontrafaktischen Repräsentationen.²⁰ Diese sind wiederum die Basis für Erklärungen und Vorhersagen bzw. direkte Theorieanwendungen, die von den Erfahrungswissenschaftlern überwiegend selbst vorgenommen werden und daher kaum Interaktionen mit anderen Akteuren (Nicht-Wissenschaftlern) erfordern. „Gestaltung“ dagegen kann als indirekte Form der Theorieanwendung charakterisiert und von den direkten Formen unterschieden werden (Haase 2004). Eine Einflussnahme auf die soziale Realität durch die Wissenschaft erfordert eine Zusam-

¹⁸ Orientierungswissen bezieht sich auf Handlungsmaßstäbe und Werte und soll Fragen beantworten wie: Nach welchen Werten soll ich mein Handeln ausrichten? Soll ich tun, was ich tun kann? Kant hat, wie *Kutschera* (1982: VII) festhält, „die Fragestellung der praktischen Philosophie auf die kurze Formel gebracht: ‚Was sollen wir tun?‘“

¹⁹ Ein Beispiel dafür findet sich in *Albach* (2005), der Prinzipien betriebswirtschaftlicher Theoriebildung direkt auf ethische Ansätze zurückführt.

²⁰ Zum Repräsentationsbegriff, vgl. *Haase* (2004) und die dort angegebene Literatur.

menarbeit z. B. mit Politikern, Managern, Unternehmungen oder Haushalten (für einen entsprechend weiten Gestaltungsbegriff, vgl. *Haase* 2005). Vorausgesetzt wird dabei, dass die Beschaffenheit der sozialen Realität (wenigstens teilweise) eine (beabsichtigte wie unbeabsichtigte) Konsequenz von Handlungen ist.²¹ Auch die ethischen bzw. ethisch bewertbaren Konsequenzen dieser Handlungen sind Teil der sozialen Realität und damit auch Gegenstand des Versuches, die soziale Realität zu verändern bzw. zu gestalten. Im Hinblick auf eine (partielle) Integration der Perspektiven von Betriebswirtschaftslehre und Ethik ist es daher vorteilhaft, wenn die Ethik die Handlungskonsequenzen nicht negiert bzw. nicht zur Gänze nicht-teleologisch ist.²²

Die Gestaltung der sozialen Realität erfordert Wissen – Wissen, das teilweise in Theorien verkörpert ist. Diese Theorien beschreiben oder analysieren das Sein und stecken zugleich das ab, was – aus der Perspektive der jeweiligen Theorie – gesollt werden kann. Das Sein wird aber nicht nur aus der Perspektive erfahrungswissenschaftlicher Theorien, sondern auch aus der Wissensperspektive der Akteure der sozialen Realität konstatiert. Dazu gehören die oben bereits erwähnten Politiker, aber auch die Zielakteure²³ der Politik, wie etwa Unternehmungen oder Haushalte. An dieser Stelle benötigen die politischen Akteure Wissen darüber, wie die Zielakteure Politikmaßnahmen interpretieren bzw. wie diese sich auf ihre Handlungen auswirken. Die Konsequenzen des im Rahmen menschlicher Steuerungsmöglichkeiten (*Faber/Manstetten* 2004: 167) – erwünschten wie auch unerwünschten – Handelns zu ermitteln, ist eine Aufgabe von nicht-normativen Verhaltensmodellen.²⁴ Die Auslegung und die Bewertung von Sollensvorschriften (Normen, Regeln, Gesetze) und die Ermittlung ihrer Konsequenzen erfordern empirisches erfahrungswissenschaftliches und ethisches Wissen: Hier bestehen wichtige Ansatzpunkte zur Zusammenarbeit mit der empirischen Ethik (*Robertson* 1993; *Musschenga* 1999; *Küpper* 2005).

²¹ Hinter dieser Aussage steckt die metaphysische Annahme, dass die soziale Realität beeinflussbar ist. Ist das nicht der Fall, dann ist das oben formulierte Konzept einer indirekten und vermittelten Theorieanwendung ohne Relevanz für die Entwicklung der sozialen Realität. *Steinmann/Oppenrieder* (1985: 175) betonen eine ähnliche „philosophisch-methodische Orientierung“ bzw. ein „kulturwissenschaftliches Verständnis der Betriebswirtschaftslehre (als deren Teil die Unternehmensethik wissenschaftlich betrieben werden soll)“.

²² Damit wird auf die klassische Einteilung der Ethik in deontologische, teleologische und intentionalistische Theorien angespielt. Nach der Grundthese teleologischer Theorien bestimmt sich der Wert einer Handlung aus dem Wert ihrer Resultate (vgl. *Kutschera* 1982: 63 ff.).

²³ Zielakteure sind diejenigen, auf deren Handlungen sich Normen (*Coleman* 1990: 247) oder auch Politikmaßnahmen richten bzw. gerichtet werden.

²⁴ Ein Beispiel dafür beschreibt *Kirchner* (2004: 261 f.) mit Bezug auf die Konstitutionelle Ökonomik: „The positive analysis has to answer the question of how alternative institutional/constitutional designs are working not only under real-world constraints, but under given preferences of individual actors and under certain assumptions on how these individual actors respond to alternative institutional / constitutional designs“.

Gestaltung erfordert Wissen darüber, was wie getan werden kann (Sach- und Verfügungswissen). Es wird von Experten an bestimmte Adressaten (zumeist Politiker) weitergegeben. Der theoriegestützte Spielraum des Sollens gibt an, worauf sich das Wollen richten kann. Dabei können sich eine oder auch mehrere Optionen in Verbindung mit einer Theorie (oder auch konkurrierenden Theorien) ergeben. Die betriebswirtschaftliche Analyse kann an dieser Stelle (bei der Ermittlung des theoriegestützten Spielraums des Sollens) beendet und die Entwicklung von Wissen darüber, was getan werden soll oder darf (Orientierungswissen) entweder normativen (ökonomischen) Theorierichtungen oder der Ethik überlassen werden.

Die Analyse kann aber auch noch fortgesetzt werden: Zwischen dem Sein und Sollen (dem aktuellen und dem potenziellen Sein) liegt das Wollen (vgl. *Franzen* 2004). Dieses ist erforderlich, um potenzielles Sein in aktuelles Sein zu überführen. Worauf sich das Wollen tatsächlich richtet, ist eine Folge von Entscheidungsprozessen, die auch das Wissen über empirische Phänomene – wie die denkbaren oder erwarteten Konsequenzen des Handelns – im Hinblick auf die Wünschbarkeit verschiedener Optionen einbeziehen können. Die Bewertung eines Zielzustandes ist damit verbunden, ob er mit bestimmten, objektiv feststellbaren Attributen einhergeht oder nicht. Damit ist aber noch nicht geklärt, wem ein Erreichen des Zielzustandes oder des Gesollten tatsächlich zugute kommen würde. Nicht nur Wissenschaftler, sondern auch andere Akteure der sozialen Realität entwickeln Vorstellungen darüber, wem das Gewollte zugute kommt (vgl. *Franzen* 2004). Wissenschaftliche Analysen können Erkenntnisse darüber liefern, ohne in die politischen Aushandlungsprozesse bzw. die Festlegung der mutmaßlichen Nutznießer involviert zu sein.

Die Suche nach „begründeten Zwecken und Orientierungen“ (*Mittelstraß* 1992: 35) wird voraussichtlich neben erfahrungswissenschaftlichem Wissen auch moralische Urteile oder ethische Prinzipien berücksichtigen. Gestaltung in diesem weiten Sinn erfordert dann einerseits Wissen, andererseits moralische Urteilskraft. Wissen und Urteilskraft benötigen aber nicht nur die Wissenschaftler, sondern auch diejenigen, die mit einer wissenschaftlichen Ausbildung in oder für Organisationen tätig werden.

2. Ausbildung: Wissen und Urteilsfähigkeit

Die Ausbildung von wissenschaftlichem und nicht-wissenschaftlichem Nachwuchs ist in der Bundesrepublik Deutschland nicht grundsätzlich getrennt.²⁵ Dies spricht für die Rolle wissenschaftlichen Wissens auch im Alltagshandeln: Welche Ziele die Akteure verfolgen, welche Mittel sie dafür einsetzen, welche strategischen Kontexte die Individuen in ihren mentalen Modellen zu erfassen vermögen, hängt auch von ihrer akademischen Ausbildung ab.²⁶ Durch die Vermittlung theo-

²⁵ Vgl. *Franck/Opitz* (2004).

retischen Wissens und den darauf basierenden Problemlösungsfähigkeiten sowie den (intendierten wie nicht intendierten) Handlungskonsequenzen beeinflussen die Wissenschaften die soziale Realität auf indirekte Weise.

Ökonomik und Ethik gehen gleichermaßen von selbstbestimmtem wissensbasierten Handeln aus (Rawls 1971; Braun 1983; Küpper 2005).²⁷ Dazu gehört auch, dass die Akteure die Konsequenzen ihres Handelns mit in ihre Entscheidungen einbeziehen. Dabei geht es nicht nur um die im engeren Sinne individuellen ökonomischen Ziele und die erwarteten Konsequenzen ihres Handelns für die eigenen Ziele, sondern auch um kurz- wie langfristige Auswirkungen auf die soziale oder physikalische Realität. Beispiele dafür sind Konsequenzen der Normenbefolgung auf die Erwartungsbildung oder die Orientierung der Nachfrager an Gütesiegeln mit den möglichen Auswirkungen auf die Umwelt. Selbstbestimmtes Handeln im Markt und in bzw. für Organisationen setzt auch die Fähigkeit voraus, die Spielräume ethischen Handelns²⁸ zu erkennen und in der Handlungsplanung zu berücksichtigen. Solche Spielräume sind eng mit nicht-fundamentalistischen Positionen verbunden und haben zur Folge, dass die „burdens of judgement“ (Rawls) von den Akteuren selbst zu tragen sind. Sie entstehen u. a. durch Handlungen, die einander nicht ausschließen bzw. gleichermaßen als moralisch geboten verteidigt werden können, wenn moralische Werte in Entscheidungssituationen konkurrieren oder wenn Handlungen, die als moralisch geboten gelten (auf welcher Grundlage auch immer), durch andere ausgenutzt werden können.

Für die Ausbildung insbesondere des nicht-wissenschaftlichen Nachwuchses folgt daraus, Wissen über das Sein und die Möglichkeiten seiner Veränderung zu vermitteln sowie die Akteure dabei zu unterstützen, Konflikte zu antizipieren, mögliche Methoden zu ihrer Lösung zu lernen bzw. insgesamt den Prozess der Entwicklung von moralischer Urteilkraft zu begleiten und zu unterstützen. Moralische Werte und Normen werden im Verlauf der Sozialisation gelernt (Morsing/Pruzan 2002; Danner 2002); sie bleiben aber Gegenstand fortlaufender individueller Lernprozesse.²⁹ Dabei sind nicht nur Haltungen bezüglich der moralischen Aspekte konkreter Handlungen Gegenstand von Lern- und Entwicklungsprozessen, sondern auch metaethische Kognitionen. Diese beziehen sich z. B. auf die Refle-

²⁶ „Bringt die Betriebswirtschaftslehre eine Erkenntnis hervor, die sie den formulierten Zielen näher bringt, so wird diese Erkenntnis mit ihrer zunehmenden Verbreitung zum Basiswissen, aus dem eigenständige Wettbewerbsvorteile nicht mehr zu erlangen sind“ (Brockhoff 1999: 28).

²⁷ Auch im Hinblick auf ethische Probleme handeln die Akteure auf der Grundlage begrenzter Rationalität bzw. von unvollkommenem und asymmetrisch verteiltem Wissen.

²⁸ Solche Handlungsspielräume sind auch für das ökonomische Handeln (bzw. für das aus der Perspektive der Ökonomik betrachtete Handeln) konstitutiv. Vgl. Küpper (2005: 839).

²⁹ Morsing/Pruzan (2002) schlagen eine Werteklassifikation entsprechend der bekannten Wissensklassifikationen vor, also z. B. die Unterscheidung von expliziten und impliziten Werten. Vgl. Lozano (2002) für eine dynamische Betrachtung von wertorientiertem Lernen in Organisationen.

xion moralischer Urteile oder auf die Wege der Konfliktlösung zwischen konfligierenden moralischen Positionen (Krettenauer 2004).³⁰

In der wirtschaftsethischen Ausbildung spielen die Analyse von Konflikten und die Vermittlung von Methoden zur Konfliktbewältigung bereits jetzt eine große Rolle. Es geht dabei nicht darum, den Auszubildenden die Übernahme von konkreten Werten oder die Akzeptanz von bestimmten moralischen Urteilen nahe zu legen, sondern einen Raum für die Auseinandersetzung bereitzustellen. Dieser soll einerseits eine Gelegenheit zur Analyse von konkreten Problemen bieten, andererseits zum Verständnis metaethischer Positionen und ihrer Hintergründe beitragen. Die Entwicklung von moralischer Urteilsfähigkeit, aber auch von Tugenden (im altgriechischen Sinn von sozialen Kompetenzen³¹), die auf Einsichten, Kognitionen und bestimmten Fähigkeiten im Umgang mit anderen beruhen, kann so unterstützt werden.

Dass moralische Werte, Maximen und Prinzipien kritisch reflektiert werden können, ist nichts Neues (Abert 1980; Daniels 2003; Küpper 2005). Das Ergebnis ist nicht allein von abstrakten analytischen Abwägungen abhängig, sondern auch eine Folge von geschichtsbezogener, kultureller Reflexion und Erfahrung. Moralische Werte, Maximen und Prinzipien befinden sich in verschiedenen Spannungsfeldern. Eines bezieht sich auf das Verhältnis zwischen den Disziplinen (Betriebswirtschaftslehre und Ethik), wobei es zu differierenden Einschätzungen (z. B. bezüglich der Vereinbarkeit von ethischen Prinzipien und dem Gewinnmaximierungsprinzip) kommen kann. Ein anderes ist dasjenige zwischen Universalität und Lokalität: Der autonome, gute Wille, der Kant zufolge den moralischen Gesetzen zugrunde liegt und ihre Universalisierbarkeit begründet, stößt auf kulturell, sozioökonomisch oder historisch bedingte Grenzen.³² Eine Verbindlichkeit allgemeiner Prinzipien kann daher erst in Folge von Reflexionsprozessen entstehen, die auch die kulturvarianten Erfahrungen (vgl. Mittelstraß 1992: 112) mit einbeziehen: „Sittliche Orientierung hat wohl immer auch mit Gedächtnis, mit historischer Vergewisserung zu tun, selbst wenn sie sich gerade nicht darin erschöpft, sondern darüber hinausweisen muss (...). Nicht die Geschichtslosigkeit, sondern gerade der produktive, kritische Umgang mit normativer Erinnerung, also mit tradierten und faktisch anerkannten Normen, Institutionen und

³⁰ Krettenauer (2004: 463) unterscheidet im Begriffsrahmen seiner Studie drei metaethische Haltungen: Intuitionismus (wonach moralische Bewertungen auf Intuition beruhen und zu selbst-evident gültigen Urteilen führen), Subjektivismus (wonach moralische Bewertungen allein die persönliche Meinung wiedergeben) und Transsubjektivismus (wonach Intuitionismus und Subjektivismus verfehlt sind bzw. moralische Bewertungen mehr oder weniger gut begründet sein können). Der Transsubjektivismus reflektiert die Balance zwischen persönlichem Commitment und der Notwendigkeit der Rechtfertigung von Urteilen.

³¹ Die Frage, ob Tugend lehrbar sei, wird bereits in Platons „Menon“ diskutiert. Vgl. Wie-gand (1978: 105 ff.).

³² „Bemühungen, moralische Normen unter Abstraktion von jeglicher Erfahrungsrealität aus der Verfügung eines höchsten Gesetzgebers oder aus einer Vernunft zu begründen, stoßen rasch an Grenzen“ (Kreß 2004: 88).

Handlungsmaximen, macht die freie Verantwortlichkeit des mündigen Menschen aus“ (*Peter* 1996: 25).

IV. Ethische Probleme im Gegenstandsbereich der Betriebswirtschaftslehre

Die betriebswirtschaftliche Theoriebildung über den Gegenstandsbereich kann durch normalwissenschaftliches Rätsellösen (im Kuhnschen Sinn) und die damit verbundenen Probleme charakterisiert werden. Hinzu gesellen sich (aus der Perspektive der jeweiligen Theorien) unerwartete, aktuelle Probleme. An dieser Stelle können die normalwissenschaftlichen Probleme an der Schnittstelle von Betriebswirtschaftslehre und Ethik mit Bezug auf die Unterscheidung zwischen Markt und Organisation einerseits, Mikro-, Meso- und Makroebene andererseits nur angedeutet werden. Dabei ergeben sich unterschiedliche Ansatzpunkte für eine Integration von ethischen und ökonomischen Fragestellungen (deren Ergebnis dann als „ethisch-ökonomische“ Fragestellungen bezeichnet wird).

Als disziplinspezifische Organisationstheorie ist die Betriebswirtschaftslehre eine Makrotheorie. Das Handeln von Organisationen (insbesondere von Unternehmen) kann jedoch in vielen Bereichen auf individuelles Handeln zurückgeführt werden. Auf der Mikroebene oder bezüglich der Mikro-Makro- bzw. Makro-Mikro-Übergänge sind einerseits Präferenzen, Motivationen, Werte etc., andererseits Bedingungen oder Restriktionen Bestimmungsgründe individuellen Handelns. Werte (auf der Individualebene) oder moralische Normen (der Makroebene) sind dabei mögliche Bestimmungsgründe des Handelns, die von einer Theorie ein- oder ausgeblendet werden können: Wenn z. B. Nutzenfunktionen nicht inhaltlich interpretiert werden, dann können mögliche ethische Konflikte nicht mit Bezug auf sie thematisiert werden. Zur Mesoebene sind bereits dyadische Interaktionen zählbar. Die Akteure müssen (wenn auch in sehr unterschiedlichem Umfang) in wechselseitige Beziehungen treten, um sich über den Gegenstand und die Beteiligten einer Transaktion informieren und die gesamte Transaktion mittels (teilweise selbst erstellten) Transaktionsarrangements planen und durchführen zu können – dies alles unter den Voraussetzungen beschränkter kognitiver Kapazitäten, unvollkommenem und asymmetrisch verteiltem Wissen oder von Unsicherheit.³³ Die Lösung von Koordinations- und Kooperationsproblemen ist aber nicht nur zwischen Marktakteuren, sondern auch in Organisationen ein Kernproblem. *Commons* (1931) prägte dafür die Unterscheidung zwischen „bargaining“ und „managerial transactions“. Die sozialtheoretischen Dimensionen von Commons' Transaktionenbegriff – Konflikt,

³³ Modelle, in denen der Preis alle Informationen über das Transaktionsobjekt spiegelt, blenden diese Beziehungen zwischen den Akteuren und damit die Interdependenz des Handelns mit dem Erfordernis der Verlässlichkeit der wechselseitigen Verhaltenserwartungen (*Homann/Suchanek* 1987) aus. Nach *Ulrich* (1987: 127) handelt es sich dabei um eine „moralfrei funktionierende Systemintegration“.

Ordnung und Gegenseitigkeit kommen jeder Transaktion zu – bieten auch systematische Ansatzpunkte für eine ethische Perspektive. Sowohl die Arrangements zwischen Transaktionspartnern im Markt als auch diejenigen innerhalb von Organisationen („market place“ and „workplace“, *Robertson* 1993) sind Gegenstand ethisch-ökonomischer Analyse.

Betriebliches und damit auch moralisches Handeln findet innerhalb der Wettbewerbsordnung³⁴ statt (Makroebene). Die Markt- oder Wettbewerbssituation kann moralisches Handeln erschweren oder sogar unmöglich machen, wenn z. B. die Nachfrage „moralische Angebote“ nicht akzeptiert oder die rechtlichen Rahmenregelungen eine Ausbeutung moralischer Vorleistungen zulassen. Eine „Ethik gesellschaftlicher Institutionen und Systeme“ (*Albach* 2003: 37) oder die Gestaltung der institutionellen Rahmenordnung unter ethisch-ökonomischem Aspekt (*Homann* 1994) bedarf auch wirtschafts- bzw. erfahrungswissenschaftlicher Analysen, um geeignete Regeln (Institutionen) zu entwickeln und die Bedingungen ihrer Durchsetzung zu analysieren.

Der Vielzahl der betriebswirtschaftlichen Spezialdisziplinen entspricht eine Vielzahl von Fragen und Problemen bzw. Gegenstandsbereichen, in denen ethische Probleme teilweise bereits eine große Rolle spielen. So sind z. B. lokale Differenzen in den Einstellungen, Werten und Maximen³⁵, die darauf beruhenden Konflikte sowie der Umgang damit Gegenstand der international ausgerichteten Managementlehre (vgl. z. B. *Wieland* 1997). Auch die mit dem Begriff des Korporativen Akteurs verbundenen Konzepte wie „corporate citizenship“, „corporate legitimacy“ oder „corporate social responsibility“ sind auf Resonanz in der Betriebswirtschaftslehre gestoßen (vgl. z. B. *Engelhard/Oechsler* 1999; *Scherer* 2003; *Lautermann et al.* 2005). Es ist eine Folge der Existenz korporativer Akteure, dass die Ethik des *organisationalen* Handelns mit den Grundsätzen des ehrbaren Kaufmanns³⁶ allein nicht mehr adäquat erfasst werden kann. Der Grund dafür ist die Differenz zwischen dem organisationalen Akteur und seinen lebensweltlichen Entsprechungen. Der organisationale Akteur ist ein theoretisches Konstrukt; der ehrbare Kaufmann ist ein Teil der sozialen Realität. Das Konstrukt hat zwar Entsprechungen in der Lebenswelt; worin diese aber bestehen bzw. gesehen werden können, hängt einerseits von der Theorie ab (die angibt, worüber oder wie Erfahrungen gemacht werden können), andererseits davon, ob und inwiefern die Theorie in das Alltagswissen der lebensweltlichen Akteure eingegangen ist.

Die zunehmende Bedeutung der Speziellen Betriebswirtschaftslehren (und die abnehmende Bedeutung der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre) innerhalb der Disziplin werden seit längerer Zeit zum Anlass genommen, nach einer grundlegen-

³⁴ In der Internet-Ökonomie gibt es allerdings zahlreiche Unternehmungen mit „unmoralischen Geschäftsmodellen“, die sich lokalen Ordnungen entziehen. Vgl. *Görling* (2004).

³⁵ Vgl. *Robertson/Crittenden* (2003) für eine Verbindung von „economic ideology“ und managementrelevanten Unterschieden westlicher und östlicher Kulturen.

³⁶ Vgl. z. B. *Bohner* (1936), *Albach* (2003).

den allgemeinen Theorie innerhalb der Betriebswirtschaftslehre zu fragen.³⁷ Da die Probleme an der Schnittstelle von Betriebswirtschaftslehre und Ethik gerade für eine allgemeine betriebswirtschaftliche Theorie relevant sind³⁸, könnte sich aus einer stärkeren Beachtung wirtschaftsethischer Probleme innerhalb der Betriebswirtschaftslehre auch ein verstärktes Interesse an der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre ergeben.

Der Gegenstandsbereich einer Theorie ist nicht unveränderlich. Neue Probleme und Fragen können auftauchen, bestehende in neuem Licht erscheinen. So kann der aktuell stattfindende volkswirtschaftliche Strukturwandel von einer Industrie- oder Sachgüterproduktion zur kooperationsintensiven Dienstleistungsproduktion³⁹ (die die Zusammenarbeit zwischen Anbieter und Nachfrager besonders betont) als eine Voraussetzung für eine größere Bedeutung marktlicher Anreize ethischen Verhaltens gesehen werden.⁴⁰ Ein dazu regelrecht gegenläufiges Beispiel ist die Entwicklung einer „parasite economy“ auf der Basis „unmoralischer“ Geschäftsmodelle und fragwürdiger Produkte (Spyware, Adware, Spam etc., vgl. *Görling 2004*).

Ein weiteres Beispiel für Veränderungen im Gegenstandsbereich beruht auf der Entwicklung von Organisationen zu größeren Ökonomien als es manche Staaten sind.⁴¹ Da im globalen Kontext kein Weltstaat verfügbar ist, der den Akteuren die Infrastruktur und Rahmenordnung vorgeben kann, sind die organisationalen Akteure gezwungen, selbst Regelungen zur Gestaltung der gegenseitigen Beziehungen zu konzipieren, umzusetzen, zu prüfen etc. Ethiker und Stakeholder fordern von den organisationalen Akteuren, dass sie als moralische Akteure verantwortlich handeln (*Wieland 2001, Steinmann/Scherer 1998*) bzw. dazu beizutragen sollen, 4 Mrd. bislang wirtschaftlich, politisch und sozial ausgegrenzte Menschen in die globale Ökonomie zu integrieren (*Homann 2005*). Diese Anforderungen wirken auch auf die Betriebswirtschaftslehre zurück, solche Prozesse über die Entwicklung geeigneten theoretischen Wissens über organisationale Akteure zu unterstützen (*Scherer 2003*).

³⁷ *Gutenberg* (1956: 429) fragt angesichts der großen Fülle betriebswirtschaftlicher Fragestellungen und Lösungsversuche, „ob es denn nicht einen betrieblichen Tatbestand gebe, in dem alle diese Fragestellungen und Forschungsobjekte ihre gemeinsame Wurzel haben ...“ Vgl. auch *Schneider* (1987) und *Haase* (2000).

³⁸ Ein Beispiel dafür ist die Entwicklung eines „corporate ethics models“ (*Kapstein / Wempe 2002*), das – sofern es auf dem Begriff des Korporativen Akteurs aufbaut – in der Wirtschaftstheorie verankert ist und dessen Grundlagen bis in die Sozialtheorie hinein reichen. Vgl. *Coleman* (1990) und *Vanberg* (1992).

³⁹ Der Hauptmotor des Wandels besteht nicht in der Substitution von Sachgütern durch Dienstleistungen, sondern in der Modifikation der Leistungen zu Leistungsbündeln, indem Sachgüter mit Dienstleistungen kombiniert werden.

⁴⁰ Wie *Shleifer* (2004: o. S.) festhält: „When ethics promotes social cooperation, ethical behavior and efficient behavior typically go together“.

⁴¹ Vgl. die Übersicht in *Zsolnai 2002*, Box 12.3 „Countries versus Companies“, S. 239.

Die Erarbeitung theoretischer und empirischer Erkenntnisse über die Voraussetzungen ethisch-ökonomischen Handelns findet vor dem Hintergrund statt, dass keine eindeutigen und im Zeitablauf gleich bleibenden Beziehungen zwischen ökonomischen und ethischen Prinzipien bestehen: „Despite considerable effort by some of history’s best minds, there is no consensus as to which behaviors are ethical and which are unethical“ (*Brickley et al.* 2002: 1833). Bekannte Beispiele dafür sind die ethische Verurteilung des Zinses oder die Beurteilung von Kinderarbeit. Veränderte Bezugsgrößen für die moralische Urteilskraft, beruhend auf z. B. sozio-ökonomischem Wandel, Unterschieden in den lokalen Traditionen und Kulturen sowie der Einbeziehung von Konsequenzen, wie sie sich aus dem Festhalten oder Aufgeben bestimmter Prinzipien ergeben, halten ein Potenzial für „moralische Überraschungen“ (*Daniels* 2003: 5) bereit.

Das Bestehen von gemeinsamen oder komplementären Problemen in Theorie oder Empirie ist ein wichtiger Ansatzpunkt für eine Integration der Perspektiven von Ethik und Betriebswirtschaftslehre. Wie die Existenz der Wirtschafts- und Unternehmensethik bereits zeigt: Bezüglich der Betriebswirtschaftslehre ist es kein Problem, solche Ansatzpunkte zu finden. Trotzdem gehört die Wirtschafts- oder Unternehmensethik weder zum etablierten Fächerkanon der Betriebswirtschaftslehre noch hat es bisher in bemerkenswerter Weise eine Zusammenarbeit mit der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre gegeben. Das Bestehen *ethischer* Probleme nicht nur in der sozialen Realität, sondern selbst im Gegenstandsbereich einer Disziplin, besagt eben noch nichts darüber, ob und inwiefern diese Perspektive auch von den disziplinspezifischen Theorien wahr- oder angenommen wird. Es besagt in erster Linie, dass aus der Perspektive der Ethik auf den Gegenstandsbereich der anderen Disziplin (hier der Betriebswirtschaftslehre) „geblickt“ wird. Eine partielle Integration der Perspektiven erfordert bezüglich der anderen Disziplinen einen Fokus, der bestimmte Fragen oder Probleme plus der ethischen Perspektive für relevant erklärt oder eine Verbesserung der Problemlösungsfähigkeit / Anwendbarkeit der disziplinspezifischen Theorien verspricht.

V. Konsequenzen ethischer Probleme im betriebswirtschaftlichen Gegenstandsbereich: Zwei konträre Positionen

Wie im vorangehenden Abschnitt deutlich werden sollte, befinden sich im Gegenstandsbereich der Betriebswirtschaftslehre eine Reihe von Problemen, die Anschlussstellen zur Ethik bieten. Dies ist selbst dann der Fall, wenn die Verbindung von Betriebswirtschaftslehre und Ethik über die Wirtschaftstheorie nicht geteilt wird. Aus dem Bestehen ethischer Probleme im Gegenstandsbereich der Betriebswirtschaftslehre ergeben sich aber keine eindeutigen Konsequenzen in Bezug auf die (i) Theoriebildung, (ii) die direkten und indirekten Anwendungen der Theorie und (iii) die Ausbildung von wissenschaftlichem und nicht-wissenschaftlichem

Nachwuchs.⁴² Grundsätzlich ist dabei zwischen zwei Positionen zu unterscheiden: Position 1 (P1) beinhaltet die Ablehnung von Konsequenzen aus dem Bestehen ethischer Probleme in der sozialen Realität für (i) *und* (ii) *und* (iii); Position 2 (P2) akzeptiert Konsequenzen für (i) *oder* (ii) *oder* (iii).⁴³

P1: Ethische Probleme in der sozialen Realität haben keine Konsequenzen für die Betriebswirtschaftslehre.

P1 beinhaltet die Ablehnung von (i), (ii) und (iii). Gründe dafür (ohne in Bezug auf die einzelnen Punkte zu differenzieren) könnten sein: Das Bestehen einer Fülle normalwissenschaftlicher Probleme ohne Bezug zur Ethik, deren Bearbeitung Vorrang haben soll, der Verweis auf die akademische Arbeitsteilung, die sich mit der Ausdifferenzierung der Disziplinen herausgebildet hat (verbunden mit dem Hinweis, dass sich die Ethik mit den gemeinten Problemen bereits ausreichend befasst) und – mit Bezug auf die Ausbildungsleistung – letztlich auch der Erfolg der Betriebswirtschaftslehre (Brockhoff 1999), der Veränderungen entgegen wirken kann.

P2: Ethische Probleme in der sozialen Realität haben Konsequenzen für die Betriebswirtschaftslehre.

P2 liegt dann vor, wenn (i) oder (ii) oder (iii) akzeptiert werden – je nachdem, ob Konsequenzen für die Betriebswirtschaftslehre auf der Theoriebildungs- oder -anwendungsebene oder im Bereich der Ausbildung (also nur in einem Bereich oder in zwei oder drei Bereichen) gesehen werden:

Ad (i): Ethische Probleme sind nur dann Gegenstand der Theorie, wenn ihr Begriffsrahmen dafür Termini vorsieht – dies müssen aber nicht die Termini der Ethik sein. In der Welt der Theorie müssen diese Probleme aber „vorkommen“ bzw. Lösungen dafür entwickelt werden, deren Übertragbarkeit auf die soziale Realität mittels Theorieanwendungen überprüfbar ist. Die Theorie kann sich bezüglich der ethisch-ökonomischen Probleme auf die Verwendung bestehender Termini und Sätze beschränken; sie kann neue Termini entwickeln oder Sätze aufstellen oder diese aus anderen Disziplinen, insbesondere der Ethik, „importieren“. Ihre Aussagen müssen nicht mit denen der Ethik identisch sein (andernfalls wäre eine erfahrungswissenschaftliche Beschäftigung mit ethischen Problemen nicht erforderlich). (P2, i) verlangt daher nicht, dass die Ethik der Betriebswirtschaftslehre Maßstäbe ethischen Handelns vorgibt, sondern beinhaltet eher, dass ethisch relevantes,

⁴² (i) bis (iii) umfassen nicht alle möglichen Konsequenzen: So könnte etwa eine systematische, interdisziplinäre Kontaktpflege zwischen Ethikern und Betriebswirten als Extrapunkt aufgeführt werden. Sofern Auswirkungen dieser Kontakte auf die Theoriebildung angestrebt werden, würden die Ergebnisse dieser Aktivität unter (i) fallen.

⁴³ P2 ist die Negation von P1 ($\neg i \wedge \neg ii \wedge \neg iii$): $\neg(\neg i \wedge \neg ii \wedge \neg iii) \Leftrightarrow i \vee ii \vee iii$.

erfahrungswissenschaftliches Wissen erarbeitet wird (z. B. durch die Analyse der „parasite economy“, vgl. *Görting* 2004, oder experimentelle Entscheidungsforschung, vgl. *Küpper* 2005).

So entsteht ein Bereich potenzieller transdisziplinärer Zusammenarbeit zwischen Erfahrungswissenschaft und Ethik. Eine Berücksichtigung ethischer Aspekte kann genuine Forschungsaktivitäten induzieren, somit zusätzliche Erkenntnisse bzw. Theorieanwendungen (in neuen wie bestehenden Bereichen) ermöglichen und insofern auch zum Wissenschaftsfortschritt innerhalb der jeweiligen Disziplinen beitragen. Betriebswirtschaftslehre und Ethik können zudem die Sichtweise der jeweils anderen Disziplin auf gemeinsame Probleme verändern. (P2, i) – also die Akzeptanz von Konsequenzen für die Theoriebildung – ist die stärkste mögliche Konsequenz ethischer Probleme im Gegenstandsbereich: Wenn Konsequenzen für die Theoriebildungsebene akzeptiert werden, ist eine Ablehnung von Konsequenzen für die Theorieanwendung oder die Ausbildung eher unwahrscheinlich.

Ad (ii): Es können niemals alle Merkmale eines Realitätsausschnittes in Erklärungen oder Vorhersagen berücksichtigt werden. Eine Ausblendung ethischer Aspekte – wie dies z. B. durch eine unspezifizierte Nutzenfunktion oder den Preismechanismus geschieht – ist daher in vielen Theorieanwendungen gerechtfertigt, sofern dies deren Erfolg nicht entgegensteht. Für viele betriebswirtschaftlich relevante Fragestellungen (z. B. eine werteorientierte Unternehmenspolitik) ist aber gerade eine Berücksichtigung der „economic person“ (*Danner* 2002) und ihrer Werthaltungen erforderlich. Dies wird in gewissen Bereichen bzw. Anwendungen mit einer Erhöhung der Modellkomplexität einhergehen (vgl. *Küpper* 2005: 846).

Bezüglich der Gestaltung ist der Status quo in der Theorie der Wirtschaftspolitik die Beschränkung auf das Aufzeigen von Politikmöglichkeiten durch die Begründung von Handlungsoptionen (Mitteln) für vorgegebene Ziele. In der Betriebswirtschaftslehre sind Aussagen zu ihrem Praxisbezug keineswegs so einheitlich (*Ulrich* 1976). Akzeptiert man einen weiten Gestaltungsbegriff (*Haase* 2005), der nicht bei einem Erfahrungswissenschaftler stehen bleibt, der nur für die Politik oder die Unternehmenspraxis Mittel für (von der Politik oder Unternehmenspraxis) vorgegebene Ziele sucht, ergeben sich weitere mögliche Konsequenzen: Die weitreichendste Konsequenz ist die Beschäftigung mit der Legitimierbarkeit von Entscheidungen über die verschiedenen Möglichkeiten des Handelns und die diesbezügliche Kommunikation mit anderen Akteuren oder Akteursgruppen. Dazwischen steht das Empfehlen bestimmter begründeter Optionen. Dabei sind diese drei Möglichkeiten nicht immer sauber voneinander trennbar. So kann man Handlungsoptionen bis auf eine verwerfen, so dass klar würde, was man empfehlen würde, wenn man denn dürfte (*Franz* 2000: 66). Ziele und Mittel können zudem in einer Ziel-Mittel-Hierarchie dargestellt werden, so dass eine eindeutige Trennbarkeit zwischen Zielen und Mitteln nur für einen begrenzten Ausschnitt gegeben ist.

Ad (iii): In Bezug auf (iii) sind unterschiedliche Konsequenzen denkbar: Sie können die Vermittlung und kritische Reflexion von Grundlagenwissen beinhalten

(dessen Umsetzung dem Auszubildenden überlassen bleibt), konkrete Problemlösungsfähigkeiten trainieren oder auch zur Wertebildung der Auszubildenden beitragen (dazu müssen nicht konkrete Werte vermittelt werden). Grundsätzlich lässt sich eine wirtschaftsethische Ausbildung⁴⁴ in Verbindung mit der Entwicklung der Analyse- und Reflexionsfähigkeit bzw. von „kritischem Denken“⁴⁵ sehen. Im internationalen Vergleich besteht für die deutschen Universitäten und Hochschulen auf diesem Gebiet Nachholbedarf (*Ibrahim* 2005).

Ethische Probleme in der sozialen Realität erfordern dann keine aktuellen Maßnahmen in der betriebswirtschaftlichen Ausbildung, wenn davon ausgegangen werden kann, dass die Akteure ein spezielles – oder zusätzliches – ethisch-betriebswirtschaftliches Wissen nicht benötigen, da sie das notwendige Wissen aus anderen Lebens- und Arbeitsbereichen (z. B. aus der Familie oder Kirche) beziehen oder es ihnen im Rahmen einer akademischen Arbeitsteilung durch andere Disziplinen vermittelt wird. Beispiele für letzteres sind die an manchen Universitäten etablierten Philosophy & Economics-Programme. Bezüglich der ersten Variante ist zu überprüfen, ob auch die Befähigung zu kritischem Denken durch diese Quellen vermittelt wird. Schließlich könnte man auch der Auffassung sein, dass durch die Betriebswirtschaftslehre bereits eine ausreichende Vermittlung ethisch relevanten Wissens erfolgt, so dass keine *zusätzlichen* Anstrengungen erforderlich sind. Selbst wenn es zutrifft, dass wichtige Prinzipien der betriebswirtschaftlichen Theorie grundlegend ethischer Natur sind (*Albach* 2005), bliebe noch die Aufgabe, dies auch im Rahmen der Ausbildung zu vermitteln.

VI. Ethik und Betriebswirtschaftslehre: Normative Slippery-Slope-Implikationen?

Ausgangspunkt im zweiten Abschnitt war das Verständnis der Betriebswirtschaftslehre als angewandte theoretische Wissenschaft. Auch rein theoretische Wissenschaften sind nicht wertfrei. Werte finden auf sehr unterschiedlichen Ebenen Eingang in die Theorie und ihre Anwendung: durch die Auswahl der Gegenstandsbereiche (vgl. *Albert* 1965) und die Förderschwerpunkte supradisziplinärer Organisationen⁴⁶, durch Ideen, Ideologien und Ideale, die die Theoriebildung in mehr oder minder großem Maße beeinflussen, durch die Auswahl von Hypothesen bei der Begründung der Mittel bei der Politikberatung und durch Werte⁴⁷, die im-

⁴⁴ Dies trifft auch auf andere Disziplinen, wie etwa die Wissenschaftstheorie, zu.

⁴⁵ „Critical thinking is, arguably, one of the central concepts in western universities“ (*Jones* 2005: 340).

⁴⁶ So behält sich die DFG die „Auswahl der besten Projekte“ vor.

⁴⁷ Es gibt erst wenige Arbeiten zu den Werthaltungen einzelner Wissenschaftler (*Koro-Ljungberg / Tirri* 2002) und zum Einfluss von Ideologien auf Theoriebildung und -anwendung (*Hoover* 2003).

plizit wie explizit bei der Ausbildung von wissenschaftlichem und nicht-wissenschaftlichem Nachwuchs vermittelt werden.

Wenn man von dem Ausgangspunkt einer angewandten theoretischen Wissenschaft aus nun auch die ethischen Dimensionen des Gegenstandsbereichs in die Theoriebildung einbezieht und auch für die Gestaltung bzw. Ausbildung entsprechende Konsequenzen zieht: Wird die Betriebswirtschaftslehre damit im Ergebnis letztlich doch zur ethisch-normativen Wissenschaft? Sind die Argumente, die – Bezug nehmend auf den vorangehenden Abschnitt – für die Akzeptanz von Position 2 sprechen, Slippery-Slope-Argumente? Führt ihre Akzeptanz die nicht-normative Betriebswirtschaftslehre *unbeabsichtigt* in die normative Richtung?

Dies ist nicht der Fall, wie nachfolgend dargelegt werden soll: Der wichtigste Grund dafür ist, dass die Betriebswirtschaftslehre mit der Annahme von Position 2 nicht grundlegend oder durchgängig normativ würde. Sie würde jedoch ein bewusstes Basiswerturteil bezüglich des Gegenstandsbereiches auf der Grundlage und kritischen Reflexion der eigenen Werte und Wertungen fällen. Die Betriebswirtschaftslehre könnte ihre „Geschäftsbereiche“ den unterschiedlichen Arten des Wissenstransfers entsprechend (Theoriebildung, Politikberatung, lebensweltliche Handlungspraxis, Ausbildung) mit Bezug auf die ethisch-ökonomischen Dimensionen aufstellen. Die stärkste Konsequenz der Akzeptanz ethischer Probleme im Gegenstandsbereich bezieht sich auf die Theorie selbst, auf ihren Begriffsrahmen und ihre grundlegenden Sätze. Selbst wenn die Theorie gewünschte, gesollte oder gewollte Entitäten oder Zustände beschreibt, kann sie deskriptiv bleiben, indem sie „thick evaluative predicates“⁴⁸ im Gegensatz zu „thin evaluative predicates“ (Mongin 2002) einsetzt und semantisch unklare Bewertungen vermeidet. Viele Begriffe, die „implizite Werturteile“ (Rothschild 1987) enthalten, wie z. B. „optimal“ und „effizient“, können im Hinblick auf den Anwendungsfall deskriptiv konkretisiert werden. Diese Vorgehensweise dient der Kontrolle und kritischen Reflexion der Wertungen.

Position 2 lässt bezüglich der Konsequenzen zudem Abstufungen zu: Konsequenzen bezüglich der Theorieanwendung und Ausbildung lassen sich z. B. von der Entwicklung von Orientierungswissen bei der Gestaltung abtrennen. Sofern Gestaltung über das Aufzeigen von Handlungsmöglichkeiten im Rahmen der Politikberatung hinausgeht, d. h. nicht nur Bereiche theoretisch begründeten möglichen Sollens angibt, verlangt sie eine systematische Entwicklung von Orientierungswissen. Das bedeutet Wissen darüber zu haben, ob dasjenige, was möglich ist, auch getan (oder gewollt) werden soll. Dieses Wissen kann nicht allein aus der erfahrungswissenschaftlichen Theorie bezogen werden, die im konkreten Fall angewandt werden soll. Es erfordert teilweise auch den Einsatz von Theorien aus anderen erfahrungswissenschaftlichen Disziplinen (die eigene Aspekte des aktuellen

⁴⁸ Diese Prädikate haben sowohl eine bewertende als auch eine deskriptive „Seite“. So kann die Aussage „Zustand x ist gerechter als Zustand y“ umformuliert werden in: „x bedeutet eine ausgeglichene Einkommensverteilung als y“.

Problems behandeln) und teilweise den Bezug zur Ethik sowie zum Wissen, den Erfahrungen und den Werten der lebensweltlichen Akteure. Die inhaltliche Konzeption solcher Projekte erfordert eine „Entwicklungszusammenarbeit“ zwischen Betriebswirtschaftslehre und Ethik.

Eine dichotomische Betrachtungsweise zwischen positiven und normativen Theorien indiziert eine Trennschärfe, die so nicht gegeben ist: Wertfreiheit ist kein Ziel, das durch einmalige Grundsatzentscheidungen (z. B. derjenigen, den Politikprozess gänzlich außen vor zu lassen bzw. rein erklärende Wissenschaft zu betreiben) erreicht werden kann: Eine solche „Basisentscheidung“ (Küpper 2005) würde zudem zum Ausschluss vieler betriebswirtschaftlich relevanter Bereiche⁴⁹ führen: „Mit der Reduktion auf logische und empirische Aussagen würde man wesentliche Bereiche betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre ausblenden und einen irreführenden Eindruck von diesem Fach vermitteln“ (Küpper 2005: 836). Der Aufrechterhaltung einer Unterscheidung zwischen positiven und normativen Theorien kann man aber eine heuristische Bedeutung zusprechen, die darauf beruht, dass man die Werthaftigkeit des Denkens und Handelns in der Wissenschaft akzeptiert, aber kritisch kontrollieren möchte. Das Wertfreiheitsprinzip ist ein Hinweis auf die Werthaftigkeit des Denkens und Handelns im Wissenschaftsbereich, die der ständigen Reflexion und Kontrolle bedarf. Position 2 ist daher damit verbunden, dass das Spannungsverhältnis zwischen der Wertebasiertheit wissenschaftlicher Aktivitäten einerseits und dem Bemühen um das kritische Prinzip der Wertfreiheit andererseits in stärkerem Maße deutlich wird.

VII. Schluss

Zum Abschluss soll die eingangs aufgeworfene Frage noch einmal aufgenommen und eine Antwort unter Einbeziehung der in diesem Beitrag angenommenen wissensorientierten Perspektive versucht werden. Die Frage lautete: In welchem Verhältnis stehen Ethik und Betriebswirtschaftslehre? Selbst wenn man den disziplinären Hintergrund der Betriebswirtschaftslehre auf die Wirtschaftswissenschaft begrenzt, gibt es keine eindeutige oder endgültige Antwort auf diese Frage. Die Antworten hängen (bezüglich der Theoriebildung und Theorieanwendung) von den Problemen und Fragestellungen ab, die innerhalb der Disziplin als wichtig angesehen werden, und (bezüglich der Ausbildung) vom Wissen der Akteure und den bestehenden Quellen des Lernens.

Eine systematische Beschäftigung mit ethisch-ökonomischen Problemen, z. B. im Rahmen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, erfordert daher die Einnahme eines besonderen theoretischen Fokus. Dafür gibt es Argumente: Diese beruhen auf dem Bestehen von systematischen Schnittstellen zwischen den Fragestellungen

⁴⁹ Küpper (2005: 836) erwähnt Grundsätze der Bilanzierung, Besteuerung und Unternehmensführung sowie die normative Entscheidungstheorie.

von Ethik und Betriebswirtschaftslehre bzw. Wirtschaftswissenschaft, deren Bearbeitung das Erzielen von theoretischem Fortschritt durch die Entwicklung von neuen bzw. verbesserten Problemlösungen verspricht. Von der Seite der Ökonomik her betrachtet, finden diese elementaren Schnittstellen ihren Ausdruck in der Individualhandlungs- und der Institutionentheorie: Die ökonomischen Akteure sind mit Problemen befasst, die ethische Dimensionen haben. Sie sollten befähigt sein, diese Dimensionen zu erkennen und entsprechend damit umzugehen.

Herms (2002: 145) betont, dass letztlich „das Sollen aus dem faktischen Verhältnis aller beteiligten Willen“ entspringt. Im Hinblick auf die Handlungsebenen (Mikro-, Meso- und Makroebene) reichen die beteiligten Willen jedoch unterschiedlich weit: Die Individual- und Mesoebene sind dem individuellen Planungshorizont eher zugänglich als die Makroebene; mögliche Handlungskonsequenzen sind dort leichter durchschau- und nachvollziehbar. Die Setzung von Rahmenbedingungen, die moralisches Handeln nicht bestrafen (*Homann* 1994, *Albach* 2003), und die Bildung der „inneren Fundamente“ (*Herms* 2002: 155) ergänzen sich.

Eine systematische Beschäftigung mit ethisch-ökonomischen Problemen sollte daher nicht allein die Ebene der Theoriebildung und -anwendung umfassen, sondern auch bezüglich der Ausbildung Konsequenzen haben. Diese bestehen darin, mit dem Wissen über ethisch-ökonomische Aspekte des Handelns auch die Willens- und Urteilsbildungsprozesse der Akteure zu unterstützen. Auf diese Weise kann eine Antwort auf Dieter Schneiders Frage gegeben werden: „Was kann die Betriebswirtschaftslehre dazu beitragen, damit eine Unternehmensführung besser beurteilen kann, welches Handeln ethisch und sozial zu verantworten ist?“⁵⁰

Die Ausbildung von moralischer Urteilskraft und die Fähigkeit zur Reflexion der Ausbildungsinhalte in ethischer und ökonomischer Hinsicht, können als grundlegende Ziele der universitären Ausbildung angesehen werden. Es macht daher wenig Sinn, ihre Entwicklung allein der Einrichtung eines zusätzlichen Fachs innerhalb des betriebswirtschaftlichen Fächerkanons – nämlich einer Wirtschafts- und Unternehmensethik – zu überlassen. Es macht allerdings auch keinen Sinn, die Vorteile der akademischen Arbeitsteilung – und damit die Grundlagen der Interdisziplinarität – aufzugeben. Betriebswirtschaftliche Hochschullehrer können nicht zu Ethikern mutieren. Es gibt daher auch gute Argumente dafür, Wirtschafts- und Unternehmensethik an den betriebswirtschaftlichen Fakultäten zu lehren und dieser eine Unterstützungsfunktion im Hinblick auf die anderen Fächer zuzuweisen.

Das Verhältnis von Ethik und Betriebswirtschaftslehre ist ein interdisziplinär bestimmtes. Die Ethik ist einerseits, wenn es um die Umsetzung oder Anwendung philosophisch begründeter Erkenntnisse oder deren Verknüpfung mit konkreten Moralvorstellungen geht, auch auf erfahrungswissenschaftliche Erkenntnisse angewiesen. Andererseits kann die Betriebswirtschaftslehre durch die Ethik Unterstüt-

⁵⁰ *Schneider* (1990: 872; Hervorhebung im Original). Die Frage ist, wie auch Schneider betont, über die Unternehmensführung hinaus auch auf andere Akteure zu erweitern.

zung bei der Konzipierung von Problemlösungen erhalten. So eröffnet sich neben der Möglichkeit des Wissensaustauschs auch die einer gemeinsamen Wissensproduktion – und damit einer partiellen Reintegration philosophischer und ökonomischer Fragestellungen. Die Philosophie ermöglicht zudem eine ganzheitlichere Sicht der Probleme, als den Einzeldisziplinen möglich wäre.

Literatur

- Albach, H.* (2003): Zurück zum ehrbaren Kaufmann: Zur Ökonomie der Habgier. WZB-Mitteilungen, Heft 100, Juni 2003, S. 37–40.
- (2005): Betriebswirtschaftslehre ohne Wirtschaftsethik! Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Vol. 9, S. 809–831.
- Albert, H.* (1965): Wertfreiheit als methodisches Prinzip: Zur Frage der Notwendigkeit einer normativen Sozialwissenschaft. In: Topitsch, E. (Hrsg.): Logik der Sozialwissenschaften. Köln/Berlin, S. 181–210.
- Boda, Z.* (2002): International Ethics and Globalization. In: Zsolnai, L. (Hrsg.): Ethics in the Economy: Handbook of Business Ethics. Oxford usw., S. 233–258.
- Bohner, T.* (1936/19562): Der ehrbare Kaufmann: Vom Werden und Wirken deutscher Wirtschaft. Hamburg.
- Braun, B.* (1983): Ethik, Ökonomie und Gesellschaft. In: Kappler, E. (Hrsg.): Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre als ökonomische Theorie. Spardorf, S. 223–246.
- Brickley, J. / Smith Jr. C. W. / Zimmermann, J. L.* (2002): Business Ethics and Organizational Structure. Journal of Banking & Finance, Vol. 26, S. 1821–1835.
- Brockhoff, K.* (1999): Leistungen der Betriebswirtschaftslehre für Wirtschaft und Gesellschaft. In: Egger, A. et al. (Hrsg.): Managementinstrumente und -konzepte. Entstehung, Bedeutung und Verbreitung der Betriebswirtschaftslehre. Stuttgart, S. 27–61.
- Coleman, J. S.* (1990): Foundations of Social Theory, Cambridge (Mass.) usw.
- Commons, J. R.* (1931): Institutional Economics. American Economic Review. Vol. 21, 648–657.
- Cox, W.* (2004): Karriere mit Business-Ethik. Zeitschrift für Management, Vol. 10 (1), S. 12–13.
- Daniels, N.* (2003): Reflective Equilibrium. In: Stanford Encyclopedia of Philosophy. <http://plato.stanford.edu/entries/reflective-equilibrium/>
- Danner, P. L.* (2002): The Economic Person: Acting and Analyzing. Lanham (Md.) usw.
- Engelhard, J. / Oechsler, W. A.* (1999): Internationales Management: Auswirkungen globaler Veränderungen auf den Wettbewerb, Unternehmensstrategie und Märkte. Wiesbaden.
- Faber, M. / Manstetten, R.* (2004): Zurück zu Aristoteles? Wirtschaft und Philosophie. Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Vol. 5 (2), S. 159–168.
- Fischer-Winkelmann, W. F.* (1971): Methodologie der Betriebswirtschaftslehre. München.
- Franck, E. / Opitz, C.* (2004): Zur Filterleistung von Hochschulsystemen – Bildungswege von Topmanagern in den USA, Frankreich und Deutschland. Schmalenbach Business Review, Vol. 6, S. 72–86.

- Franz, W.* (2000): Wirtschaftspolitische Beratung: Reminiszenzen und Reflektionen. Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Vol. 1 (1), S. 53 – 71.
- Franzen, W.* (2004): Gut und Zugutekommen. In: Emunds, B./Horntrich, G./Kruip, G./Ulshöfer, G. (Hrsg.): Vom Sein zum Sollen und zurück. Zum Verhältnis von Faktizität und Normativität. Frankfurt am Main, S. 109 – 121.
- Görling, S.* (2004): An Introduction to the Parasite Economy. In: Gattiker, U. E. (Hrsg.): EICAR 2004 Conference CD-rom: Best Paper Proceedings (13 Pages). Kopenhagen.
- Gutenberg, E.* (1956): Offene Fragen der Produktions- und Kostentheorie. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Neue Folge, 8. Jahrgang, Vol. 8/9, S. 429 – 449.
- Haase, M.* (2000): Institutionenökonomische Betriebswirtschaftstheorie: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre auf sozial- und institutionentheoretischer Grundlage. Wiesbaden.
- (2003): Rationales und soziales Handeln: Beiträge der ökonomischen und soziologischen Institutionentheorie. In: Schmid, M./Maurer, A. (Hrsg.): Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus: Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse. Marburg, S. 91 – 116.
 - (2004): Repräsentation und Gestaltung unter ethisch-ökonomischem Aspekt. In: Emunds, B./Horntrich, G./Kruip, G./Ulshöfer, G. (Hrsg.): Vom Sein zum Sollen und zurück. Zum Verhältnis von Faktizität und Normativität. Frankfurt am Main, S. 122 – 148.
 - (2005): Metatheoretische Überlegungen zur Zusammenarbeit von Institutionenökonomik und Managementlehre. Managementforschung, Vol. 15, S. 153 – 180.
- Haase, M./Kleinaltenkamp, M.* (2004): Verhaltenswissenschaftliche und institutionenökonomische Grundlagen des Marketing: Unterschiede und Gemeinsamkeiten. In: Wiedmann, K.-P. (Hrsg.): Fundierung des Marketing: Verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse als Grundlage einer angewandten Marketingforschung. Wiesbaden, S. 31 – 41.
- Herms, E.* (2002): Normetablierung, Normbefolgung, Normbestimmung. Beobachtungen und Bemerkungen zu Karl Homanns These „Ökonomik – Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“. Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Vol. 3 (2), S. 137 – 169.
- Homann, K.* (1994): Ethik und Ökonomik. Zur Theoriestrategie der Wirtschaftsethik. In: Homann, K. (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven. Berlin, S. 9 – 30.
- (2005): Globalisierung aus wirtschaftsethischer Sicht. In: Homann, K./Koslowski, P./Lütge, C. (Hrsg.): Wirtschaftsethik der Globalisierung. Tübingen, S. 7 – 15.
- Homann, K./Suchanek, A.* (1987): Wirtschaftsethik – Angewandte Ethik oder Beitrag zur Grundlagendiskussion? In: Biervert, B./Held, M. (Hrsg.): Ökonomische Theorie und Ethik. Frankfurt am Main/New York, S. 101 – 121.
- Hoover, K. E.* (2003): Economics as Ideology: Keynes, Laski, Hayek, and the Creation of Contemporary Politics. Lanham usw.
- Ibrahim, T.* (2005): Global Citizenship Education: Mainstreaming the Curriculum? Cambridge Journal of Education, Vol. 35 (2), S. 177 – 194.
- Jones, A.* (2005): Culture and Context: Critical Thinking and Student Learning in Introductory Macroeconomics. Studies in Higher Education. Vol 30 (3), S. 339 – 354.
- Kappler, E.* (Hrsg.) (1983): Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre als ökonomische Theorie. Spardorf.

- Kapstein, M. / Wempe, J. (2002): Ethical Dilemmas of Corporate Functioning. In: Zsolnai, L. (Hrsg.): Ethics in the Economy: Handbook of Business Ethics. Oxford usw., S. 135 – 150.*
- Kirchner, C. (2004): Final Remarks: Deliberation and Decision – Perspectives and Limitations. In: Van Aaken, A. / List, C. / Luetge, C. (Hrsg.): Deliberation and Decision: Economics, Constitutional Theory and Deliberate Democracy. Aldershot (UK) / Burlington (VT), S. 261 – 264.*
- Koro-Ljungberg, M. / Tirri, K. (2002): Beliefs and Values of Successful Scientists. Journal of Beliefs and Values, Vol. 23 (2), S. 141 – 155.*
- Koslowski, P. (1998): Ethik des Kapitalismus (mit einem Kommentar von James M. Buchanan). Tübingen.*
- Kreß, A. (2004): Überlegungen zur Interdependenz von Sein und Sollen im Anschluss an Hegel. In: Emunds, B. / Horntrich, G. / Kruip, G. / Ulshöfer, G. (Hrsg.): Vom Sein zum Sollen und zurück. Zum Verhältnis von Faktizität und Normativität. Frankfurt am Main, S. 87 – 108.*
- Krettenauer, T. (2004): Metaethical Cognition and Epistemic Reasoning Development in Adolescence. International Journal of Behavioral Development, Vol. 28 (5), S. 461 – 470.*
- Küpper, H.-U. (2005): Analytische Wirtschaftsethik als betriebswirtschaftliches Konzept zur Behandlung von Wertkonflikten in Unternehmungen. Zeitschrift für Betriebschaft. Vol. 9, S. 833 – 857.*
- Kutschera, F. von (1982): Grundlagen der Ethik. Berlin / New York.*
- Lautermann, Ch. / Pfriem, R. / Wieland, J. / Fürst, M. / Pforr, S. (2005): Ethikmanagement in der Naturkostbranche: Eine Machbarkeitsstudie. Marburg.*
- Lozano, J. (2002): Organizational Ethics. In: Zsolnai, L. (Hrsg.): Ethics in the Economy: Handbook of Business Ethics. Oxford usw., S. 165 – 185.*
- Mittelstraß, J. (1992): Leonardo-Welt: Über Wissenschaft, Forschung und Verantwortung. Frankfurt am Main.*
- Mohr, H. (1997): Wissen als Humanressource. In: Clar, G. / Doré, J. / Mohr, H. (Hrsg.): Humankapital und Wissen: Grundlagen einer nachhaltigen Entwicklung. Berlin u. a., S. 13 – 27.*
- Morsing, M. / Pruzan, P. (2002): Values-based Leadership. In: Zsolnai, L. (Hrsg.): Ethics in the Economy: Handbook of Business Ethics. Oxford usw., S. 259 – 293.*
- Musschenga, A. W. (1999): Empirical Science and Ethical Theory: The Case of Informed Consent. In: Musschenga, A. W. / van der Steen, W. J. (Hrsg.): Reasoning in Ethics and Law. The Role of Theory, Principles and Facts. Aldershot (UK) / Brookfield (VT), S. 183 – 205.*
- Peter, H.-B. (1996): Auf der Suche nach Kriterien für die Wirtschaftsethik. ISE Diskussionsbeiträge 34. Institut für Sozialethik des SEK, Bern.*
- Preglau, M. (1983): Betriebswirtschaftslehre als Theorie und Ideologie ‚kapitalistischer‘ Rationalisierung. In: Kappler, E. (Hrsg.): Rekonstruktion der Betriebswirtschaftslehre als ökonomische Theorie. Spardorf, S. 191 – 222.*
- Rawls, J. (1971): A Theory of Justice. Cambridge (Mass.).*
- Robertson, D. C. (1993): Empiricism in Business Ethics: Suggested Research Directions. Journal of Business Ethics, Vol. 12: 585 – 599.*

- Rothschild, K. W.* (1987): Theorie und Ethik in der Entwicklung ökonomischer Lehrmeinungen. In: Biervert, B./Held, M. (Hrsg.): Ökonomische Theorie und Ethik. Frankfurt am Main/New Nork, S. 11 – 22.
- Schanz, G.* (1988): Erkennen und Gestalten: Betriebswirtschaftslehre in kritisch-rationaler Absicht. Stuttgart.
- Scherer, A. G.* (2003): Multinationale Unternehmen und Globalisierung: Zur Neuorientierung der Theorie der multinationalen Unternehmung. Heidelberg.
- Schmalenbach, E.* (1911/12): Die Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre. Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, Vol. 6: 304 – 316.
- Schneider, D.* (1987): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München/Wien.
- (1990): Unternehmensethik und Gewinnprinzip in der Betriebswirtschaftslehre. Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Vol. 42 (10), S. 869 – 891.
 - (1995): Management Science and the Historical School. In: Koslowski, P. (Hrsg.): The Theory of Ethical Economy in the Historical School. Berlin/Heidelberg, S. 173 – 202.
- Schönpflug, F.* (1954): Betriebswirtschaftslehre. Methoden und Hauptströmungen. Zweite, erweiterte Auflage von „Das Methodenproblem der Einzelwirtschaftslehre“, herausgegeben von Hans Seischab. Stuttgart.
- Steinmann, H./Oppenrieder, B.* (1985): Brauchen wir eine Unternehmensethik? Die Betriebswirtschaft, Vol. 15 (2), S. 170 – 183.
- Steinmann, H./Scherer, A. G.* (1998): Corporate Ethics and Management Theory. Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensführung an der Universität Erlangen-Nürnberg, Diskussionsbeitrag Nr. 93.
- Steinmann, H./Schreyögg, G.* (2000): Management. Grundlagen der Unternehmensführung: Konzepte – Funktionen – Fallstudien. Wiesbaden.
- Ulrich, H.* (1976) (Hrsg.): Zum Praxisbezug der Betriebswirtschaftslehre in wissenschaftstheoretischer Sicht. Bern und Stuttgart.
- Ulrich, P.* (1987): Die Weiterentwicklung der ökonomischen Rationalität. In: Biervert, B./Held, M. (Hrsg.): Ökonomische Theorie und Ethik. Frankfurt am Main/New Nork, S. 122 – 149.
- Vanberg, V. J.* (1992): Organizations as Constitutional Systems. Constitutional Political Economy, Vol. 3 (2), S. 223 – 253.
- Wieland, J.* (1997): Unternehmensethik als Erfolgsfaktor in internationalen Kooperationen. In: Krystek, U. et al. (Hrsg.): Internationalisierung. Eine Herausforderung für die Unternehmensführung. Berlin, S. 527 – 541.
- (2001): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure. Heidelberg.
- Wieland, W.* (Hrsg.) (1978): Antike. Stuttgart.
- Wöhe, G.* (1986): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München.

Die Wirtschaft in der Bibel*

Von *Hans G. Nutzinger*, Kassel

I. Das Prinzip der „Sinneinheit“ der Bibel

Charles L. Griswold Jr. (1999, 26) legt seiner bemerkenswerten Studie über den Beitrag von Adam Smith zur Aufklärung das nach seinen Worten auf Platon zurückgehende Interpretationsprinzip der *charity*“ zu Grunde, das bei aller Zeitbedingtheit und aller gedanklichen Weiterentwicklung im Laufe des Lebens letztlich von einem organischen Zusammenhang der verschiedenen Texte eines Autors – in seinem Falle also von A. Smith – ausgeht. Ein solches Prinzip der hermeneutisch unterstellten „Sinneinheit“ bei aller Kontextualität der einzelnen Schriften scheint mir auch für die Lektüre und Interpretation der Bibel sinnvoll, denn es hilft, zwei gleichermaßen unfruchtbare Extrempositionen zu vermeiden: Zum einen verfällt man so nicht der Verlockung des unmittelbaren „biblizistischen“ Zugriffs auf einzelne Textstellen, die dann ohne Rücksicht auf den zeitlichen und inhaltlichen Kontext und die Architektur unterschiedlicher Gesichtspunkte, die jeweils zur Geltung kommen, als unmittelbare Rezepte für die Ausgestaltung individuellen Lebens und kollektiven Zusammenlebens herauspräpariert und unmit-

* Für hilfreiche Diskussionen nicht nur dieses Beitrages, sondern der biblischen Botschaft insgesamt, und das über einen Zeitraum von mehr als zwölf Jahren, danke ich besonders Herrn Pfarrer Rudolf Kremers (Heidelberg). Weiterhin bin ich meiner Schwester Verena Nutzinger (Neckargemünd), Herrn Dekan i.R. Gerhard Langguth (Mosbach), Herrn Dr. Helmut Burkhardt (St. Chrischona) und meinem emeritierten Kölner Kollegen Hans Willgerodt sowie Prof. Dr. Hans Albert (Heidelberg), Prof. Dr. Heinz Frisch (Frankfurt a.M.), Dr. Jochen Gerlach (Wabern), Dr. Károly Henrich (Frankfurt a.M.), Prof. Dr. Eilert Herms (Tübingen), Dr. Manfred Linz (Wuppertal), PD Dr. Thomas Petersen (Heidelberg), Prof. Dr. Josef Pilvousek (Erfurt), Herrn Oberlandeskirchenrat Klaus Röhring (Kassel), Prof. Dr. Norbert Scholl (Heidelberg), Prof. Dr. Franz Segbers (Marburg), Dr. Christoph Weber-Berg (Zürich), Prof. Dr. Hansjörg Weitbrecht (Heidelberg), nicht zuletzt Prof. Dr. Werner Lachmann (Nürnberg), Prof. Dr. Joachim Wiemeyer (Bochum), zahlreichen anderen Mitgliedern des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ und einem anonymen Gutachter sowie weiteren, hier ebenfalls nicht namentlich aufgeführten Leser(inne)n für hilfreiche Hinweise und Anmerkungen zu Dank verpflichtet. Verbleibende Fehler gehen leider trotzdem allein zu meinen Lasten. – Da ich im vorliegenden Text vor allem die unterschiedlichen Perspektiven skizzieren möchte, die das Alte und das Neue Testament jeweils im Hinblick auf den Sachbereich „Wirtschaft“ einnehmen, verzichte ich auf eine eingehende Auseinandersetzung mit der theologischen Literatur sowie einen umfangreichen textkritischen Apparat. Eine frühere Fassung dieses Textes war als Kommentar zu Helge Peukert (2005) konzipiert, dem ich für viele gemeinsame Diskussionen zu diesen und zahlreichen anderen Themen herzlich danke.

telbar angewendet werden (sollen). Zugleich erliegt man auch nicht der umgekehrten Gefahr, die verschiedenen biblischen Texte einfach als beliebige historische Dokumente aufzufassen, denen über den jeweiligen konkreten Anlass keinerlei generelle Bedeutung zukommt; gegen eine solche historisierende Auflösung in kontingentes Archivmaterial spricht schon die Tatsache, dass es sich ja bei der Bibel um einen Kanon bestimmter ausgewählter Texte handelt, die einen besonderen Status beanspruchen: Über den jeweils konkreten Anlass hinaus wird also etwas allgemein Gültiges gesagt, „wie es denn geschrieben steht“, aber was das in der konkreten historischen Situation bedeuten kann, muss jeweils neu bestimmt werden.

Welche Verbindlichkeit dann die so interpretierten Texte für die individuelle Lebensführung und gar für Gestaltung gesellschaftlichen Lebens haben können, ist eine weitere Frage, über die in der säkularen Gesellschaft jede(r) Einzelne und die Mitglieder der Gesellschaft insgesamt zu entscheiden haben; einen besonderen autoritativen Gestaltungsanspruch kann die Bibel – auch wenn man sie durch die umfassende theologisch-kirchliche und die anerkannte philosophische Tradition der letzten zweitausend Jahre ergänzt¹ – heute nicht mehr *a priori* geltend machen. Hier geht es jedoch um die Frage der angemessenen Interpretation biblischer Texte zu wirtschaftlichen Sachverhalten, unabhängig von der ihnen zugestanden oder verweigerten Verbindlichkeit.²

Auf das umfassende Thema „Wirtschaft in der Bibel“ angewendet, bedeutet das Prinzip der Sinneinheit der Bibel, die ja Texte aus unterschiedlichsten Perioden mit ganz verschiedenartigen wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen umfasst, zunächst einmal ganz generell: Die Heilige Schrift des Alten und Neuen Testaments liefert keine unmittelbaren Rezepte für die konkrete Ausgestaltung einer Wirtschaftsordnung unter den Bedingungen der Gegenwart, sondern nur bestimmte ethische Maximen, an denen die Qualität einer solchen Ordnung gemessen werden kann. Sie ist aber, wie das häufige Eingehen der Bibel auf ökonomische Sachver-

¹ Diese Ergänzung „aus Vernunft und Tradition“ spielt, wie im Ausschuss „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ richtig hervorgehoben wurde, vor allem in der römisch-katholischen Kirche eine wichtige Rolle. Sie ändert aber nichts Grundsätzliches an der im vorliegenden Beitrag beschriebenen Problemlage.

² Wie Eilert Herms (1992) richtig hervorhebt, kann man schon aus logischen Gründen nur diejenigen wirtschaftsrelevanten Regeln und Gesichtspunkte aus dem Alten und Neuen Testament direkt auf die Gegenwart beziehen, welche erklärtermaßen oder faktisch Geltung für jede mögliche Situation menschlichen Interagierens beanspruchen. So ist etwa die einschränkende *conditio Jacobaea* („So der Herr will und wir leben, wollen wir dies oder das tun“, Jak. 4, 15) eine notwendige, in der Ökonomik häufig übersehene Voraussetzung von Planung eigenen und fremden menschlichen Lebens und in diesem Sinne universal. Dagegen können Empfehlungen und Normen der Bibel, die nicht diese Universalität besitzen, sondern auf spezifische geschichtliche Gesamtkonstellationen bezogen sind, die nicht mehr der Gegenwart entsprechen, gerade aus diesem Grunde nicht mehr unmittelbar auf diese Gegenwart bezogen werden. Zu fragen ist dann vielmehr, was solche biblischen Überlegungen unter heutigen Bedingungen bedeuten können.

halte zeigt, gegenüber wirtschaftlichen Erscheinungen keineswegs indifferent und sprachlos, sondern entwickelt immer wieder bestimmte Gesichtspunkte, unter denen wirtschaftliches Handeln sowohl auf individueller als auch auf kollektiver Ebene zu betrachten und zu bewerten ist.³ Dass dies allerdings im Alten Testament in grundsätzlich anderer – sozialgestaltender – Perspektive geschieht als im Neuen Testament, in dem es um die Ankunft des Reiches Gottes geht, und dass dies wesentliche Konsequenzen für die Interpretation der verschiedenen Aussagen zu wirtschaftlichen Sachverhalten hat, ist die zentrale These dieses Beitrags; sie wird vor allem im 4. Abschnitt des vorliegenden Textes entwickelt und an verschiedenen Beispielen veranschaulicht. Zum Schluss deute ich an, wie sich gleichwohl mögliche Einsichten für wirtschaftliches Verhalten und wirtschaftliche Verhältnisse aus der neutestamentlichen Botschaft entwickeln lassen und wie sich dies in der Ordnungskonzeption der Sozialen Marktwirtschaft niederschlägt.

II. Gerechtigkeit als Zentralbegriff des Alten Testaments

Im Alten Testament schließt Gott seinen Bund mit dem Volk Israel. Zentrale Orientierungspunkte sind dabei die Liebe zu Gott und zum Nächsten: Das bekannte neutestamentliche Doppelgebot der Gottes- und Nächstenliebe (Mt 22, 37–40) ist eine konzentrierte Zusammenfassung des Gebotes der Gottesliebe („Höre Israel, der Herr, unser Gott, ist ein einziger Herr. Und du sollst dem Herrn dienen, deinen Gott lieben von ganzem Herzen, von ganzer Seele, von allem Vermögen“, Dtn 6, 4–5) und der Nächstenliebe („Du sollst Deinen Nächsten lieben wie dich selbst; denn ich bin der Herr“, Lev 19, 18).⁴ Offenkundig wird hier die Selbstliebe der Menschen als problemlos vorausgesetzt, denn sie wird zum Maßstab der geforderten Nächstenliebe, die nicht einfach ethisches Gebot ist, sondern Bestandteil des Bundes, den Gott mit seinem Volk Israel schließt. Anders ausgedrückt: Der Bund

³ Diese Einschätzung wird prinzipiell von fast allen Theologen und Ökonomen vertreten; vgl. etwa *Willgerodt* (2001, bes. 89 f.). Der Aussage des Alttestamentlers Eckart Otto (1994, 10), die biblische Ethik habe „Anteil an der grundsätzlichen hermeneutischen Problemstellung durch den ‚garstigen Graben‘ der Geschichte, nicht nur zwischen den Testamenten, sondern auch zwischen Bibel und Moderne. Die historische Distanz verbietet eine unmittelbare Applikation alttestamentlicher Normen auf die Gegenwart“ stimmt der Sozialethiker *Arno Anzenbacher* (1998, 19) mit dem Bemerkten zu, dass dies „aber auch für das Neue Testament (NT) gilt“. Wie aber im folgenden Abschnitt 3 am Beispiel des Schuldenerlasses gezeigt wird, gibt es auch im Alten Testament bestimmte Regelungen, die schon unter den damaligen wirtschaftlichen Bedingungen wenig zielführend waren, was dann zu den in diesem Abschnitt ausgeführten Ausweichreaktionen theologischer und praktischer Art führte. Insofern müssen auch Vorschriften des Alten und Neuen Testaments im Hinblick auf ihre Funktionalität überprüft werden.

⁴ *Striehm* (2001, bes. 4) weist im Anschluss an Martin Buber und Franz Rosenzweig darauf hin, dass es im hebräischen Urtext genauer „dir gleich“ (statt: „wie dich selbst“) heißt, so dass der Mitmensch „kein Anderer“ ist, sondern „ein Ich wie Du, er ist wie Du“.

Gottes mit dem Volk Israel muss sich in den Beziehungen zwischen den Angehörigen dieses Volkes bewähren.⁵

Nächstenliebe ist im Alten Testament also nicht einfach eine von Menschen entworfene allgemeine Zielvorstellung, die unterschiedlicher inhaltlicher Bestimmung zugänglich ist, wie etwa die regulative Idee der sozialen Gerechtigkeit in der Moderne, sondern ein unmittelbar handlungsleitendes göttliches Gebot⁶, und sie nicht zu praktizieren, ist nicht nur individuelle Sünde, sondern gefährdet zugleich den sozialen Zusammenhang der Gesellschaft. In diesem Sinne heißt es in den Sprüchen Salomos: „Gerechtigkeit erhöht ein Volk, aber die Sünde ist der Leute Verderben“ (Spr 14, 35). Zentrales Ziel der „Gerechtigkeit“ ist daher die Vermeidung der Armut, vor allem bei den Schwächsten in der israelitischen Gemeinschaft, den „Witwen und Waisen“, denn Armut und einseitiges Ausgeliefertsein der Schwächsten in der Gesellschaft an die Mächtigen gefährden ihrerseits den sozialen Zusammenhalt des Volkes Israel, das seinen Bund mit Gott geschlossen hat: „Es sollte allerdings kein Armer unter euch sein, denn der Herr wird dich segnen in dem Lande, das dir der Herr, dein Gott, geben wird zum Erbe einzunehmen [...] Wenn deiner Brüder irgendeiner arm ist in irgendeiner Stadt in deinem Lande, das der Herr, dein Gott, dir geben wird, so sollst du dein Herz nicht verhärten, noch deine Hand zuhalten gegen deinen armen Bruder, sondern sollst sie ihm auf-tun und ihm leihen, nach dem er Mangel hat“ (Dtn 15, 4–8).

Dementsprechend deuten die Propheten den Niedergang des Nordreichs Israel und des Südreichs Juda als Strafe Gottes für den Abfall seines Volkes von ihm, der sich vor allem in der andauernden Verletzung der Gerechtigkeitsregeln zwischen den Angehörigen des Gottesvolkes manifestiert, wenn etwa Arme nicht zu ihrem Recht kommen oder sich die Reichen und Mächtigen gar das Recht kaufen können. Gerechtigkeit (*zedaqa*) im Alten Testament ist daher weder abstrakte Norm noch unverbindliches Leitbild, sondern erhebt direkten Anspruch auf die Gesellschaftsgestaltung: Soziale Differenzen hinsichtlich Eigentum und Macht dürfen jedenfalls nicht so groß werden, dass sie den inneren Zusammenhang des Volkes, dessen Mitglieder ja zugleich Genossen des Bundes mit Jahwe sind, untergraben oder gar zerstören. In der Fremdherrschaft, unter die das Nord- und später das Südreich geraten, und im babylonischen Exil manifestiert sich ganz offenkundig das Scheitern der sozusagen „göttlich verordneten“ Solidarität innerhalb des Bundesvolkes.

⁵ Im Anschluss an die zitierte Textstelle wird die Nächstenliebe auch ausgedehnt auf den Fremdling, der im Land wohnt (Lev 19, 34). – Dass es bei der *zadaqa* auch um die „Gerechtigkeit vor Gott“ geht, die sich im Lebenswandel des Frommen dokumentiert – so bei Hiob im AT oder bei Joseph im NT (Mt 1, 19) –, widerspricht dem sozialgestaltenden Anspruch der Gerechtigkeit nicht, denn über das Doppelgebot der Gottes- und der Nächstenliebe sind die Beziehung des Frommen zu Gott und sein Verhalten zu den „Nächsten“ engstens miteinander verknüpft.

⁶ So etwa der Prophet Micha: „Es ist dir gesagt, Mensch, was gut ist und was der Herr von dir fordert, nämlich Gottes Wort halten und Liebe üben und demütig sein vor deinem Gott“ (Mi 6, 8).

Dabei ist das Alte Testament realistisch genug, darauf hinzuweisen, dass „Solidarität“ (häsäd) keine Einbahnstraße darstellt, denn wiederholt wird vor Faulheit als Quelle späteren Hungers gewarnt (vgl. etwa Spr 19, 15), zugleich wird aber auch das Erbarmen des Gerechten gegenüber dem Armen eingefordert (Spr 14, 31). In der israelitischen Gemeinschaft hat also der schuldlos in Not Geratene Anspruch auf die Hilfe seiner Verwandten und seiner sozialen Umwelt, aber er muss umgekehrt auch nach Maßgabe seiner Kräfte zu seinem eigenen Lebensunterhalt beitragen. Ist er auf die Hilfe anderer angewiesen, so erfährt er das „Erbarmen“ des „Gerechten“, und darin spiegelt sich – als Bestandteil des Bundes – das Erbarmen Jahwes mit seinem eigenen Volk wider. Der Gerechte seinerseits wird als Gegenleistung für seine Wohltätigkeit auf das Erbarmen Gottes mit ihm – sozusagen auf „Gottes Lohn“ – verwiesen („Wer sich des Armen erbarmt, der leiht dem Herrn; der wird ihm wieder Gutes vergelten“, Spr 19, 17).⁷ Die Bedeutung von Gerechtigkeit als in der Gesellschaft praktizierte Solidarität und zugleich als Ausdruck von Gottes Erbarmen, das ja zentraler Bestandteil seines Bundes mit dem Volk Israel ist, macht klar, dass dieser Bund Gottes mit seinem Volk auch auf konkrete Sozialgestaltung – und nicht etwa nur auf spirituelle Einheit – zielt. Dass die dazu eingeführten institutionellen Vorschriften allerdings schon damals, in der doch recht statisch-agrarischen Gesellschaft Israels, nur bedingt zweckmäßig waren, häufig unterlaufen wurden und erst recht unter den heutigen Bedingungen einer immer stärker globalisierten Verkehrswirtschaft keine unmittelbaren Verhaltensregeln konstituieren können, will ich im folgenden Abschnitt am Beispiel des Schuldenerlasses veranschaulichen.

III. Der Schuldenerlass: ein Problem und seine „Lösung“

Auffällig sind im Alten Testament, insbesondere im Pentateuch (den fünf Büchern Mose), die strengen Vorschriften zur Schuldentilgung im siebten, dem Sabbatjahr (Dtn 15, 2). Unmissverständlich wird dabei auch sogleich auf die zentrale Zweckbestimmung dieser Vorschrift hingewiesen: „Es sollte allerdings kein Armer unter euch sein“ (Dtn 15, 4). Es geht also um die Vermeidung von Armut, die, wie im vorigen Abschnitt ausgeführt, einen wesentlichen Inhalt des alttestamentarischen Gerechtigkeitspostulats ausmacht. Diesem Zweck der Armutsvermeidung dienen auch zahlreiche andere – meist nur unzureichend, oftmals gar nicht praktizierte – wirtschaftliche Regelungen im alten Israel, wie das Verbot der Zinsnahme „unter Brüdern“, die Einschränkungen bezüglich des Kaufs und Verkaufs von Land sowie bei der Landnutzung und nicht zuletzt das „Jubeljahr“ nach „sieben mal sie-

⁷ Zur zentralen Stellung der Gerechtigkeit als gesellschaftsgestaltende Solidarität vgl. *Ebach* (1998, bes. 160) sowie *Nutzinger* (2002). Weitere wichtige Elemente des Bundes sind „Solidarität“ (häsäd), „Rechtssatzungen“ (mischpat) und die Treue und Güte Gottes (ämät). Ziel ist ein umfassend verstandener Friede (schalom).

ben Jahren“, in dem die ursprüngliche Landaufteilung wieder hergestellt werden sollte, was allerdings historisch aus naheliegenden Gründen wohl nie der Fall gewesen ist. Dagegen gibt es historische Zeugnisse für die Beachtung des alle sieben Jahre praktizierten „Sabbatjahres“, soweit es eine Brache in der Bestellung von Feldern verlangte; dies hat sicherlich auch etwas mit der landwirtschaftlichen Produktivität einer solch „regenerativen“ Bewirtschaftung der Zentralressource „Boden“ zu tun.

Schwieriger stellt es sich mit der Einhaltung des Schuldenerlasses dar (ebenfalls nur „unter Brüdern“, „Fremdlinge“ haben darauf keinen Anspruch, vgl. Dtn 15, 3): Hier gab es zweifellos Probleme, denn die Vorschrift (in Dtn 15, 9), wonach man auch noch im sechsten Jahre leihen soll und nicht im Hinblick auf das anstehende Erlassjahr einen Kredit verweigern darf, was ausdrücklich als „Sünde“ gebrandmarkt wird, verweist offensichtlich auf eine etablierte andersartige Praxis: dass genau diese Kreditverweigerung schon im alten Israel stattfand. Offenkundig hat auch diese Stigmatisierung einer naheliegenden Reaktion der potentiellen Gläubiger auf die drohende Entwertung ihrer Forderungen – nämlich die Darlehensverweigerung *ex ante* – als Sünde auch gegenüber Gott historisch wenig Wirksamkeit gehabt, so dass der bekannte jüdische Rabbi Hillel im ersten Jahrhundert vor Christus die Möglichkeit einführte, den Verfall der Forderung durch formelle Deponierung des Schuldbriefs vor Gericht (*προς βουλην*) zu vermeiden.⁸ Dieser *Prosbol* oder *Prosbol* war also eine Ausweichreaktion, erfunden von einem bedeutenden jüdischen Religionsgelehrten und danach erfolgreich praktiziert, die erkennbar dem Umstand Rechnung trug, dass das Erlassjahr kontraproduktive Wirkungen auch für die Kreditnehmer entfaltete, die ja eigentlich dadurch geschützt werden sollten: Es ergab sich die naheliegende Konsequenz, dass die Kreditbedürftigen, je näher das Erlassjahr kam, immer geringere Chancen hatten, ein Darlehen, dessen sie oft dringend bedurften, überhaupt noch zu erhalten. Die Außerkraftsetzung des Erlassjahres durch formelle Deponierung vor Gericht war also faktisch eine Verbesserung der Lage Kreditbedürftiger, die so nun wieder eine reelle Aussicht auf ein Darlehen hatten, das sie allerdings dann auch – Erlassjahr hin oder her – zurückzahlen mussten.

Der Umstand, dass offenbar das Jubeljahr nach 49 Jahren praktisch nie beachtet wurde und dass der Schuldenerlass im Sabbatjahr durch den *Prosbol* umgangen werden konnte und tatsächlich auch umgangen wurde, verweist auf ein Problem, das sich bereits in der agrarisch geprägten, überschaubaren Gesellschaft des alten Israel zeigte (und unter den Bedingungen der „Moderne“ noch eine weit größere Bedeutung erlangt hat), nämlich darauf, dass bestimmte soziale Schutzregeln, solange das Prinzip der Vertragsfreiheit und damit auch der Vertragsverweigerung gilt, denen, die eigentlich begünstigt werden sollen, oder auch anderen, zuvor nicht klar identifizierten Personen und Gruppen am Ende mehr Schaden als Nutzen zufügen können.⁹ So richtig es ist, den Anspruch des Alten Testaments auf konkrete

⁸ Vgl. dazu auch die Diskussion bei Segbers (1999) und Nutzinger (2000).

Sozialgestaltung zu betonen, so falsch wäre es daher, durch einen direkten Rückgriff auf die Vorschriften des Alten Testaments moderne Gesellschaften steuern zu wollen.¹⁰

IV. Die Perspektive des Neuen Testaments

Auch wenn die christliche Tradition die Einheit von Altem und Neuem Testament mit guten Gründen betont, so zeigt doch die „an alle Völker“¹¹ gerichtete „frohe Botschaft“ des Evangeliums im Hinblick auf die Wahrnehmung und erst recht auf die Gestaltung sozialer und wirtschaftlicher Ordnungen einen bedeutenden Perspektivenwechsel. Die Ideale einer sozial gerechten Gesellschaft ohne allzu große soziale Unterschiede, zumindest für das Volk Israel, können tatsächlich im Alten Testament als ideale Maximen einer zu gestaltenden Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung betrachtet werden; dagegen erscheint ein entsprechender Zugriff auf die Lehren und Gleichnisse des Jesus von Nazareth wenig sinnvoll. In den vier Evangelien wird nicht nur auf jeglichen Entwurf einer umfassenden Wirtschaftsordnung verzichtet, es ist auch höchst problematisch, aus den Gleichnissen und Begegnungen Jesu mit anderen Menschen Elemente eines christlichen Wirtschaftsstils“ herauszudestillieren und unmittelbar konkrete ökonomische Forderungen abzuleiten, was aber immer wieder versucht wurde¹². Allerdings bleibt, wie im folgenden Abschnitt gezeigt wird, die Sorge um den Armen in der Gesellschaft ein zentrales Anliegen des Neuen Testaments.

Das Neue Testament ist aber im Unterschied zum Alten durch einen radikalen Wechsel der Perspektive geprägt: Jesus stellt in seinen Gleichnissen und in seinen Begegnungen mit Menschen den Einzelnen radikal vor den wirklichen Gott; dabei geht es gerade nicht um die Entwicklung von Sozialmodellen und nicht einmal um die beispielhafte Erwähnung von Elementen eines neuen christlichen Wirtschaftsstils, sondern eben um das „Reich Gottes“, das sich auf einer ganz anderen Ebene bewegt als die irdischen Reiche. Vorhandene ökonomische Realitäten werden zwar zur Kenntnis genommen und als faktische Gegebenheiten akzeptiert; so soll man

⁹ Naheliegende Bezüge zur gegenwärtigen Diskussion etwa um die Wirkung von Arbeitnehmerschutzrechten auf die Beschäftigungschancen von „Outsidern“ seien hier nur angedeutet.

¹⁰ Das ist keineswegs so hypothetisch, wie einige Leser einer früheren Fassung dieses Textes vermutet haben; so schlägt etwa *Herman E. Daly* (1999, 273) in seinem ansonsten sehr verdienstvollen Buch „Wirtschaft jenseits von Wachstum“ unter Rückgriff auf das Alte Testament als „biblisches Prinzip“ eine Einkommensobergrenze vor, die das Zehnfache des Mindesteinkommens nicht überschreitet.

¹¹ Eine besonders wichtige Rolle spielt dabei die Universalisierung der zunächst regional und verwandtschaftlich begrenzten Nächstenliebe auf prinzipiell alle Menschen, wie sie in der bekannten Geschichte vom barmherzigen Samariter vorbereitet wird; hierauf gehe ich in Abschnitt 7 dieses Beitrags näher ein.

¹² Vgl. etwa mit weiterführenden Literaturhinweisen *Kairos Europa* (2001).

etwa dem Kaiser geben, was des Kaisers ist (Mt 22, 21) – aber entscheidend ist eben doch: Gott zu geben, was Gottes ist.

Ich möchte diese neue Perspektive der Evangelien anhand der Erörterung einiger bekannter und oft vordergründig ökonomisch gedeuteter Gleichnisse etwas anschaulicher machen. Betrachten wir etwa das vielzitierte Gleichnis von den „anvertrauten Zentnern“ (Mt 25, 14–30; Lk 19, 12–27). Sein Sinn erschließt sich nicht, wenn es wörtlich genommen wird als unmittelbare Mahnung zur Geldanlage, aber es sollte auch nicht als ein verklausulierter religiöser Missionsauftrag aufgefasst werden (was eine beliebte nachösterlicher Deutung in der christlichen Kirche war). Am sinnvollsten erscheint es, das Gleichnis einfach als Aufforderung an die Menschen zu sinnvollem, den Geboten Gottes entsprechenden Gebrauch ihrer Gaben und Talente in ihrer begrenzten Lebenszeit zu betrachten; tatsächlich hat das Wort *ταλαντον* („Zentner“) in der Matthäus-Version der Geschichte schon im frühen Mittelalter zu einer Doppelbedeutung von Geldgewicht und eben auch Begabung, Talent geführt.¹³

Dass die Arbeiter der letzten Stunde im Weinberg die gleiche Entlohnung erhalten wie diejenigen, die den ganzen Tag über gearbeitet haben (Mt 20, 8–16), wird am besten als Hinweis darauf verstanden, dass die Gerechtigkeit Gottes über die rechenhafte Äquivalenz der *iustitia commutativa*, aber auch über die menschlich begründeten Ansprüche einer verdienst- und leistungsorientierten *iustitia distributiva* weit hinausgeht und sich in seiner gnädigen Zuwendung an die Menschen erweist, die das erhalten sollen, dessen sie bedürfen. Verkörpert wird diese Zuwendung in der Botschaft und den Taten des Jesus von Nazareth, der Gott seinen Vater nennen kann. Es geht also gerade nicht um ein direktes Ordnungsprinzip normaler menschlicher Beziehungen oder gar um eine christliche Theorie des „gerechten Lohnes“, aber durchaus auch um einen Hinweis auf das Problem einer menschenwürdigen Sozialordnung und damit auch auf die Notwendigkeit von institutionellen Regelungen, die auch gering qualifizierten Arbeitnehmern einen auskömmlichen Lebensunterhalt ermöglichen¹⁴.

Als besonders schwierige Parabel für geschulte Ökonom(inn)en erscheint das auf den ersten Blick rätselhafte Gleichnis vom ungetreuen Haushalter; dieser

¹³ Gleichwohl bleibt vor allem in der lukanischen Version des Gleichnisses die Gestalt des hartherzigen und wucherischen Herrn, der erntet, wo er nicht gesät hat, ein rechtes Skandalon, das nicht leicht „wegerklärt“ werden kann. Plausibel erscheint immerhin die Annahme von *Jeremias* (1996, 42 f.), „daß Jesus das Gleichnis von den anvertrauten Pfunden ursprünglich zu den Schriftgelehrten sprach. Großes ist ihnen anvertraut: Gottes Wort. Aber wie die Knechte im Gleichnis werden sie in Bälde Rechenschaft ablegen müssen, wie sie das anvertraute Gut verwendet haben: ob sie es nach Gottes Willen genutzt haben oder ob sie, dem dritten Knechte gleich, durch Selbstsucht und leichtfertige Mißachtung der Gabe Gottes verleitet, das Wort Gottes um seine Wirkung gebracht haben.“

¹⁴ Zu denken ist dabei etwa an die Möglichkeit der sozialpolitischen Lohnergänzung („Kombilohn“) oder auch der Festlegung von Mindesteinkommen (letztere sind allerdings in ökonomischer Perspektive wegen möglicher Verdrängungseffekte bei gering qualifizierten Tätigkeiten nicht unproblematisch).

schließt ja sozusagen Verträge zu Lasten Dritter ab, indem er den Schuldner einen Teil der Naturalverpflichtungen erlässt, die sie nicht ihm, sondern seinem Herrn schulden, damit sie nun ihn aus Dankbarkeit für den (unrechtmäßigen) Schuldenerlass in ihre Häuser aufnehmen – und dieser Fürsorge bedarf er ja in Zukunft, nachdem er gerade von seinem Herrn als Haushalter abgesetzt worden ist. Dieser offenkundig opportunistische Rechtsbruch – für den Ökonomen ein typisches *Prinzipal-Agenten-Problem* – findet zunächst einmal ein unerwartetes, ja verblüffendes Ende: Der Herr lobt ihn für sein unrechtmäßiges Verhalten (Lk 16, 8). Also Rechtsbruch als Element eines christlichen Wirtschaftsstils? Nein, das Gleichnis führt vielmehr zur naheliegenden Deutung, dass es eben im Reich Gottes ganz anders zugeht als in normalen menschlichen Beziehungen, so dass auch aus dem Unrecht der „Kinder dieser Welt“ Gutes entstehen kann:¹⁵ Gott bedient sich des ungetreuen Haushalters (der aber dadurch nicht etwa tugendhaft wird), um den Menschen eine drückende Schuldenlast abzunehmen, und beweist so seine „herzliche Barmherzigkeit“ (Lk 1, 78).

Natürlich bietet die reichhaltige theologische Literatur alle möglichen Interpretationen, die man an der Stelle der hier gebotenen Deutungen vorbringen könnte; aber unsere Betrachtung der Gleichnisse zeigt ja, dass viele der Schwierigkeiten und Unklarheiten beim Versuch, Elemente eines christlichen Wirtschaftsstils *direkt* aus dem Neuen Testament abzuleiten, eben an Bedeutung verlieren, wenn man hinter den Erzählungen und Gleichnissen der Evangelien keine unmittelbaren Elemente eines solchen Wirtschaftsstils sucht, sondern sie als Hinweise auf die Andersartigkeit des Reiches Gottes versteht, mit dem Jesus die Menschen seiner Zeit konfrontiert. Dass dieses „Reich Gottes“ aber doch Auswirkungen auf wirtschaftliches Verhalten jenseits der Befolgung ökonomischer Regeln haben kann, soll im übernächsten Abschnitt dargestellt werden. Zuvor möchte ich noch auf die oftmals umstrittene Einschätzung von „Arm und Reich“ im Neuen Testament eingehen.

V. Vorzugswürdigkeit von Armut gegenüber Reichtum?

Wer die Vorzugswürdigkeit der Armut gegenüber dem Reichtum mit vielen neutestamentlichen Textstellen zu belegen sucht, scheint zweifellos die Evangelien auf seiner Seite zu haben. Unverkennbar zeigen der persönliche Lebensstil Jesu,

¹⁵ Man kann den Hinweis des Herrn, dass der Haushalter „klüglich gehandelt hatte, denn die Kinder dieser Welt sind untereinander klüger als die Kinder des Lichts“ (Lk 16, 8) durchaus auch in lebenspraktischer Hinsicht verstehen, dass man nämlich seinen Reichtum auch dazu einsetzen kann, um sich in seiner sozialen Umwelt beliebt zu machen und Gefühle der Dankbarkeit zu erzeugen. Eine Billigung des konkreten Rechtsbruches wird man darin aber in keinem Falle sehen dürfen, denn lebenspraktisch gewendet muss der Rechtsbrecher immer mit harten Sanktionen rechnen müssen, die auch nicht durch unrechtmäßig erzeugte soziale Anerkennung kompensiert werden können.

seine Handlungen und Reden eine reichtumskritische Tendenz: Reichtum, Geld und Besitz werden durchgängig als Gefahr für den Glauben gesehen (vgl. Mt 6, 19–33). Der konzentrierte Reichtum weniger bei massenhaftem Elend vieler ist sicherlich mit der Botschaft des Neuen Testaments so wenig vereinbar wie mit der des Alten. Man könnte also durchaus, wie es z. B. einige progressive Theolog(inn)en tun, das Evangelium insgesamt als Warnung vor den Gefahren des Reichtums und als ethische Höherbewertung der Armut verstehen.¹⁶

Gerade in Verbindung mit der Aufforderung zur Nächstenliebe und zum Teilen mit anderen kann dann diese Sicht von Armut und Reichtum leicht als Element eines neutestamentlichen Wirtschaftsstils der Armut (miss-)verstanden werden. Da es aber Jesus in den Evangelien eben nicht um Elemente eines neuen Wirtschaftsstils geht, sondern darum, den Einzelnen radikal vor die Wirklichkeit Gottes zu stellen – was natürlich durchaus Auswirkungen auf dessen Verhalten zu seinen Nächsten haben wird –, geht es in seiner Botschaft wohl nicht um Reichtum und Armut *per se*, sondern um die Warnung davor, dass man sein Herz an den Reichtum statt an Gott hängt.¹⁷ Gleiches ist von der Armut nicht zu erwarten, die insofern harmloser, aber keinesfalls ethisch höherwertig ist. Während der Reiche stets in der Versuchung steht, sein Herz an den Reichtum – statt an Gott – zu hängen, steht kaum zu befürchten, dass der Arme sein Herz an die Armut hängt. Dieser steht eher in Gefahr, vom Neid auf den Reichtum der Reichen aufgefressen und so von seiner Gottesbeziehung abgeschnitten zu werden. Zwei Texte aus den Evangelien, nämlich die Geschichte vom reichen Jüngling und das Gleichnis vom reichen Kornbauern, mögen zeigen, dass die hier vorgeschlagene Perspektive fruchtbarer ist als der vordergründige Blick auf den stets verdammungswürdigen Reichtum¹⁸ und die von vornherein seligmachende Armut.

Vom reichen Kornbauern (Lk 12, 16–21) wird oft gesagt, er habe durch seine maßlose Raffgier sein Leben verwirkt; der Tod erscheint in dieser Beleuchtung als (gerechte) Strafe für die Anhäufung der Ernte in immer größeren Scheunen. Das verfehlt m.E. den Sinn des Gleichnisses: Der Kornbauer, der glaubt, durch seine reichen Erntevorräte auf Jahre hinweg vorgesorgt zu haben und seiner Seele zuspricht „Habe nun Ruhe, iss, trink und habe guten Mut“ (Lk 12, 19), wird mit der Realität des Todes konfrontiert, vor dem ihn kein noch so großer Getreidevorrat

¹⁶ Vgl. etwa die zusammenfassende Kurzdarstellung in *Kairos Europa* (2001).

¹⁷ Und das ist freilich eine naheliegende Gefahr, da sich in der Vorstellung der meisten Menschen mit der Vorstellung von Reichtum auch die trügerische Idee von Sorglosigkeit und Glück verbindet. Diese Vorstellung ist natürlich in vielerlei Hinsicht illusionär: Sie umfasst nicht nur die Besitz- und Machtphantasien, die Menschen gerne mit Reichtum verknüpfen, sie verdeckt auch die unvermeidliche Kehrseite des Besitzes, die Angst vor Verlust. So warnt Jesus davor, Schätze auf Erden zu sammeln, wo sie stets von Verderb und Diebstahl bedroht und damit Gegenstand ängstlicher Sorge sind, die von Gott weggeführt („Denn wo euer Schatz ist, da ist auch euer Herz“, Mt 6, 21). Stattdessen fordert er die Menschen auf, unverlierbare und unzerstörbare Schätze im Himmel zu sammeln.

¹⁸ Gerade im Alten Testament kann Reichtum durchaus auch als Segen Gottes erscheinen (vgl. z. B. Hiob 42, 10–13).

bewahren kann. Das scheint mir eine ganz realistische Beschreibung von Menschen zu sein, die mit ihrer Reichtumsanhäufung dem Tod glauben entinnen zu können und zwangsläufig scheitern, und nicht die warnende Darstellung einer göttlichen Bestrafung für Reichtum als solchen.¹⁹ Allerdings ist es keineswegs zufällig, dass es gerade der reiche Kornbauer ist, welcher dieser Illusion erliegt und daher sein Leben falsch ausrichtet, und nicht etwa der arme Lazarus.

Ähnlich ist es mit dem reichen Jüngling (Mk 10, 17–27; vgl. auch Mt 19, 16–30²⁰, und Lk 18, 18–30): Dieser wohlhabende junge Mann ist nämlich ehrlich bemüht, im Hinblick auf das „ewige Leben“ sein irdisches Leben nach Gottes Geboten zu führen. Deswegen gewinnt Jesus diesen Jüngling lieb (Mk 10, 21), denn er sieht die Ernsthaftigkeit seines Bestrebens; aber genau deswegen konfrontiert er ihn auch mit einer radikalen Forderung, die er von anderen kaum verlangt²¹: Der junge Mann soll nicht nur – wie dies Jesus öfters fordert – Barmherzigkeit üben und seinen Reichtum mit anderen teilen – dazu wäre der ernsthaft bemühte reiche Jüngling nur allzu gerne bereit –, sondern er wird aufgefordert: „Gehe hin, verkaufe alles, was du hast und gib es den Armen . . .“ (Mk 10, 21). Gerade diesen *vollständigen* Verzicht vermag der Jüngling nicht zu leisten, und genau aus diesem Grunde wird er ihm abgefordert, denn damit wird ihm gezeigt, dass er bei allem redlichen Bemühen sein Herz immer noch an den Reichtum hängt. Der Evangelist schildert plastisch die Reaktion des reichen Jünglings auf die Forderung nach *völliger* Vermögenslosigkeit und *unbedingter* Nachfolge mit den Worten: „Er aber wurde unmutig über das Wort und ging traurig davon; denn er hatte viele Güter“ (Mk 10, 22).²²

Es geht also hier nicht um eine soziale Regelung oder ein Element eines von Jesus durchgängig propagierten Wirtschaftsstils, sondern darum, dass sich im Unvermögen dieses jungen Mannes, sich gänzlich von seinem Reichtum zu trennen, seine trotz allen redlichen Bemühens gestörte Gottesbeziehung offenbart: Hätte er wirklich die Barmherzigkeit Gottes in seinem eigenen Leben erfahren und wahrgenommen, dann hätte er aus dem Reichtum der empfangenen Gnade leben und auf seinen materiellen Reichtum ganz und gar können; so bleibt es bei löblicher, aber doch begrenzter Rechtschaffenheit. In diesem Sinne ist auch die anschließen-

¹⁹ Jeremias (1996, 111) weist überzeugend auf den „Gesamttenor sämtlicher Warnrufe und Warngleichnisse Jesu“ hin, nämlich die Warnung vor der bevorstehenden endzeitlichen Katastrophe und das bevorstehende Gericht. Dieser endzeitliche Kontext schließt aber m. E. die obige Deutung nicht aus.

²⁰ Nur Matthäus spricht explizit von einem „Jüngling“, aber da diese Erzählung generell unter der Rubrik „reicher Jüngling“ verhandelt wird und da ihre zentrale Aussage ohnehin nicht altersabhängig ist, wende ich die Bezeichnung „Jüngling“ und „junger Mann“ auch auf den Bericht des Markus an, der ebenso wie Lukas keine Altersangabe macht.

²¹ Nach Lk 12, 33 verlangt Jesus allerdings von seinen Jüngern Eigentumslosigkeit.

²² Wenn der reiche Jüngling seinen Besitz hätte hergeben können, wäre dies nicht als seine autonome Handlung zu verstehen, durch die er sein Herz auf Gott ausrichtet, sondern als Indikator dafür, dass sein Herz schon die richtige Ausrichtung besitzt. Dass er es nicht kann, zeigt, dass er bei aller Tugendhaftigkeit sein Herz doch nicht auf Gott ausgerichtet hat.

de viel zitierte Textstelle zu verstehen, wonach ein Kamel leichter durch ein Nadelöhr geht als dass ein Reicher in das Reich Gottes kommt (vgl. Mk 10, 25): Es geht nicht um eine Heiligsprechung „der Habenichtse [...], die [...] – mager, wie sie nun einmal sind – durch jenes schmale Öhr schon kommen werden“ (Röhring, 1991, 247), und auch nicht um die Verdammung der Pfeffersäcke.²³ Deutlich zeigt sich dagegen hier die in Abschnitt 4 unserer Überlegungen zum Neuen Testament skizzierte Perspektive: Jesus stellt den reichen Jüngling radikal vor die Wirklichkeit Gottes, indem er ihn – und gerade ihn – mit der radikalen Forderung nach absoluter Vermögenslosigkeit konfrontiert und ihm in seinem Unvermögen, Reichtum mit anderen nicht nur zu teilen, sondern ihn gänzlich aufzugeben, vor Augen führt, dass dieser Reichtum – oder genauer: jener Rest des Reichtums, den er nicht aufzugeben vermag – ihn von Gott trennt.²⁴

VI. „... εντος υμων εστιν“ (Lk 17, 21)²⁵

Bisher habe ich mich auf den negativen Hinweis konzentriert, dass es im Neuen Testament eben nicht darum geht, aus verschiedenen Begebenheiten und Gleichnissen einen spezifisch christlichen Wirtschaftsstil“ herauszufiltern, sondern darum, den Menschen radikal vor die Wirklichkeit Gottes zu stellen.²⁶ Daher verbietet sich ein unmittelbarer Rückgriff auf einzelne Aussagen zu wirtschaftlichen Sachverhalten. Kann man trotzdem daraus etwas im Hinblick auf wirtschaftliches

²³ Dass es aber gerade die Reichen sind, die mit diesem Öhr ausgeprägte Schwierigkeiten haben, zeigt einmal mehr, wie kritisch das Neue Testament dem Reichtum als einem besonders schwierigen Hindernis auf dem Weg zu Gott gegenübersteht.

²⁴ Es ist natürlich nicht von ungefähr, dass es gerade der Reichtum ist, der diesen jungen Mann von Gott trennt, denn gerade Geld und Besitz werden im Neuen Testament immer wieder als besondere Gefahren für den Glauben herausgestellt. – Die Geschichte vom reichen Jüngling (Mt 19, 16–29) und das Gemeineigentum und der Verzicht auf persönlichen Besitz in der Urgemeinde (Apg 2, 42–44; 4, 32–34) waren dementsprechend zentrale Leittexte für das (Zusammen-)Leben der Mönche. Mit Franziskus von Assisi kommt das Motiv der „apostolischen Armut“ hinzu, die sich in der radikalen Entäußerung, der völligen Hingabe des Selbst vor und an Gott manifestiert.

²⁵ Der Titel dieses Abschnitts ist inspiriert von dem gleichnamigen Beitrag von *Alexander Rüstow* (1960) in der „Zeitschrift für die Neutestamentliche Wissenschaft“ (ZNW). Die Herausgeber dieser theologischen Zeitschrift leiten den Abdruck von Rüstows Exegese von Lk 17, 20–21 mit der Feststellung ein: „Die ZNW rechnet es sich zur Ehre an, ihre Seiten dem um die Wirtschafts- und Sozialwissenschaft hoch verdienten Verfasser, Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. Dr. h.c. Alexander Rüstow, öffnen zu dürfen“ (Rüstow 1960, 19).

²⁶ Nur ein kleiner Detailhinweis sei hier gestattet: Die von *Helge Peukert* (2005) hervor gehobene Sonderstellung des Jakobus-Briefes im Neuen Testament mit seiner (im Verhältnis etwa zu Paulus) eindeutigen Verurteilung des Reichtums und der Herausstellung der praktischen Werke als Zeugnis des Glaubens ist zweifellos richtig beobachtet, verliert aber wohl dadurch an grundsätzlicher Bedeutung, dass sich Jakobus in diesem Brief an eine judenchristliche Gemeinde wendet und demzufolge sehr viel stärker als in anderen Apostelbriefen auf das den Adressaten wohlbekannte Alte Testament Bezug nimmt.

Verhalten und vielleicht sogar auf wirtschaftliche Verhältnisse lernen? Ich habe diese Frage eingangs positiv beantwortet und versuche daher zum Schluss, diese Antwort etwas näher zu spezifizieren und zugleich zumindest ansatzweise zu begründen.

Aus diesem Grunde möchte ich hier zum Abschluss zwei Möglichkeiten andeuten, wie man aus dem Neuen Testament trotz der hier befürworteten Perspektive, in der der Einzelne und die Gemeinschaft unmittelbar mit dem Reich Gottes konfrontiert werden, doch noch indirekt zu möglichen Einsichten über Normen von Wirtschaft und Gesellschaft kommen kann (sofern man das überhaupt möchte). Ich spreche hier bewusst von „Einsichten“, denn die beiden vorgeschlagenen, sich nicht zwangsläufig widersprechenden Folgerungen aus der „Königsherrschaft Gottes“ (*βασιλεια του Θεου*), die im Zentrum von Jesu Botschaft steht, können zweifellos nicht den Status einer unmittelbaren Textinterpretation beanspruchen. Es geht um die anscheinend rätselhafte Antwort, die Jesus den Pharisäern auf ihre Frage nach dem Kommen von Gottes Reich gibt: „Denn sehet, das Reich Gottes ist inwendig in (oder: mitten unter) Euch“ (Lk 17, 21). Der griechische Urtext *εντος υμων* lässt mehrere Übersetzungen zu: Überträgt man diese Stelle mit „mitten unter euch“, so könnte dieser Satz so verstanden werden, dass die Ankunft des Gottesreiches kein singulär sichtbares Ereignis ist, dass vielmehr dieses Reich schon immer vorhanden ist und sich zeichenhaft in Taten der Barmherzigkeit, der Nächstenliebe und der Solidarität erweist. In dieser Deutung könnte man eine Fortgeltung der Vorstellung des Alten Testaments über „Gerechtigkeit“ (*zedaqa*) als zentrales gesellschaftliches und wirtschaftsgestaltendes Grundprinzip in der Botschaft Jesu verstehen. Der Perspektivenwechsel des Neuen Testamentes hätte also keine entscheidenden Konsequenzen für die Ideale einer gerechten Wirtschaftsordnung, die zu große soziale Unterschiede zu vermeiden trachtet und solidarische Barmherzigkeit gegenüber jenen zeigt, die im ökonomischen Prozess „zu kurz kommen“.

Luther wählt eine andere, gleichfalls mögliche Deutung, welche die Ankunft von Gottes Reich als inneren Prozess beschreibt, wenn er Lk 17, 21 übersetzt mit „... das Reich Gottes ist inwendig in euch“: Durch die unmittelbare Begegnung mit Gott wird der Mensch in seinem Herzen von Grund auf verändert. Es geht also – zumindest zunächst – nicht um eine Umgestaltung der gesellschaftlichen Verhältnisse, sondern um eine innere Umkehr, um eine *μετανοια*, also eine durchgreifende Änderung der inneren Einstellung. Diese Umkehr ist aber kein bloß innerpsychischer Vorgang, sie hat vielmehr notwendig auch Konsequenzen für das äußere Verhalten und damit längerfristig sogar auf äußere Verhältnisse.²⁷

²⁷ Eine weitere, von *Alexander Rüstow* (1960, 214) vorgebrachte Interpretation deutet diesen Ausdruck als „in eurem Einflussbereich“, „in eurem Verfügungsbereich“, „in eurem Wirkungsbereich“, „in eurem Machtbereich“ usw. Diese Übersetzung ist ebenfalls möglich, erscheint mir aber im Hinblick auf das menschlich nicht herbeizwingbare Kommen dieses Gottesreiches ein wenig zu aktivistisch. Bisherige menschliche Versuche, den „Himmel auf Erden“ herzustellen, waren zudem alles andere als ermutigend. Der Hinweis darauf, dass Menschen „zeichenhaft“ Elemente dieses Gottesreiches schon heute verwirklichen können,

Diese *metanoia* hat also das Potential einer „stillen Revolution“ von innen heraus. Wer von Gott wirklich ergriffen ist, so diese Lesart, ändert sich nicht nur in seinem Inneren, sondern auch in seinem Verhalten zu anderen Menschen; in diesem Sinne ist das Reich Gottes gegenwärtig und zukünftig zugleich.²⁸ Und daher sollte diese innere Umkehr zumindest langfristig auch Konsequenzen für die Gestaltung der wirtschaftlichen und sozialen Beziehungen haben, über die das Neue Testament kaum etwas aussagt. Dass zumal Paulus die bestehende politische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Ordnung bis hin zur Sklaverei rechtfertigt oder doch zumindest nicht in Frage stellt, scheint sich ja unmittelbar aus der Apostelgeschichte und den von Paulus geschriebenen oder ihm zugeschriebenen Briefen zu ergeben; der deutlichste Beweis dafür ist wohl das umstrittene Kapitel 13 des Römerbriefes, das zumal in der Tradition des deutschen Luthertums schwerwiegende Folgen gezeitigt hat, da es Widerstand auch gegen ungerechte, ja menschenverachtende diktatorische Herrschaft, wie etwa das Nazi-Regime, theologisch unendlich schwierig machen kann und wohl auch gemacht hat.²⁹ Es besteht die Gefahr, Luthers „inwendig in euch“ dahingehend zu verengen, dass es sich nur um innerpsychische Vorgänge handelt, die keine gesellschafts- und wirtschaftsgestaltenden Wirkungen entfalten können.³⁰ Aber die so stattfindende „stille Revolution“ kann natürlich auch „subversive“ Konsequenzen für bestehende äußere Ord-

nicht jedoch dieses Gottesreich selbst, ist daher bei dieser Interpretation unverzichtbar. Ähnlich zurückhaltend äußert sich auch Bovon (2001, bes. 167). – Die aus Rüstows Übersetzungsvorschlag resultierenden Konklusionen unterscheiden sich indessen nicht wesentlich von den Folgerungen, die ich aus den beiden üblichen Übersetzungen von *εἰς τοὺς νεφελὰς* ziehe, dass es eben auch auf das Handeln der Menschen und die von ihnen geschaffenen Strukturen ankommt.

²⁸ Johannes Weiss (1964, 88 – 118) weist dezidiert auf den beständigen „Wechsel zwischen Gegenwarts- und Zukunftsaussagen in der Verkündigung Jesu“ vom Reiche Gottes hin, das „dem dramatischen Charakter der neuen Religion und dem allgemeinen Weltbilde, das sie aus dem Judentum herübergenommen hat“, entspreche: „Schließlich ist es das Wesen der Religion selbst, das sich hier geltend macht. Keine kraftvolle Religion kann auf die Dauer nur von der Hoffnung leben, wie andererseits ein Element der Hoffnung auch nie ihr fehlen wird“ (S. 99). Ein besonders augenfälliges Zeichen für diese Ankunft des Reiches Gottes ist die Austreibung der bösen Geister, welche die Macht des Satans zurückdrängt. So verweist Weiss (1964, 88) auf Lk 11, 20 als „einzige klare und unzweifelhafte Stelle“, an der Jesus „von einer Gegenwart des Reiches Gottes“ redet: „Wenn ich aber durch Gottes Finger die bösen Geister austreibe, so ist das Reich Gottes zu Euch gekommen.“ Das ist allerdings ein wenig übertrieben: Auch die Krankenheilung wird von Jesus als Zeichen für die Nähe von Gottes Reich gedeutet (Lk 10,9).

²⁹ Offen bleibt dabei natürlich die Frage, ob dieses obrigkeitsstaatliche Verständnis sich tatsächlich auf Paulus berufen kann. Das von Paulus in Röm 13 zunächst einmal positiv angesprochene *Imperium Romanum* lässt sich ja trotz aller tyrannischer Elemente durchaus als zivilisatorischer Fortschritt auffassen, was sicherlich nicht für alle Formen der Obrigkeit in der Geschichte gilt. Immerhin legt der Wortlaut seines Briefes ein solches überhistorisches und generalisierendes (Miss-)Verständnis einer von Gott den Christen auferlegten Obrigkeit nahe, wie es sich dann auch tatsächlich, etwa in der Tradition des deutschen Luthertums, findet.

³⁰ Eine derartige Engführung in das rein Innermenschliche kritisiert m. E. zutreffend Rüstow (1960, bes. 208).

nungen haben, die Paulus im Hinblick auf die Ausbreitung des Christentums im römischen Reich und auch auf die Naherwartung von Gottes Herrschaft zweifellos zunächst einmal als gegeben annimmt und keineswegs in Frage stellt.

In der Tat, selbst dieser „ordnungsliebende“ Paulus zeigt in seinem Brief an Philemon, dem sein Sklave Onesimus davongelaufen ist, dass die Botschaft Christi auch für ihn durchaus reale Konsequenzen für die Beziehungen zwischen den Menschen, mithin auch für gesellschaftliche Verhältnisse haben kann: Auch wenn von ihm die Sklaverei als Institution nicht in Frage gestellt wird, gibt es doch praktische Wirkungen der christlichen Botschaft auf die Beziehungen zwischen Herren und Sklaven: Paulus ermahnt Philemon nämlich nicht nur, den entlaufenen und nun zu ihm zurückkehrenden Onesimus anzunehmen wie sein eigenes Herz (Phlm 12), und er billigt Philemon nicht nur das Recht auf Schadensersatz für den zeitweiligen Verlust seines Sklaven zu (Phlm 18–19), sondern er relativiert bereits die vorfindliche (Eigentums-)Ordnung, wenn er davon spricht, dass Philemon den Onesimus nach seiner Rückkunft nun „ewig wieder“ hätte, aber „nun nicht mehr wie einen Knecht, sondern mehr als einen Knecht, als einen lieben Bruder ...“ (Phlm 16). Onesimus wird also zum „Genossen“ des Philemon, was keine bloße Redensart sein kann, und Paulus versieht auch den prinzipiell eingeräumten Schadensersatzanspruch des Philemon mit dem dezenten Hinweis, dass er, Philemon, sich selbst dem Apostel schuldig sei (Phlm 19). Natürlich handelt es sich hier nur um Andeutungen und um Erwägungen in einem Einzelfall – und keineswegs um entfaltete Überlegungen zu genereller gesellschaftlicher Umgestaltung. Diese spielen für Paulus aus den angedeuteten Gründen – vor allem wegen der Naherwartung der Wiederkunft Christi als eines konkret bevorstehenden Ereignisses – (noch) keine Rolle. Paulus aber, das zeigt der Philemonbrief, kann und will auch nicht ausschließen, dass die Begegnung mit Gott, die *metanoia*, den Menschen so verändert, dass er auch sein Verhalten in Bezug auf wirtschaftliche und soziale Ordnungen überdenkt.

Das Reich Gottes, eine zunächst „stille Revolution“, die sich nach Luther „inwendig in euch“ vollzieht, kann also – vor allem längerfristig – nicht ohne Wirkungen auf die äußeren Verhältnisse bleiben. Und so könnte auch diese Lesart vom Kommen des Gottesreiches Konsequenzen haben, die denen der anderen Übersetzung nicht unähnlich sind, wonach das Reich Gottes „mitten unter euch“ ist, so dass nicht nur in einzelnen Handlungen, sondern auch in Strukturen des sozialen Ausgleichs schon Elemente dieses Gottesreiches sichtbar werden können. Davon ist allerdings in der Botschaft des Jesus von Nazareth, der das Reich Gottes – und keine soziale Ordnung – verkündigt, nicht die Rede. Aber es könnte ja sein, dass seine Botschaft, gerade sein Eintreten für die Armen in der Gesellschaft, die Herzen derjenigen angerührt hat, die sich fast zweitausend Jahre später Gedanken über eine menschenwürdige Wirtschafts- und Sozialordnung unter den Bedingungen der Moderne gemacht haben.

VII. Schlussbemerkung

Das Ausbleiben der von den urchristlichen Gemeinden als nahe bevorstehend erwarteten Wiederkunft Christi auf der Erde und des damit verbundenen Reiches Gottes, das sog. *Parusie-Problem*, führte nicht nur zur Notwendigkeit, eine kirchliche Hierarchie herauszubilden und die zunächst mündliche Überlieferung der Glaubensbotschaft Jesu schriftlich festzuhalten und über die dann kanonisierten Texte des Neuen Testaments hinaus in kirchlichen Dogmen verbindlich festzuhalten und zu explizieren; es zwang auch dazu, die fortdauernde ökonomische Realität stärker in den Blick zu nehmen, als dies in den Evangeliumsberichten und in den Briefen der Apostel zunächst der Fall gewesen ist. Dies galt besonders seit dem vierten Jahrhundert n. Chr., als das Christentum immer mehr zur Staatsreligion wurde und ihm damit auch „ordnungspolitische“ und rechtssetzende Aufgaben weit über den Bereich des Glaubens hinaus zuwuchsen. Neben den biblischen Leitgedanken der Barmherzigkeit, der Nächstenliebe und der Gerechtigkeit kamen damit philosophische und juristische Traditionen zur Geltung, die sich ganz überwiegend vor und neben dem Christentum in der griechisch-römischen Antike entwickelt hatten. Die Verbindung dieser verschiedenartigen Traditionen vor allem in der mittelalterlichen Scholastik trugen zwar zur Weiterentwicklung ökonomischen Denkens, etwa in der Frage der Wertlehre bei³¹, sie führten aber nicht zur Herausbildung einer verbindlichen und universalen christlichen Wirtschaftslehre.³² Tatsächlich ist der unmittelbare Anteil christlichen Denkens bei der Herausbildung der Nationalökonomie als selbständige, von der Moralphilosophie getrennte Wissenschaft im 18. Jahrhundert bemerkenswert gering. Bei Adam Smith (1759; 1776) spielt zwar noch eine allgemeine deistische Vorstellung von der Vorsehung Gottes, die hinter dem Ganzen des Weltgeschehens steckt, eine Rolle; aber wie man ziemlich deutlich erkennen kann, sind die Grundlagen von Smiths (1759, 316) viel zitiierter „unsichtbarer Hand“ eher der späten Stoa des Epiktet (50–120 n. Chr.) als der christlichen Tradition entnommen (vgl. Nutzinger 1991, bes. 91 f.).³³

³¹ Vgl. dazu vor allem die instruktive Studie von *Lujo Brentano* (1908/1924).

³² Eine interessante institutionelle Ausprägung hat allerdings die christliche *αγαπή*, die Nächstenliebe, die als *caritas* latinisiert wurde und dann in der Form der *charité* also der mildtätigen Einrichtungen besonders für die Armen in der Gesellschaft gefunden, aus denen dann die zum Teil heute noch so bezeichneten modernen Krankenhäuser hervorgingen. Auch die Wohltätigkeit im englischen Sprachraum als *charity* verdankt sich dieser nicht nur sprachlichen Wurzel.

³³ So schreibt *Smith* (1759, 47 f.) wörtlich: „Die alten Stoiker waren der Meinung, daß wir – da die Welt durch die alles regelnde Vorsehung eines weisen, mächtigen und gütigen Gottes beherrscht werde – jedes einzelne Ereignis als einen notwendigen Teil des Weltplanes betrachten sollen, als etwas, das die Tendenz habe, die allgemeine Ordnung und Glückseligkeit des Ganzen zu fördern: daß darum die Lasten und Torheiten der Menschen einen ebenso notwendigen Teil dieses Planes bilden, wie ihre Weisheit und Tugend; und daß sie durch jene ewige Kunst, die Gutes aus Bösem schafft, dazu bestimmt seien, in gleicher Weise für das Gedeihen und die Vollendung des großen Systems der Natur zu wirken.“

Allerdings wird die christliche Tradition etwa 150 Jahre nach Adam Smith noch einmal im ökonomischen Denken des deutschen Sprachraums bedeutungsvoll: Unter den ganz spezifischen Bedingungen Deutschlands im 19. und 20. Jahrhundert, das durch eine im Vergleich zu Großbritannien und Frankreich verspätete Industrialisierung, besonders ausgeprägte gesellschaftliche und weltanschauliche sowie konfessionelle Gegensätze und bis 1918 durch eine enge Verbindung von protestantischen Landeskirchen und Landesfürsten charakterisiert war, entwickelte sich, vor allem in negativer Abgrenzung zum nationalsozialistischen Zwangs- und Unrechtssystem, das Konzept einer „Sozialen Marktwirtschaft“, das – neben den liberalen und humanistischen Traditionen – unverkennbar christliche, von seinen Urhebern selbst so gesehene Wurzeln hat. Diese Traditionslinien im einzelnen aufzuzeichnen und zu bewerten, geht deutlich über die Thematik dieses Beitrags hinaus.³⁴ Wir wollen auf dieses Konzept hier nur insofern eingehen, als es zur Überprüfung der Ausgangsthese dient, dass ein unmittelbarer Rückgriff auf das Alte und Neue Testament unter den Bedingungen der Moderne nicht mehr möglich ist, dass aber allgemeine ethische Orientierungen aus der christlichen Tradition zur Gestaltung wirtschaftlicher Zusammenhänge durchaus möglich und sinnvoll sind.

Wenn man den recht geringen Stellenwert bedenkt, den die spezifisch christliche Tradition beim Entstehen der modernen Nationalökonomie im 18. und frühen 19. Jahrhundert eingenommen hat, ist es bemerkenswert, dass gerade die „Gründerväter der Sozialen Marktwirtschaft“ und bedeutende „Ordoliberalen“ wie Alfred Müller-Armack³⁵, Franz Böhm, Walter Eucken und Wilhelm Röpke sich als Christen verstanden oder wie Alexander Rüstow³⁶ sich ernsthaft mit dem Christentum auseinandergesetzt haben (vgl. Nutzinger/Müller 1997). Sie suchten erklärtermaßen

³⁴ Eine umfangreiche Quellenübersicht zu den christlichen, insbesondere protestantischen Wurzeln der Sozialen Marktwirtschaft geben *Brakelmann/Jähnichen* (1994). Eine ganz aktuelle Übersicht zur Entstehung ordoliberalen Denkens im Kontext des Nazi-Regimes und zu seiner Verknüpfung mit der christlichen Tradition liefert der von *Nils Goldschmidt* (2005) herausgegebene Sammelband „Wirtschaft, Politik und Freiheit. Freiburger Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand“.

³⁵ Siehe insbesondere dessen religionssoziologische Aufsatzsammlung: *Müller-Armack* (1959). So schreibt er im Abschnitt „Das Jahrhundert ohne Geld und ohne Gott“ (S. 371 – 512): „[Der Mensch] besitzt aus der Natur die Fähigkeit, über diese endliche Welt hinauszugehen und im denkenden Erfassen und gläubigen Erfahren eines höchsten Heilswesens innewerden. Diese Freiheit zu Gott schließt aber die Freiheit, seinen Ruf nicht zu vernehmen oder sich vom Glauben abzuwenden, mit ein [...] Seine Freiheit, Gott zu leugnen, erkaufte der Mensch mit dem Zwang, seine Welt mit Götzen und Gespenstern zu bevölkern [...] Der Entschluß des Menschen, sein Leben nach eigenen Maßen zu leben und sich rein im Irdischen einzurichten, hat bestimmt nicht seinem Glücke gedient“ (S. 405). – Auf dem Evangelischen Kirchentag in Essen (1950) erläutert Müller-Armack, damals schon Staatssekretär des Bundeswirtschaftsministers Ludwig Erhard, den Teilnehmern die Soziale Marktwirtschaft als das Ideal einer offenen Wirtschaftsordnung, in der „die Ziele der Freiheit und der sozialen Gerechtigkeit zu einem praktischen Ausgleich gebracht werden“ (zit. nach *Brakelmann/Jähnichen*, 1994, 314).

³⁶ Vgl. dazu die vorangegangenen Fußnoten 25 und 28.

nach einer gesellschaftlichen Ordnung, in der sich die Produktivität der Wettbewerbswirtschaft – die sich allerdings nicht an den auf Armutsvermeidung ausgerichteten Vorstellungen der Bibel hinsichtlich der Verteilung von Vermögen und Einkommen, sondern an der marktlichen Verwertung von Fähigkeiten und Vermögen orientiert – mit Strukturen des sozialen Ausgleichs verbindet, und damit nach einer Verknüpfung zweier Lebensbereiche, die durchaus auch als eine – allerdings anonymisierte – Form christlicher Nächstenliebe verstanden werden kann.³⁷

Aber auch im Kontext der „Bekennenden Kirche“, der gerade viele der Freiburger Ordoliberalen verbunden waren, wird in den einschlägigen Dokumenten konsequent auf einen biblizistischen Rückgriff verzichtet. So nehmen die von Constantin von Dietze unmittelbar nach der nationalsozialistischen Katastrophe herausgegebenen „Aussagen evangelischer Christen in Deutschland zur Wirtschafts- und Sozialordnung (1946)“ (Brakelmann/Jähnichen, 1994, Text 41), an denen u. a. Franz Böhm, Walter Eucken und Gerhard Ritter beteiligt waren, bewusst keine spezifischen biblischen Vorschriften auf, auch wenn die Autoren feststellen: „Als Grundlegung für unsere Stellungnahme zur Wirtschafts- und Sozialordnung gibt uns die Heilige Schrift Richtschnuren und Verbote“ (a. a. O., 366). Auf der Grundlage eines realistischen christlichen Menschenbilds, das mit dem Guten menschlichen Verhaltens ebenso rechnet wie mit dem Bösen, plädieren sie stattdessen für eine Wettbewerbsordnung zur Machtbegrenzung, die bewusst gewählt werden kann und soll: „Da wir keine zwingenden Gesetze des Wirtschaftslebens anerkennen, haben wir in jeder Lage die rechte Ordnung zu suchen. Dabei müssen wir den göttlichen Geboten entsprechen, aber auch die jeweilige Lage und sachnotwendigen Grundsätze des Wirtschaftslebens beachten.“ (ebd.) Daher spielt für sie der Gedanke einer institutionalisierten Lösung des Armutsproblems in der modernen Gesellschaft eine wesentliche Rolle.

Die Begründer des Konzepts der „Sozialen Marktwirtschaft“ konnten bei ihrem Entwurf auch auf wichtige Universalisierungsbedingungen zurückgreifen, welche die Bibel, vor allem das Neue Testament, geschaffen oder zumindest vorbereitet hat. Die wichtigste davon ist die Ausweitung der zunächst familiär, regional oder kultisch begrenzten Nächstenliebe über diese früheren Grenzen hinaus, die den „Fremdling“ nicht einfach nur duldet, sondern gleichberechtigt in die Gesellschaft aufnimmt, bis hin zur Feindesliebe (Mt 5, 44). Exemplarisch dafür ist die Geschichte vom barmherzigen Samariter (Lk 10, 25–37), der, obgleich nicht der jüdischen Kultgemeinschaft zugehörig, dem unter die Räuber Gefallenen, anders als der Priester und der Levit, zum Nächsten wird (Lk 10, 36 f.). Hier wird eine wichtige Bedingung der modernen Gesellschaft vorbereitet: die Anerkennung des Anderen als Person, unabhängig von seiner Zugehörigkeit zu einer spezifischen Gemeinschaft.

³⁷ Aus diesem Grund kommt auch Rich (1990, 343 f.) zu dem Urteil, dass die Soziale Marktwirtschaft, die eine sinnvolle Balance zwischen „Menschengerechtem“ und „Sachgemäßem“ anstrebt, als wirtschaftliche Ordnung gesehen werden kann, die vieles von ethischen Intuitionen des Alten und Neuen Testaments aufnimmt.

Die Gründerväter haben sich bei der Entwicklung der Sozialen Marktwirtschaft durchgängig, und zwar mit guten Gründen, nicht unmittelbar an den konkreten ökonomischen Institutionen der Bibel orientiert. Das Ideal der Gütergemeinschaft in der Jerusalemer Urgemeinde³⁸ (Apg 4, 32–37) haben sie beispielsweise aus nachvollziehbaren praktischen Erwägungen nicht zur Richtschnur ihrer ordnungspolitischen Vorstellungen gemacht – und als Begründung dafür hätten sie in diesem Falle sogar den Bibeltext selbst heranziehen können, denn dieser berichtet, was oft vergessen wird, unmittelbar danach (Apg 5, 1–11) vom opportunistischen Verhalten des Ananias und der Saphira, das ja ganz den pessimistischen Prognosen der modernen Ökonomik selbst für den Fall überschaubarer und hoch motivierter Gruppen entspricht.

Die konkrete Ausgestaltung einer solchen Sozial- und Wirtschaftsordnung erfordert natürlich schwierige Abwägungen zwischen verschiedenen, oft auch in der christlichen Tradition wichtigen Wertgesichtspunkten und ist daher nie eine völlig abgeschlossene, sondern immer weiter zu entwickelnde Aufgabe, die nicht einfach durch den Rückgriff auf biblische Aussagen lösbar ist. So müssen etwa Verantwortung und Freiheit der Menschen – wesentliche Elemente des christlichen Menschenbilds – in einen sinnvollen Ausgleich gebracht werden mit deren Bedürfnis nach Sicherheit und langfristiger Planbarkeit ihres Lebens. Mit der sozialetischen Forderung, den Menschen nicht allein an seinem Beitrag zum Marktgeschehen zu messen, wird das Konzept der Menschenwürde angesprochen, das wiederum unverkennbar christliche Wurzeln in der Gottesebenbildlichkeit und der Gottesgeschöpflichkeit der Menschen und praktische Konsequenzen für den Umgang mit den Kranken und Schwachen in der Gesellschaft hat. Zugleich werden auch neben den produktiven Funktionen des Sozialstaates bei der Ermöglichung realer Freiheitschancen für alle Bürger(innen) auch die materiellen und ideellen Gefahren gesehen, die ein ausufernder Staat – sogar in bester Absicht – für die Freiheitsrechte seiner Mitglieder heraufbeschwören kann.³⁹ Hier können christlich oder humanistisch begründete Konzeptionen und erst recht der Rückgriff auf die Bibel keine fertigen Lösungen liefern, sondern nur begründungsbedürftige Wertgesichtspunkte für den gesellschaftlichen Diskurs bereitstellen, der zudem zunehmend mit Nichtchristen und Atheisten in der Gesellschaft geführt werden muss.

³⁸ Siehe dazu oben Fußnote 24.

³⁹ Ein wichtiger Lösungsansatz hierzu ist das vor allem in der Tradition der katholischen Soziallehre entwickelte und jetzt sogar schon auf europäischer Ebene anerkannte Konzept der „Subsidiarität“, das die Bearbeitung sozialer und anderer Probleme so dezentral wie möglich vorsieht und daher den Zentralstaat nur dann bemüht, wenn die Problemlösung auf niedrigerer Stufe nicht gelingt. Zu einer eingehenderen Analyse dieses Begriffs vgl. etwa *Anzenbacher* (1998, 210–224). – Der Sache, wenn auch nicht dem Begriff nach, gibt es auch eine ähnliche Tradition der Dezentralität in der reformierten Kirche, die z. B. in der Schweiz auch in Verbindung mit dem ausgeprägten Föderalismus der Eidgenossenschaft gesehen werden kann.

Eine weitere Herausforderung ist die Interdependenz nationaler Wirtschaftsordnungen in europäischen und globalen Kontexten, die noch nicht Gegenstand der ordnungspolitischen Diskussionen in der Mitte des letzten Jahrhunderts gewesen ist. Hier stellen sich dann neue Fragen einer „globalen Ethik“, gepaart mit dem notwendigen und bisher nur unzureichend entwickelten Sachverstand für die besonderen Bedingungen einer globalisierten Wirtschaft⁴⁰, zu denen die bisher christliche Tradition, aber auch andere ethische Traditionslinien, noch kaum spezifische Aussagen gemacht haben. Ich vermute aber, dass bei dieser notwendigen Entwicklung einer globalen Ethik das christliche Menschenbild noch einen wichtigen orientierenden Beitrag leisten kann.

Literatur

- Anzenbacher*, Arno, Christliche Sozialethik. Einführung und Prinzipien. (UTB) Paderborn: Schöningh, 1998.
- Bovon*, François, Das Evangelium nach Lukas, 3. Teilband (Lk 15, 1–19, 27). Düsseldorf/Zürich: Belziger Verlag; Neukirchen-Vluyn: Neukirchener Verlag, 2001.
- Brentano*, Lujó, Konkrete Bedingungen der Volkswirtschaft (1924). Neudruck Marburg: Metropolis Verlag 2003 (Kap. IV: Die Entwicklung der Wertlehre, vorgetragen am 15. 2. 1908 in der K. Bayer. Akademie der Wissenschaften [München]).
- Brakelmann*, Günter / *Jähnichen*, Traugott, Die protestantischen Wurzeln der Sozialen Marktwirtschaft. Ein Quellenband. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus 1994.
- Burkhardt*, Helmut, Wirtschaft ohne Ethik? Biblische Beiträge zu Grundfragen des Wirtschaftslebens. Gießen / Basel: Verlag Brunnen, 2000.
- Daly*, Herman E., Wirtschaft jenseits von Wachstum. Die Volkswirtschaftslehre nachhaltiger Entwicklung. Salzburg/München: Anton Pustet, 1999 (am. Original: Beyond Growth. Boston (Mass.): Beacon Press, 1996)
- Ebach*, Jürgen, Weil das, was ist, nicht alles ist. Theologische Reden 4. Frankfurt am Main: Verlagsgemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik, 1998.
- Gerlach*, Jochen, Die protestantischen Wurzeln der Sozialen Marktwirtschaft: Der Freiburger Kreis. Vortrag am 16. 11. 2004, Christuskirchengemeinde Freiburg 2004.
- Goldschmidt*, Nils (Hg.), Wirtschaft, Politik und Freiheit, Freiburger Wirtschaftswissenschaftler und der Widerstand. Tübingen: Mohr Siebeck, 2005.
- Griswold*, Charles L., Jr., Adam Smith and the Virtues of Enlightenment. Cambridge / New York: Cambridge University Press, 1999.
- Hermes*, Eilert, Gesellschaft gestalten. Tübingen: Mohr Siebeck 1992.
- „Die Gegenwartsbedeutung von Daseinsverständnis und Ethos der Bibel, besonders des Alten Testaments“. Recht und Ethik im Alten Testament, hg. von Bernard M. Levinson / Eckart Otto unter Mitwirkung von Walter Dietrich. Münster: LIT-Verlag 2004, 171 – 180.

⁴⁰ Zu der damit verbundene Frage nach der Wirkungsweise des Wettbewerbs der (national-staatlichen) Ordnungen, der bisher noch nicht zureichend analytisch erfasst ist, siehe die monografische Darstellung bei *Sinn* (2003).

- Jeremias*, Joachim, Die Gleichnisse Jesu. Kurzausgabe. 11. Aufl. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht 1996.
- Kairos Europa* e.V., Kurz und knapp: Wirtschaft und Finanzen als Glaubensfrage. Heidelberg: Kairos Europa e.V., Dezember 2001.
- Müller-Armack*, Alfred, Religion und Wirtschaft. Geistesgeschichtliche Hintergründe unserer europäischen Lebensform. Stuttgart: W. Kohlhammer 1959.
- Nutzinger*, Hans G., „Das System der natürlichen Freiheit bei Adam Smith und seine ethischen Grundlagen“. *Ökonomie und Gesellschaft*, Jahrbuch 9 (1991): Adam Smiths Beitrag zur Gesellschaftswissenschaft, 79 – 100
- „Globalisierung und garstiger galiläischer Graben“. (Besprechungsaufsatz zu Franz Segbers: Die Hausordnung der Tora). *Zeitschrift für Evangelische Ethik*. 44 (2000), 231 – 235.
 - „Freiheit – Gerechtigkeit – Effizienz: Gesellschaftliche Leitvorstellungen oder Konfliktfelder?“ Normative und institutionelle Grundlagen der Ökonomik, Jahrbuch 1: Gerechtigkeit als Voraussetzung für effizientes Wirtschaften. Marburg: Metropolis Verlag, 2002, 97 – 131.
- Nutzinger*, Hans G./*Müller*, Eckardt, „Die protestantischen Wurzeln der Sozialen Marktwirtschaft“. *Ordnungskonforme Wirtschaftspolitik in der Marktwirtschaft*, hg. von Sylke Behrends. Berlin: Duncker & Humblot, 1997, 27 – 64.
- Otto*, Eckart, Theologische Ethik des Alten Testaments. Stuttgart: Kohlhammer, 1994.
- Peukert*, Helge, „Die Wirtschaft in der Bibel“. *Ökonomie und Religion. Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie*, Band XXIII, hg. von H. Hagemann, Berlin: Duncker & Humblot, 2005 (im Erscheinen).
- Rich*, Arthur, Wirtschaftsethik. Band II: Marktwirtschaft, Planwirtschaft, Weltwirtschaft aus sozialethischer Sicht. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, 1990.
- Röhring*, Klaus, „... dass ein Kamel durch ein Nadelöhr gehe“. Vom unmöglichen und möglichen Leben“. *Wirtschaft und Ethik*, hg. von H. G. Nutzinger. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag, 1991, 245 – 258.
- Rüstow*, Alexander, „Entos Ymon Estin. Zur Deutung von Lukas 17, 20 – 21“, *Zeitschrift für die Neutestamentliche Wissenschaft und die Kunde der älteren Kirche*, Bd. 51 (1960), 197 – 224.
- Schlatter*, Theodor (Hg.), Calwer Bibellexikon. 6. Aufl., Stuttgart: Calwer Verlag, 2003
- Segbers*, Franz, Die Hausordnung der Tora. Biblische Impulse für eine theologische Wirtschaftsethik. (Theologie in Geschichte und Gesellschaft 7). Luzern: Edition Exodus, 1999.
- Sinn*, Hans-Werner, The New Systems Competition. Oxford (u. a. O.): Blackwell, 2003
- Smith*, Adam, Theorie der ethischen Gefühle. (Engl. Original 1759). Hamburg: Felix Meiner, 1994.
- Der Wohlstand der Nationen. (Engl. Original 1776). München: dtv, 1978
- Striehm*, Lothar, „Leviticus 19, 18 – ein Wort, das herausfordert. Zugleich eine Erinnerung daran, wie Martin Buber damit umging“, *Gesprächshefte der Martin-Buber-Gesellschaft*, Jg. 2, H. 2, Frühjahr 2001, 2 – 5
- Weiss*, Johannes, Die Predigt Jesu vom Reiche Gottes, 3. Aufl. (1. Aufl. 1892, 2. Aufl. 1900). Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1964

Willgerodt, Hans, Wirtschaftsfreiheit als moralisches Problem. Vortrag vom 6. Mai 1982 auf der Generalversammlung der Bank für Kirche und Diakonie in Duisburg. o. O. (Duisburg), o. J. (1982)

- „Christliche Ethik und wirtschaftliche Wirklichkeit“. Schlesien auf dem Weg in die Europäische Union, hg. von Lüder Gerken und Joachim Starbatty. Stuttgart: Lucius & Lucius 2001, 89–108.

Gerechtigkeit als Tugend und als Regel

Ethische und institutionenökonomische Überlegungen zur Rehabilitation der Gerechtigkeit als Tugend

Von Traugott Jähnichen, Bochum

I. Einleitung

Kaum ein Begriff ist so vieldeutig wie derjenige der Gerechtigkeit. Er lässt sich in philosophisch-ethischer, ökonomischer, theologischer sowie in weiteren wissenschaftlichen Perspektiven auslegen. In dem folgende Beitrag sollen die jeweilige Bedeutung und die möglichen Zuordnungen von Gerechtigkeit als individueller Tugend sowie als Regelsystem dargelegt werden, wobei ein durch ökonomische Interpretationen des biblischen Ethos provozierte Ausblick auf den theologischen Begriff der Gerechtigkeit die Pluralität der möglichen Sprachspiele erweitert.

Die klassischen Gerechtigkeitskonzeptionen seit der Antike haben den Begriff der Gerechtigkeit vorrangig als individuelle Tugend wie auch als Regel zur Ordnung des Gemeinwesens thematisiert. Im Hintergrund stand dabei die Vorstellung der Gerechtigkeit als eines grundlegenden Ordnungsmusters, das in ähnlicher Weise auf die Identität und Lebensführung der einzelnen Menschen wie auf die Gestaltung des Gemeinwesens zu beziehen ist. Zwischen den beiden Ausprägungen des Gerechtigkeitsbegriffs wurde eine Wechselseitigkeit und Homogenität angenommen, nach der ein „gerechter Mensch(en) kaum außerhalb des gerechten Staates“ leben kann, vor allem aber der „gerechte Staat ... nur dort bestehen (kann), wo es gerechte Menschen gibt.“¹

Seit der Neuzeit wird diese homogene Vorstellung häufig zurückgewiesen: Der Begriff der Gerechtigkeit wurde „in Regeln aufgeschlüsselt“², um gesellschaftliche Ordnungen in normativer Perspektive bewerten und begründen zu können, während die Thematisierung der Gerechtigkeit als Tugend immer stärker in den Hintergrund gerückt oder sogar in ihrer Bedeutung explizit negiert wurde. Insbesondere wurde die Vorstellung, ein gerecht gestaltetes Gemeinwesen basiere auf der Gerechtigkeit seiner Bürger, grundlegend in Frage gestellt.

¹ A. MacIntyre, *Ethik*, 45.

² C. Frey, *Gerechtigkeit. Theologisch-ethische Überlegungen*, 463.

Gegenüber dieser für die Neuzeit typischen Entwicklung soll nach den Chancen einer Rehabilitation der Gerechtigkeit als Tugend³ gefragt werden. Systematisch geht es dabei nicht zuletzt um die Frage nach dem Stellenwert individueller Moralität für die gesellschaftliche Ordnung. In diesem Zusammenhang soll auch auf die Erkenntnisse der Institutionenökonomik zurückgegriffen werden, um diesen Gedanken nicht allein in ethischer Perspektive, sondern auch aus ökonomischer Sicht zu plausibilisieren.

II. Tendenzen der Abweisung und Relativierung des Konzeptes der Gerechtigkeit als Tugend in der Neuzeit

In schärfster und provozierender Weise hat zu Beginn des 18. Jahrhunderts Bernard de Mandeville die Bedeutung einer tugendhaften Gesinnung für die öffentliche Ordnung, insbesondere für die Steigerung des Allgemeinwohls, abgewiesen. Mit seiner klassisch gewordenen Formulierung „Private Vices – Public Benefits“⁴ hat er im Gegenteil die Behauptung aufgestellt, dass sich private Laster zu öffentlichen Vorteilen auswirken können. Mandeville rechtfertigte in seiner Bienenfabel explizit die traditionell als Laster verstandenen Einstellungen der Eitelkeit, des Neides und des Luxus im Blick auf ihre positiven ökonomischen Effekte, während er die klassischen Tugenden, nicht zuletzt die der Gerechtigkeit, als wirtschaftlich unproduktiv kritisierte.⁵

Der Mandeville'sche Versuch einer philosophischen Rechtfertigung individueller Laster⁶ hat sich in dieser provozierenden Form nicht durchsetzen können.⁷ Wirkungsgeschichtlich bedeutsam wurde vielmehr eine deutlich modifizierte Variante dieser Formel, wie sie vor allem von Adam Smith vertreten wurde.⁸

³ Vgl. dazu: K. Tanner, Gerechtigkeit, 247.

⁴ Vgl. B. de Mandeville, Die Bienenfabel, Untertitel.

⁵ In seiner Geschichte des Bienenschwarms führte Mandeville aus, dass es diesem dann gut geht, wenn alle nach Eitelkeit streben und luxurorientiert leben, während es dem Schwarm schlecht geht, wenn sich die Tugenden der Bescheidenheit und der Mäßigung durchsetzen. Als Moral seiner Fabel formulierte er: „Mit Tugend bloß kommt man nicht weit; wer wünscht, dass eine goldene Zeit zurückkehrt, sollte nicht vergessen: man musste damals Eicheln essen.“ B. de Mandeville, Bienenfabel, 92.

⁶ Vgl. die Interpretationen der Formel „Private Vices – Public Benefits“ durch E. Herms, Privat Vices – Public Benefits?, 119–121, der hier alle denkbaren Deutungen dieser Formel als unzutreffend zu erweisen versucht.

⁷ Insofern ist die kritische Diagnose von E. Herms, a. a. O., 111, dass diese These den „Anfang vom Ende der Herrschaft alteuropäischer, also auch: christlicher Selbstverständlichkeiten“ markiert, überzogen.

⁸ Smith selbst hat sich von Mandeville distanziert, indem er dessen System als „ganz und gar verderblich“ (A. Smith, Theorie, 513) bezeichnete, andererseits jedoch auch feststellte, dass Mandeville deshalb eine so große Empörung und Resonanz hervorgerufen habe, da er „in gewissen Punkten an die Wahrheit gestreift“ (A. a. O., 522) habe.

Smith ging es – anders als Mandeville – nicht um eine moralphilosophische Bewertung des Lasters, sondern er stellte das Prinzip des Selbstinteresses als Grundlage der Ökonomik heraus und versuchte zu zeigen, in wie weit eigennütziges Verhalten – über die jeweils individuellen Zwecksetzungen hinaus – für die Allgemeinheit positive Wirkungen entfalten kann. Smith verstand das Selbstinteresse als natürliches Gefühl oder Motiv des Menschen, das als eine „unveränderliche Tatsache der Natur“⁹ zu berücksichtigen ist. Dieses Eigeninteresse, das nach Smith das Leitmotiv für jeden Leistungswillen im wirtschaftlichen Handeln ist, muss deutlich von der Selbstsucht bzw. dem Egoismus, welche als ein Übermaß des Selbstinteresses zu verstehen sind, unterschieden werden. Diese Unterscheidung markiert die grundlegende Differenz zwischen Smith und Mandeville. Während Mandeville explizit die Laster moralphilosophisch zu rechtfertigen versuchte, betonte Smith in seiner Moralphilosophie die soziale Einbettung des Selbstinteresses dergestalt, dass jeder Einzelne, der sich, um seine Existenz zu sichern und seine Wohlfahrt zu steigern, eigennützig verhält, gleichzeitig das Ziel zu verfolgen hat, Rücksicht auf seine Mitmenschen zu nehmen, um seine Stellung und Anerkennung in der Gemeinschaft zu stabilisieren. Diese Rücksicht auf die Mitmenschen, welche Smith als den natürlichen Impuls des Gefühls bzw. der Sympathie interpretiert hat, ist als kontrollierende Schranke des Selbstinteresses zu verstehen und bildet in der Moralphilosophie von Adam Smith die unabdingbare Kehrseite der Würdigung des Selbstinteresses.¹⁰ Selbstinteresse und die Rücksichtnahme auf die Gefühle der anderen waren für Smith im übrigen nichts anderes als eine Umschreibung des biblischen Gebots der Nächstenliebe, das mit dem natürlich begründeten Vernunftrecht konvergiert: „Wie es das erhabene Gesetz des Christentums ist, unseren Nächsten zu lieben, so ist es das erhabene Gebot der Natur, uns selbst nur so zu lieben, wie wir unseren Nächsten lieben oder, was auf das Gleiche hinauskommt, wie unser Nächster fähig ist, uns zu lieben.“¹¹

In Ergänzung zu dem grundlegenden Prinzip der Sympathie bzw. des Mitgefühls führte Smith für die Ebene der Gesellschaft, auf der angesichts einer zunehmenden Unüberschaubarkeit der sozialen Beziehungen die Bedeutung der Sympathie zu meist stark abnimmt, das Prinzip der Gerechtigkeit als Regel ein. Als entsprechende Regeln der Gerechtigkeit verstand Smith den Schutz der Schwachen, die Zählung der Ungestümen und die Züchtigung der Schuldigen, wobei die Beobachtung dieser „Gesetze der Gerechtigkeit durch die Bestrafung derjenigen, die sie verletzen, erzwungen werde.“¹²

In seiner Moralphilosophie zeigt sich Smith somit noch weitgehend in Einklang mit der klassischen alteuropäischen Gerechtigkeitstradition. Den Regeln der Gerechtigkeit auf der Ebene der Gesellschaft haben auch bei ihm Gerechtigkeits-

⁹ A. Smith, a. a. O., 1.

¹⁰ Vgl. hierzu R. Spaemann, Glück und Wohlwollen, 123 ff.

¹¹ A. Smith, a. a. O., 13.

¹² A. Smith, a. a. O., 131.

Standards der Individuen zu entsprechen, die von ihm allerdings nicht mehr in der klassischen Gegenüberstellung von Tugenden und Lastern diskutiert werden, sondern in der Form der wechselseitigen Kontrolle und Ergänzung der Motive des Selbstinteresses und des Mitgefühls. Smith hat sich dabei von der Intention leiten lassen, eine realistische Anschauung von der Natur des Menschen zu vertreten, um diesen nicht durch einen Tugendkatalog zu überfordern, sondern ihn so darzustellen, wie es „der Natur des Menschen gerecht wird.“¹³

Gegenüber dieser dezidiert moralphilosophischen Konzeption lässt sich bei Smith in seinem ökonomischen Werk eine interessante Akzentverschiebung in der hier zu diskutierenden Problemstellung ausmachen. Smith moralphilosophisches Anliegen bestand darin zu zeigen, dass sich Gerechtigkeit im Rahmen eines durch den von „Tauschbeziehungen gestifteten Aktionszusammenhang(s)“¹⁴ auf der Grundlage des Prinzips des Selbstinteresses im wesentlichen durch eine funktionierende Wettbewerbsordnung realisieren lässt. Diese Wettbewerbsordnung kann als ein funktionales Äquivalent individueller Moralität, sogar als ein wirksameres Instrument, interpretiert werden. In seinem Beweisgang ging Smith vom Gegenteil aus und beschrieb die Situation, dass ein Marktteilnehmer eine Monopolstellung inne hat. Aufgrund dieser Machtstellung könnte der Monopolist in der Verfolgung seiner Interessen überhöhte Preise fordern und andere dadurch in eine Abhängigkeit bringen, was letztlich zu einem Sinken der Produktion und zu einer Verringerung des allgemeinen Wohlstandes führen würde. Während monopolistische Strukturen somit ein Übermaß an Selbstinteresse bis hin zur Selbstsucht ermöglichen und zu einer Schädigung des Gemeinwohls führen, vermögen faire Wettbewerbssituationen ein gemeinschaftsschädigendes Verhalten am besten zu unterbinden.¹⁵

In ähnlicher Weise findet sich im „Wohlstand der Nationen“, das man auch als einen „Beitrag zur Ethik“¹⁶ lesen kann und soll, eine Vielzahl von Hinweisen, die belegen, dass eine funktionierende Wettbewerbsordnung der beste Garant für das Erreichen klassischer Zielsetzungen der abendländischen Ethik ist: für die Realisierung eines gerechten Preises, eines niedrigen Zinsniveaus und nicht zuletzt einer Überwindung oder zumindest weitgehenden Begrenzung der Armut. Die Wettbewerbsordnung – so fasst Birger Priddat Smiths Intentionen zusammen – wird zur „effizientesten Form der Caritas“¹⁷.

Bei Smith tritt unter den Bedingungen anonymisierter Sozialbeziehungen an die Stelle des Appells an die individuelle Moralität ein gesellschaftliches Interaktionsmuster, das „Gerechtigkeit als Regel“ aufschlüsselt. Das die traditionelle Klein-

¹³ So die Interpretation von *H. C. Recktenwald*, *Die Klassik*, 51.

¹⁴ *E. Waibl*, *Ökonomie und Ethik*, 156.

¹⁵ Vgl. hierzu: *A. Smith*, *Der Wohlstand der Nationen*, 371 ff. Vgl. auch in der Einleitung von *H. C. Recktenwald*, a. a. O. zu dieser Schrift: XLIf.

¹⁶ *K. Homann*, *Ökonomik*, 90.

¹⁷ Vgl. *B. Priddat*, *Arm und Reich*, 87.

gruppenstruktur und überschaubare Sozialbeziehungen prägende Ethos individueller Tugenden behält seinen Wert, verliert aber mit der Anonymisierung der Gesellschaft zunehmend an Bedeutung, wogegen eine auf der Basis von Vorteils-erwartungen begründete Interaktionsordnung, wie die des Wettbewerbs, soziale Stabilität und allgemeine Wohlfahrt am ehesten zu garantieren vermag und das unethische Verhalten wirksamer in die Schranken weist als der individualethische Appell.

In ähnlicher Weise lässt sich dieser Gedankengang, der für die neuzeitliche Ethik grundlegend geworden ist, zu Beginn des 19. Jahrhunderts anhand einer Debatte zwischen James Mill und David Ricardo aufweisen. Mill bedrängte seinen Freund Ricardo seit 1815 immer energischer, als Abgeordneter in das Unterhaus einzuziehen. Während Mill in den Repräsentanten des Unterhauses im Wesentlichen käufliche Abgeordnete sah, die nur ihre eigenen Interessen vertraten, stellte er die Tugendhaftigkeit Ricardos heraus und bat diesen, seine ökonomisch unabhängige und überlegene Stellung zugunsten des Gemeinwohls auch im Parlament zu nutzen.¹⁸ In seiner ablehnenden Antwort auf diese Bitte äußerte sich Ricardo auch in grundsätzlicher Weise zur Moralität der Parlamentarier bzw. des Parlaments. Er gestand Mill zwar zu, dass ein Großteil der Abgeordneten eigene Interessen verfolgte und auch käuflich sein könnte, billigte der Versammlung als Ganzer jedoch eine deutlich höhere Tugendhaftigkeit zu als Mill. Ricardo begründete dies vor allem damit, dass das Unterhaus unter dem Einfluss der öffentlichen Meinung stünde, „which you will allow is a great security of virtue.“¹⁹ Entsprechend forderte Ricardo, dass das Parlament durch allgemeine Aufklärung und die öffentliche Meinung strikt zu kontrollieren sei, um die Einzelinteressen dort wirksam zu begrenzen.

In diesem Beispiel kommt der öffentlichen Meinung die Rolle eines funktionalen Äquivalent für individuelle Moralität zu. In ähnlicher Weise wie im Kontext der Smith'schen Kritik ökonomischer Monopolstellungen wird auch hier so argumentiert, dass nicht die individuelle Moralität, sondern gesellschaftliche Ordnungsmuster am besten gemeinschaftsschädigendes Verhalten unterbinden. Dies könne selbst dann erwartet werden, wenn man dezidiert von einer mangelnden individuellen Moralität der Einzelnen auszugehen habe.

Der für die klassischen Gerechtigkeitsvorstellungen grundlegende Gedanke einer Analogie zwischen Gerechtigkeit als individueller Tugend und Gerechtigkeit als Regel für gesellschaftliche Ordnungsmuster ist somit spätestens seit der Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert grundlegend in Frage gestellt. Während die zynisch übersteigerten und drastisch zugespitzten Ausführungen Mandevilles, der das individuelle Laster als Voraussetzung des Allgemeinwohls verstanden wissen wollte, in der Folgezeit kaum eine nennenswerte Rolle gespielt haben, kommt es jedoch

¹⁸ Vgl. den Brief von James Mill an David Ricardo aus dem Jahr 1815, in: *D. Ricardo, Works*, Vol. 6, 251 f.

¹⁹ Brief von David Ricardo an James Mill, in: a. a. O., 263.

vor allem im Horizont ökonomischen Denkens zu einer prinzipiellen Entkoppelung des Zusammenhangs von individueller Moralität und der Förderung des Gemeinwohls. In der Konsequenz dieses sich immer stärker durchsetzenden Paradigmenwechsel ist es seither sowohl in der wissenschaftlichen²⁰ wie auch in der öffentlichen Diskussion zur Selbstverständlichkeit geworden, dass „Fragen der persönlichen Tugendhaftigkeit von Einzelnen in den Bereich der Privatangelegenheiten fallen, die für die Entwicklung des Gemeinwesens und seiner Öffentlichkeit irrelevant seien.“²¹

Im Blick auf den Gerechtigkeitsdiskurs hat dies zur Folge, dass Gerechtigkeit nahezu ausschließlich als Regelsystem²² konzipiert worden ist. Demgegenüber hat die Thematisierung der Gerechtigkeit als Tugend kaum mehr eine Rolle gespielt oder wird sogar explizit als bedeutungslos charakterisiert. Einen entsprechenden Ansatz, verknüpft mit dem Versuch einer anspruchsvollen Begründung der Ethik im Horizont der Ökonomik, hat in den letzten Jahren Karl Homann entwickelt, mit dem expliziten Ziel auf eine normative Handlungsethik, die sich wesentlich auf Motivationen stützt, letztlich zu verzichten.²³

III. Die Konzeptualisierung der Ethik im Horizont der Ökonomik durch Karl Homann

Karl Homann hat jüngst – in sachlicher Anknüpfung an die geschilderten Argumentationen von Smith und Ricardo – die provozierende These aufgestellt, dass die „Ökonomik ... systematisch die Fortsetzung der Ethik mit anderen, mit besseren Mitteln“²⁴ ist. Er begründet dies damit, dass die Ökonomik Mittel bereit stellt, welche Fragen der Implementierung von Normen und der Normbefolgung in modernen Gesellschaften angemessen lösen können, welche die traditionelle Ethik weithin unbearbeitet gelassen habe. Während in vormodernen Gesellschaften im Wesentlichen ein „lückenloses System sozialer Kontrolle im Alltag“²⁵ das Einhalten moralischer Normen, vor allem der individuellen Tugenden, garantiert hat und sich die Ethik wesentlich auf die Normenbegründung konzentrieren konnte, muss

²⁰ Die wohl konsequenteste Durchführung des Programms der Entkoppelung von individueller Moralität und dem Funktionieren gesellschaftlicher Interaktionszusammenhänge findet sich in der Theorie *N. Luhmanns*. Vgl. *ders.*, Systeme, sowie *ders.*, Gesellschaft.

²¹ *E. Herms*, Privat Vices – Public Benefits? 111 f.

²² So insbesondere: *J. Rawls*, Theorie.

²³ „Die traditionelle Ethik, deren Paradigma in der vormodernen Welt entwickelt wurde, ist als Handlungsethik ausgelegt. Das Modell impliziert, dass gültige Normen vor dem Handeln da sind und dieses bestimmen oder bestimmen sollen.“ *K. Homann*, Ökonomik, 97. Von diesem ethischen Grundverständnis will sich Homann mit seiner Konzeption deutlich abgrenzen.

²⁴ A. a. O., 92.

²⁵ A. a. O., 94.

ein solches „Normenbefolgungsmodell der traditionellen Handlungsethik“²⁶ unter den Bedingungen moderner Gesellschaften notwendig scheitern. Solche vormoderne Formen der Ethik, die Homann als „idealistische“²⁷ Ethik bezeichnet, vermögen unter den Bedingungen moderner Gesellschaften die Etablierung und Durchsetzung solcher Normen immer weniger zu realisieren.²⁸

Die wichtigsten Gründe für das Scheitern der individualethisch ausgerichteten Ethiken, welche auf die Tugenden der Individuen setzen, hat Homann wiederholt mit Hilfe des Homo-oeconomicus-Modells dargelegt. Angesichts der sehr häufig gegen das Homo-oeconomicus-Modell eingewandten Kritik, es handele sich hierbei um ein empirisch nicht haltbares, reduktionistisches Menschenbild, welchem zudem normativ problematische Basisannahmen zugrunde liegen²⁹, betont Homann den Modellcharakter des homo oeconomicus. Es geht also weder um ein empirisch gehaltvolles noch um ein normativ bestimmtes Menschenbild, sondern vielmehr um das Erfassen des durchschnittlichen Handelns in aggregierten Größen, das für bestimmte Situationen idealtypische Aussagen zulässt. In besonderer Weise stellt Homann den Situationsbezug des Homo-oeconomicus-Modells heraus.

Die spezifische Problemstellung, welche die Ökonomik untersucht, ist das Problem der Knappheit und das damit verbundene Problem der Konkurrenz. Gerade für diese Problematik stellt nach Homann der homo oeconomicus „die geeignete Modellierung dar.“³⁰ In diesem Sinn thematisiert das Homo-oeconomicus-Modell nicht die Motivation der Handelnden; abgebildet „wird vielmehr die Reaktion auf die Situation, wobei die Situation auch und zentral das Handeln der anderen Akteure umfasst.“³¹

Die hier bezeichnete Situationsabhängigkeit des Handelns lässt sich nach Homann in prägnanter Weise mit Hilfe der Dilemmastrukturen im Sinn der Spieltheorie interpretieren. Dilemmastrukturen sind dadurch gekennzeichnet, dass das

²⁶ A. a. O., 98.

²⁷ A. a. O., 94.

²⁸ E. Herms, Normetablierung, 139 f., 143 u. a. hat die pauschalisierende Redeweise Homanns von „der“ traditionellen Ethik wohl zu Recht kritisiert und demgegenüber auf die Pluralität der klassischen ethischen Konzeptionen hingewiesen. Zudem lassen sich diese Konzeptionen nicht auf die normative Begründung des Sollens reduzieren, sondern haben ebenfalls das Problem der Befolgung und auch das der Etablierung von Normen bearbeitet. Dennoch weist Homann, neben den – auch von Herms, a. a. O., 144 gewürdigten – wichtigen Hinweisen auf die Beachtung der Unterscheidung von Normenbegründung, -etablierung und -befolgung, auf einen grundlegenden Unterschied zwischen den klassischen Ethiken und Ethiken unter den Bedingungen moderner Gesellschaften hin, wenn er präzise nach dem systematisch vorrangigen Ort der Ethik fragt und diesen begründet in der Rahmenordnung verortet. Hier dürfte die entscheidende Differenz auch zu den Überlegungen von Herms liegen.

²⁹ Zur entsprechenden Kritik am Homo-oeconomicus-Modell vgl. R. Reichenberger, Verhaltensanomalien, sowie aus ethischer Sicht: A. Etzioni, Über den Eigennutz hinaus, 109–133.

³⁰ K. Homann, Homo-oeconomicus und Dilemmastrukturen, 397.

³¹ Ebd.

reale oder erwartete Verhalten eines Akteurs dem anderen jeweils dieselbe Verhaltensweise aufzwingt. Insbesondere besteht in Dilemmasituationen im Sinn der Spieltheorie die Gefahr, dass das normverletzende Verhalten eines Einzelnen diesem Vorteile verschafft, woraufhin die anderen sich zu einer entsprechenden Reaktion gezwungen sehen. Ein solches defektierendes Verhalten braucht sich nicht unbedingt real zu ereignen, sondern es „reicht die Antizipation der Möglichkeit, dass andere mich in Nachteil bringen, um die entsprechende Reaktion bei mir hervorzurufen; in der Theorie wird dies darin ausgedrückt, dass Defektieren die ‚dominante Strategie‘ ist.“³² Das Homo-oeconomicus-Modell bietet sich somit als das geeignetste Konstrukt zur Analyse der durchschnittlichen Folgen von Handlungen auf die oben gegebene Situationsbeschreibung an. Um es mit Homann pointiert zu formulieren: „Menschen sind keine *homines oeconomici*, aber in Gefangenendilemmastrukturen werden sie gezwungen, sich wie *homines oeconomici* zu verhalten.“³³

Allerdings könnte sich der Anschein einstellen, dass die Verknüpfung der sinnvollen Verwendung des Homo-oeconomicus-Modell mit den geschilderten Dilemmastrukturen eine weitreichende Einschränkung des Anwendungsbereichs dieses Modells bedeuten könnte. Nach Homann ist dieser Eindruck jedoch falsch, da moderne Gesellschaften grundlegend von asymmetrischen Interaktionsstrukturen, wie sie für Dilemmasituationen kennzeichnend sind, bestimmt sind. Dieses grundlegende Kennzeichen moderner Gesellschaften, wie es durch Dilemmasituationen zu erfassen ist, gilt daher „keineswegs nur für den Bereich der Wirtschaft. Es gilt gleichermaßen für Politik und Wissenschaft, für Kleingruppen und Verbände, für Kriminalität und Drogen, für generatives Verhalten und Bevölkerungsentwicklung, Familien und Kultur.“³⁴ Homann unterstellt mit dem Verweis auf „die universale Geltung und Einsetzbarkeit des ökonomischen Ansatzes im Sinn der Theorie des

³² A. a. O., 399.

³³ K. Homann, Vorteile und Anreize, 201.

³⁴ K. Homann, Homo-oeconomicus, 400. Die Weite der Anwendungsmöglichkeiten des Modells ist nicht ganz geklärt. Einerseits betont Homann, dass „sich ausnahmslos alle Interaktionen als Dilemmastrukturen analysieren“ (K. Homann, Vorteile und Anreize, 95) lassen, andererseits betont er im Blick auf Erziehung und Pädagogik, dass es – da es „aus Dilemmastrukturen (...) individuelle Auswege grundsätzlich nicht geben“ kann – darauf ankomme, „ein Sensorium zu entwickeln (...) für die Unterscheidung von Situationen: (...) Situationen, in denen individuelle Moral trägt, von anderen Situationen zu unterscheiden, in denen nur sanktionsbewehrte Regeln und Gewinnaussichten (...) die allgemein erwünschten Resultate hervorbringen (können).“ Homann, Vorteile und Anreize, 207. An einer anderen Stelle formuliert er präzise, dass Fortschritt und Probleme moderner Gesellschaften „auf einer identischen Interaktionsstruktur (beruhen), den asymmetrischen Interaktionen vom Typ Gefangenendilemma, die der Logik strategischen Handelns folgen.“ Homann, Vorteile und Anreize, 199. Zu fragen bleibt daher, wo und wie nicht-strategische Handlungsformen – wohl nicht mit Habermas im Sinn des kommunikativen Handelns – zu bestimmen sind? Ferner rechnet Homann mit Restbeständen sozialer Kontrolle in Form von face-to-face-Interaktionen, etwa in Familien und auch in Arbeitsgruppen. Vgl. Vorteile und Anreize, 183. Inwieweit würde dies den Anwendungsbezug des homo-oeconomicus-Modells einschränken?

ökonomischen Imperialismus“³⁵ eine für moderne Gesellschaften zentrale Bedeutung des Homo-oeconomicus-Modells, da die durchschnittlichen Handlungsfolgen speziell in dieser Logik adäquat ausgedrückt werden können. Mit der Verwendung des Homo-oeconomicus-Modells sollen somit keine direkten normativen Intentionen verknüpft sein, sondern es geht um die Abschätzung erwartbaren durchschnittlichen Verhaltens der Einzelnen, die sich wesentlich von ihren Vorteilserwartungen bestimmen lassen.

Homann strebt somit – in ähnlicher Weise wie bereits Adam Smith – die Entwicklung einer Theorie an, welche keine normativ bestimmte Anthropologie voraussetzen muss und damit das Programm der klassischen Vertragstheorien einlöst, „Normen aus nicht-normativen Voraussetzungen plus Vorteilsstreben“³⁶ abzuleiten.

Auf der Grundlage dieses Analyseschemas hat Homann versucht, ethische Konsequenzen abzuleiten. Die universale Verbreitung von Dilemmastrukturen zeigt, dass jedem Akteur ein hohes Defektierungspotenzial zukommt, das bestehende Kooperationen zerstören und normverletzendes Verhalten bestätigen könnte. Angesichts dieser Gefahr sollten alle gesellschaftlichen Institutionen „einem Homo-oeconomicus-Test“³⁷ unterzogen werden, sodass nur solche Institutionen empfohlen werden können, welche eine gesellschaftliche Kooperation zum wechselseitigen Vorteil aller ermöglichen.³⁸

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen ist es plausibel, dass nach Homann der systematische Ort der Moral im ökonomischen Handeln, das hier paradigmatisch für das Interaktionsgeschehen moderner Gesellschaften steht, die Rahmenordnung darstellt.³⁹ Es geht darum, das „Normenbefolgungsmodell der traditionel-

³⁵ Homann betont zu Recht, dass es sich hier – im Anschluss an *G. S. Becker*, *Der ökonomische Ansatz* – „um einen methodologischen Ökonomismus handelt, nicht um einen Ökonomismus in der Sache.“ *K. Homann*, *Ökonomik*, 96.

³⁶ *K. Homann*, *Ökonomik*, 101. *E. Herms*, *Normetablierung*, 146 sieht die Pointe der Vertragstheorien nicht darin, dass sie Normativität aus nichtnormativen Voraussetzungen erklären, sondern darin, wie sie dies tun. Den ergänzenden Hinweis Homanns auf die Vorteilsmaximierung hält er für „unterbestimmt“ (147), da zunächst herausgestellt werden muss, welcher Mechanismus dem Vorteilsstreben zugrunde liegt, vgl. *E. Herms*, a. a. O., 148, und welche Vorteilsarten Menschen überwiegend anstreben, *E. Herms*, a. a. O., 150. Dementsprechend sieht er in der Vorteilsmaximierung keinen „ausreichende(n) Erklärungsgrund“ (156) für das Zustandekommen der inhaltlichen Bestimmtheit von Normen. Herms argumentiert letztlich auf der Ebene der Normativität individueller Vorteilsmaximierung, Homann hingegen auf der Ebene des Homo-oeconomicus-Modells.

³⁷ *K. Homann*, *Homo-oeconomicus*, 406.

³⁸ Mit dieser Perspektive knüpft Homann an Rawls' Gerechtigkeitstheorie an, der die Gesellschaft als Handlungsfeld der Zusammenarbeit zum wechselseitigen Vorteil schildert. Vgl. *J. Rawls*, *Theorie*, 32, 149, u. a.

³⁹ Vgl. *K. Homann*, *Wirtschaftsethik*, 1290. *E. Herms*, *Normetablierung*, 153 ff., führt in seiner Kritik an Homann die „Rahmenordnung“ recht einseitig auf gouvernementales Handeln zurück, dessen Möglichkeiten der Beeinflussung des Zusammenlebens er als „äußerst gering“ (155) einschätzt.

len Handlungsethik⁴⁰ durch eine Ethik der Handlungsbedingungen, d. h. durch ein „Normenetablierungsmodell, auf dem eine Bedingungs-, Ordnungsethik basiert“⁴¹, zu ersetzen. Im Rahmen dieser Ethik spielt Gerechtigkeit als Ordnungsregel eine hervorragende Rolle, während Gerechtigkeit als Tugend der einzelnen Akteure völlig untergeordnet, letztlich substituierbar ist, da individuelle Moralität „auf progressive Erübrigung zugunsten kollektiver Selbstverpflichtungen in der Rahmenordnung ausgerichtet“⁴² ist.

Die in diesem Sinn von Homann im Horizont der Ökonomik erneuerte Ethik hebt also „auf Vorteile von Regeln ab, die als einzige Währung in der globalen, heterogenen, fragmentierten modernen Weltgesellschaft verlässlich bleibt.“⁴³ Die Chancen einer erfolversprechenden Etablierung solcher Regeln sind durch den Homo-oeconomicus-Test von Institutionen zu prüfen, sodass die Etablierung von Gerechtigkeitsregeln „ohne Ökonomik nicht diskutiert werden kann.“⁴⁴

Homann gelangt auf diese Weise zu einer neuartigen Verhältnisbestimmung von Ökonomik und Ethik. Die Ökonomik hat sich in diesem Zusammenspiel als „Wissenschaft von der Implementierung des Sollens“⁴⁵ zu verstehen, wobei hier vor allem die Rezeption des Homo-oeconomicus-Modells mit der Abschätzung möglicher Defektierungsstrategien auf der Basis allgemeiner Vorteilserwartungen und der Notwendigkeit der Schaffung von Anreizen grundlegend ist. Die Ethik muss dementsprechend „in Vorteilen begründet werden.“⁴⁶ Moral tritt dementsprechend „auf in Form von Anreizen, sie wird realisiert im Windschatten von Anreizen, nicht ohne sie und schon gar nicht gegen sie.“⁴⁷

In diesem Sinn ist Ethik zweistufig zunächst als Ordnungsethik und sodann als Handlungsethik zu konzipieren. Die Handlungsethik wird dabei „auf Befolgung der institutionalisierten sittlichen Regeln zurückgeschnitten“⁴⁸, sodass Gerechtigkeit ausschließlich als sanktionsbewehrte Ordnungsregel zu begreifen ist, welche die Einzelnen in ihrem Verhalten zu befolgen haben.

Unmittelbare und direkte Handlungsanweisungen hat die Ethik nach dieser Konzeption nicht zu entwickeln, sie könnte vielmehr – so die perspektivische Skizze der Funktion ethischer Reflektion durch Homann – im Sinn einer Heuristik Such-

⁴⁰ K. Homann, *Ökonomik*, 98.

⁴¹ Ebd.

⁴² K. Homann, *Wettbewerb und Moral*, 54. Noch apodiktischer formuliert Homann, wenn er im Blick auf das Verhalten von Funktionsträgern in gesellschaftlichen Subsystemen (Forschern, Ärzten, Managern, Politikern u. a.) ausführt, dass „Tugendmoral oder Motivmoral (...) hier in der Tat keinen Platz“ hat, K. Homann, *Vorteile und Anreize*, 171.

⁴³ K. Homann, *Ökonomik*, 101.

⁴⁴ Ebd.

⁴⁵ Ebd., 102.

⁴⁶ Ebd.

⁴⁷ K. Homann, *Vorteile und Anreize*, 151.

⁴⁸ K. Homann, *Ökonomik*, 102.

anweisungen überall dort formulieren, wo homo-oeconomicus getestete Regeln noch nicht bestehen, sondern erst gefunden und etabliert werden müssen. Die Ökonomik versteht sich in dieser Perspektive nicht allein als Fortsetzung der Ethik mit anderen, sondern pointiert als Fortsetzung „mit besseren Mitteln“. Diese besseren Mittel dienen der Sicherstellung der Beachtung und Einhaltung der von der ethischen Reflexion zu entwickelnden heuristischen Normen. Ohne eine wirksame Durchsetzung würde nämlich deren Geltung, wie Homann mit einem Verweis auf Hobbes verdeutlicht⁴⁹, zwar nicht auf der Ebene des Gewissens, wohl aber auf der Ebene der Handlungen letztlich aufgehoben.⁵⁰ Der traditionellen Ethik wird von Homann demgegenüber eine orientierende, letztlich aber wohl doch subsidiäre Rolle zugedacht, wenngleich er dies als einen „Bedeutungszuwachs“ der Ethik deklariert, da diese „als Suchanweisung ... das ganze Paradigma der Ökonomik als Einzelwissenschaft bestimmen“⁵¹ kann.

Den besonderen Charme seines Ansatzes sieht Homann schließlich darin, dass er zu den traditionellen Moralprinzipien der abendländischen Tradition – er nennt das christliche Liebesgebot und die Goldene Regel – nicht im Widerspruch steht. Diese Prinzipien betonen als Restriktionen des Vorteilsstrebens „die größeren Vorteile aus der Kooperation mit anderen“ sowie die „Langfristigkeit der Vorteilskalkulation“⁵², wie sie insbesondere das Elterngelot des Dekalogs zum Ausdruck bringt. Homanns Resümee: „Nicht ‚Durchbrechung‘ ... , sondern Verbesserung der Vorteilskalkulation“⁵³ lautet die Devise der klassischen wie der von ihm konzipierten ökonomischen Ethik.

IV. Perspektiven einer Rehabilitierung der „Gerechtigkeit als Tugend“ im Horizont der Institutionenökonomik

Als besondere Leistung des Ansatzes ökonomischer Ethik bezeichnet Homann, dass angesichts des weltanschaulichen Pluralismus und einer immer schwierigeren Integration der Gesellschaft über normative Vorstellungen Normen nicht auf Grund

⁴⁹ Vgl. K. Homann, *Ökonomik*, 103 f. Ein weiter gehender Hinweis auf den Status der Geltung von Normen vor dem Gewissen der Einzelnen findet sich bei Homann nicht.

⁵⁰ Hobbes unterscheidet die Geltung von Normen – genauer spricht er in diesem Zusammenhang von der Gültigkeit der natürlichen Gesetze, d. h. der elementaren Regeln der Gerechtigkeit gesellschaftlichen Zusammenlebens – vor dem Gewissen (in foro interno) und vor den Gerichtshöfen (in foro externo). Wobei in foro externo deren Geltung nicht immer in Kraft steht: „Jeder, der sich noch nach ihnen richten wollte, wenn andere sie ganz beiseite setzten, würde unglücklich werden und dem ersten Grunde aller natürlichen Gesetze, der Selbsterhaltung, zuwiderhandeln.“ *Th. Hobbes, Leviathan*, Kap. 15, 140.

⁵¹ K. Homann, *Ökonomik*, 105 f.

⁵² Ebd., 97.

⁵³ Ebd.

bestimmter ethischer Überzeugungen, sondern „im Windschatten von Vorteilerwartungen“⁵⁴ im Horizont des Homo-oeconomicus-Modells begründet werden. Allein eine solche anreizkompatible Ethik der Handlungsbedingungen werde den Bedingungen pluralisierter und funktional ausdifferenzierter Gesellschaften gerecht, die individuelle Handlungsethik könnte sich schließlich progressiv erübrigen.⁵⁵

Demgegenüber ist in jüngster Zeit die öffentliche Relevanz der Tugend- bzw. Lasterhaftigkeit der Einzelnen wieder stärker in den Mittelpunkt der ethischen, speziell auch der wirtschaftsethischen Diskussionen gestellt worden.⁵⁶ Ein engagiertes Plädoyer für die grundlegende Bedeutung der Tugenden gerade auch im Wirtschaftsgeschehen hat jüngst Eilert Herms gehalten, der sich zur Begründung seiner Argumentation in besonderer Weise auf die neue Institutionenökonomik berufen hat. Dieses Plädoyer Herms' richtet sich explizit gegen die Theorie des ökonomischen Imperialismus, die auf „blinde Flecke“ ihres Gesellschaftsverständnisses aufmerksam gemacht „und dadurch zu einer einsichtsvollen und wohlthätigen Zurücknahme“ ihrer „überzogenen Ansprüche“⁵⁷ bewegt werden soll.

Gegen die These einer Vernachlässigung oder gar Belanglosigkeit individuellethischer Tugenden wendet Herms ein, dass zwischen gemeinwohldienlichen Einrichtungen, wie sie durch ein Regelwerk der Gerechtigkeit institutionalisiert werden können, und dem individuellethischen Verhalten ein wechselseitiger Bedingungsprozess besteht. Während das rücksichtslose Verfolgen eigener Interessen oder auch die Haltung bloßen Eigennutzes letztlich gemeinwohldienliche Institutionen zerstört, ist es die Haltung des „gereiften Selbstinteresses“⁵⁸, welche solche Institutionen stabilisiert, wie auch umgekehrt „derartige Institutionen ... die notwendige Bedingung für ein solches reifes Selbstinteresse“⁵⁹ sind.

In den Mittelpunkt seiner ethischen Argumentation stellt Herms das durch entsprechende Institutionen gebildete – er denkt hier insbesondere an Bildungsinstitutionen – „gereifte“ Selbstinteresse, mithin eine individuellethische Qualität, welche

⁵⁴ Ebd., 91.

⁵⁵ Gegen die zugespitzte These einer Erübrigung individueller Moralität finden sich auch bei Homann Hinweise, etwa wenn er mit dem Bezug auf das Elterngesetz die Langfristigkeit des Vorteilskalküls als eine Verbesserung der Vorteilskalkulation bezeichnet. Diese „Verbesserung“ dürfte allerdings wesentlich durch eine „Bildung“ oder „Reifung“ der Vorteilskalkulation bzw. menschlicher Gütergewissheit, vgl. E. Herms, Normetablierung, 159, ermöglicht werden.

⁵⁶ Vgl. K. Stock, Tugend, 1621 ff. Es ist interessant, dass der Chef der US-Notenbank, Alan Greenspan, angesichts von Bilanzierungsskandalen verschiedener größerer US-amerikanischer Unternehmen kritisch von einer „ansteckenden Habgier“ gesprochen hat, die sich in der Geschäftswelt verbreitet habe und welche die Erholung der Weltwirtschaft verzögern könne. Vgl. dpa-Meldung vom 16. 7. 2002.

⁵⁷ E. Herms, Privat Vices – Public Benefits?, 113.

⁵⁸ Vgl. dazu E. Herms, ebd., 117.

⁵⁹ Ebd.

zwar durch gemeinwohldienliche Institutionen bedingt und geprägt ist, welche aber auch solche Institutionen „bedingt, ihnen also voraus geht.“⁶⁰ Letztlich kann es nach Herms in diesem wechselseitigen Bedingungsverhältnis die allgemeine Wohlfahrt „nur geben aufgrund der persönlichen Tüchtigkeit aller Beteiligten“⁶¹, d. h. es kommt wesentlich auf das durch Bildungsprozesse zu ermöglichende Zustandekommen einer ethisch reflektierten Strebensausrichtung an.⁶² Herms bezieht damit eine theoretisch deutliche Gegenposition zu Homann, wenngleich er bestrebt ist, verschiedene Anknüpfungspunkte seiner Argumentation im Blick auf die ökonomische Theorie aufzuzeigen.

So beschreibt Herms die Haltung des „gereiften“ oder auch „gebildeten“ Selbstinteresses in Anknüpfung an die Moralphilosophie Adam Smiths als eine Einstellung, welche die eigene Vorteilskalkulation selbst-reflexiv aus der Perspektive eines vorgestellten „unparteiischen Beobachters“⁶³ im Blick auf die Auswirkungen für die eigene Person, für mögliche Interaktionspartner und für das Gemeinwohl bewertet. Ein solches „gereiftes“, „gebildetes“ Selbstinteresse entsteht durch die Erfahrung mit und in gemeinwohldienlichen Institutionen und ist gleichzeitig für deren Fortbestand unerlässlich. In besonderer Weise sind hierzu – so die weitere Argumentation von Herms – Institutionen notwendig, die über eine spezifische Bildungskraft verfügen, indem sie das „Selbstinteresse der an ihnen partizipierenden Personen“⁶⁴ in dem genannten Sinn erweitern. Dies sind in erster Linie die Sozialisations- und die Bildungseinrichtungen, in denen Erfahrungen des Perspektivwechsels und der Sympathie zur Erweiterung des Horizonts der selbstinteressierten Vorteilskalkulation vermittelt werden. Dabei kommt der Ausbildung ethischer und in diesem Zusammenhang auch religiöser Kompetenzen nach Herms eine Schlüsselfunktion zu.

Die Bedeutung einer derart qualifizierten Haltung eines „gereiften“ oder „intelligenten“ Vorteilskalküls lässt sich auch ökonomisch und gesellschaftstheoretisch einsichtig machen. Ökonomisch kann mit einem Bezug auf die neue Institutionenökonomik, vor allem auf die Transaktionskostentheorie, gezeigt werden, dass der Imperativ der Minimierung von Transaktionskosten, d. h. im Wesentlichen Kontrollkosten und Kosten für die Inanspruchnahme des Rechtssystems, am sichersten dann zu realisieren ist, wenn – so Herms – die am ökonomischen Geschehen „beteiligten Personen... institutionenfähig“⁶⁵ sind, um zuverlässige ökonomische Interaktionen zu begründen. Andernfalls ist der stets drohende Opportunismus,

⁶⁰ Ebd., 118.

⁶¹ Ebd., 128.

⁶² E. Herms, Normetablierung, 162, vgl. auch 165. Herms spitzt diese Überlegung zu, indem er herausstellt, dass von einer realen „Abhängigkeit des Sachverhalts ‚Wirtschaft‘ von dem Sachverhalt ‚Bildung‘“ (162) zu sprechen ist.

⁶³ Vgl. dazu A. Smith, Theorie, 170

⁶⁴ E. Herms, Privat Vices – Public Benefits? 118.

⁶⁵ E. Herms, ebd. 124.

d. h. „die Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List“⁶⁶, nicht auszuschließen bzw. nur durch hohe Kontrollkosten oder teure Vorsichtsmaßnahmen wirksam zu bekämpfen. In letzter Konsequenz ist „die Tüchtigkeit der Leute die notwendige Bedingung für die Niedrighaltung der Transaktionskosten“⁶⁷.

Dementsprechend können gesellschaftliche Institutionen – auch die der Ökonomie – nach Herms nur dadurch dauerhaft bestehen, dass sie sich auf die Tugendhaftigkeit der Beteiligten in einer grundlegenden Weise stützen können. Diese Tugendhaftigkeit bzw. persönliche Tüchtigkeit der Beteiligten kann jedoch nicht per se vorausgesetzt werden, sondern muss stets in gemeinwohlorientierten Institutionen ermöglicht werden. In diesem Sinn hängt die Funktionsfähigkeit des Wirtschaftssystems von Leistungen anderer Systeme – in dem hier diskutierten Fall insbesondere von dem Bildungssystem – ab, sodass nach Herms auch von dem Wirtschaftssystem gilt, dass es von Leistungen lebt, die es nicht selbst erbringen kann.⁶⁸

Gegen diese Argumentation von Herms können Vertreter der ökonomischen Ethik einwenden, dass in den meisten Fällen eine rechtlich geordnete Wettbewerbssituation oder ein klar definiertes rechtliches Vertragssystem – etwa in der Form sich selbst durchsetzender Verträge – sowie die Notwendigkeit der Regelbefolgung, welche die Steuerungsinstrumente „Geld“ als Anreiz bzw. „Recht“ als Sanktionsmöglichkeit beinhaltet, ausreichen, um Transaktionskosten möglichst gering zu halten. Die bereits bei Smith genannten funktionalen Äquivalente individueller Moralität sind im Bereich anonymisierter Sozialbeziehungen wirksamer als Tugenden der Einzelnen. Gemäß dieser Argumentation würde ein Verständnis von Gerechtigkeit als Regelhaftigkeit sowie das Einfordern rechtskonformen Verhaltens ausreichen, um in effizienter Weise ökonomische Transaktionen abzuwickeln.

Mit einem solchen möglichen und gewichtigen Einwand gegen seine These setzt sich Herms nicht explizit auseinander. Durch bestimmte Präzisierungen seiner Argumentation könnte jedoch das wesentliche Anliegen von Herms, dass individual-ethische Tugenden einen erheblichen Beitrag zur Wohlfahrtssteigerung leisten und auch in modernen Gesellschaften nicht grundsätzlich substituierbar sind, plausibilisiert werden.

Ausgehend von der anthropologischen Grundannahme des Opportunismus, konkret vor allem den Möglichkeiten der Täuschung durch eine „vollständig verzerrte Weitergabe von Informationen“⁶⁹, ergibt sich bei der Institutionalisierung ökonomischer

⁶⁶ O. E. Williamson, *Institutionen des Kapitalismus*, 34.

⁶⁷ E. Herms, *Privat Vices – Public Benefits?*, 124.

⁶⁸ E. Herms, ebd., 131 f., bezieht sich hier auf das berühmte Böckenförde-Theorem, das den freiheitliche säkularisierte Staat von Voraussetzungen lebt, die er selbst nicht garantieren kann. In ähnlicher Weise stützt sich nach Herms das Wirtschaftssystem auf das Rechtssystem – was allgemein anerkannt ist – darüber hinaus aber auch auf das Bildungssystem, welches nach Herms ohne den Bezug zur Religion nur unzureichend verstanden werden kann.

⁶⁹ O. E. Williamson, *Institutionen des Kapitalismus*, 54.

mischer Prozesse die Notwendigkeit, entsprechende Absicherungen gegen den Opportunismus ex ante einzubauen. Da Gerichtsverfahren kostenträchtig sind und nur begrenzten Schutz gegen Opportunismus ex post bieten, kommt es darauf an, durch Sicherheitsvorkehrungen – aus ökonomischer Sicht könnte es sich hier um glaubhafte Zusicherungen wie Investitionen in „brand-name-Kapital“, die öffentliche Abgabe bindender Erklärungen oder die Konstruktion sich selbst durchsetzender Verträge⁷⁰ handeln – Transaktionen vor dem Risiko des Opportunismus zu schützen⁷¹. Die Kosten solcher Vorsichtsmaßnahmen können jedoch relativ hoch sein, insbesondere dann, wenn sich ein Unternehmen in einem komplexen Umfeld bewegt, in dem „die herkömmlichen Kontroll- und Anreizmechanismen (Hierarchie, Entlohnung, Recht) an Wirksamkeit verlieren“⁷². Ebenso wie die traditionellen sozialen Kontrollmechanismen in anonymisierten Gesellschaften an Wirksamkeit tendenziell verlieren, kann es unter bestimmten Bedingungen zu einem nur noch schwer überschaubaren Ausbau oder gar zu einer Überforderung der homo-oeconomicus-getesteten Anreizmechanismen kommen.

Demgegenüber sind solche zumeist kostenintensiven Vorkehrungen in einem kulturellen Umfeld, in dem nicht-opportunistische Leistungserbringungen erwartbar und durch kulturelle Standards gesichert sind, deutlich niedriger. Insofern gewinnt die Sicherstellung der Verbindlichkeit moralischer Standards für wirtschaftlichen Handelns zunehmend an Bedeutung, nicht zuletzt deshalb, da die Transaktionskosten der Tendenz nach in westlichen Industrienationen kontinuierlich ansteigen und somit den gesamten Wirtschaftsprozess belasten.

Darüber hinaus droht gesellschaftspolitisch, wenn die Rahmenordnung in letzter Konsequenz zum einzigen Ort der Moral in modernen Gesellschaften wird, ein fortschreitender Prozess der Verrechtlichung mit der Tendenz zu Überregulierungen. Dies impliziert nicht zuletzt einen Prozess der Verstaatlichung, da der Staat mit seiner rechtlichen Regelungskompetenz immer weitere Bereiche übergreifen muss, gerade wenn und weil „orientierende Gewissheiten nichtrechtlicher Art zunehmend wegbrechen.“⁷³ Letztlich wird der Rechtsstaat auf diese Weise zu einem Organisator immer größerer Bereiche der Lebensführung, wodurch die Zivilgesellschaft faktisch ausgezehrt und in letzter Konsequenz auch die Freiheit sukzessive eingeschränkt wird. Freiheit ist nämlich nicht nur negativ als Abwesenheit von Zwang zu verstehen, sondern beinhaltet positiv das Wahrnehmen von eigenständiger Verantwortung. Wird diese letztlich individuelle ethisch verankerte Verantwortung von den einzelnen nicht wahrgenommen, ergibt sich die Notwendigkeit von freiheitseinschränkenden Regulierungen.

⁷⁰ Vgl. O. E. Williamson, ebd., 187 ff.

⁷¹ O. E. Williamson, ebd., 36, formuliert bzgl. der anthropologischen Bedingungen als organisatorischen Imperativ: „Organisiere Transaktionen so, dass die begrenzte Rationalität sparsam eingesetzt wird, die Transaktionen aber gleichzeitig vor den Risiken des Opportunismus geschützt werden.“

⁷² J. Wieland, Ethik, 12.

⁷³ M. Heesch, Rezension, 116.

Aus diesen Überlegungen kann gefolgert werden, dass unter Bedingungen hoher Komplexität, bei denen die üblichen Standards der Rechtsbefolgung sowie Kontroll- und Anreizmechanismen für regelkonformes Verhalten nur schwer greifen und tendenziell überfordert sind, ein verlässliches, ethisch begründetes Verhalten der Beteiligten im Sinn der Formel „Gerechtigkeit als Tugend“ von grundlegender Relevanz ist. Unter solchen Bedingungen wird evident, dass auch ökonomisches Handeln „von der Verfügbarkeit und Wirksamkeit moralischer Standards in der Gesellschaft“⁷⁴ abhängig ist.

Mit Hilfe dieser Bezugnahme auf die Transaktionskostentheorie lässt sich zeigen, dass wirtschaftliches Handeln auf einer dieses Handeln tragenden Kultur und einem entsprechenden Wertesystem basiert.⁷⁵ Dabei kommt individualethischen Verhaltensstandards – in klassischer Formulierung: den Tugenden – auch für Interaktionen in modernen Gesellschaften eine nicht zu vernachlässigende Rolle zu. Gerechtigkeit bezeichnet in diesem Sinn die grundlegendste Tugend, da sie – basierend auf den anderen Kardinaltugenden – die eigentliche tätige Verwirklichung des Guten anstrebt, indem sie die jeweiligen Verpflichtungen des Einzelnen gegenüber Gott, dem Nächsten und der Gesellschaft und in diesen Relationen die persönliche Integrität umschreibt. In diesem Sinn meint sie mehr als das bloße Befolgen von Regeln, sondern schließt die Fähigkeit ein, auch in ungeklärten Rechtssituationen und bei einem scheinbaren Widerstreiten unterschiedlicher Pflichten für das Gerechte einzustehen.

Allerdings ist die Einübung und Stabilisierung solcher Tugenden, wie Herms eindrücklich unterstreicht, ihrerseits institutionenabhängig, indem Sozialisations- und Bildungsinstitutionen – ausgehend von der Familie – die Voraussetzungen für die Entwicklung von Tugenden bereitstellen. Insofern ist an dem logischen Vorrang der Sozialethik vor der Individualethik in modernen Gesellschaften festzuhalten. Eine weiterführende Perspektive im Dialog mit dem Ansatz der ökonomischen Ethik könnte darin liegen, die Besonderheiten der Familie sowie der Sozialisations- und Bildungsinstitutionen zu beschreiben und zu klären, inwieweit die Logik der Ökonomik in diesen Institutionen greift und wie das Handeln nach anderen Logiken – denen der Intimität, der Pädagogik u. a. – angemessen zu berücksichtigen ist.

⁷⁴ J. Wieland, Ethik, 18.

⁷⁵ Das Sozialwort der beiden großen Kirchen „Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit“ hat diese Überlegungen an verschiedenen Stellen immer wieder in Erinnerung gerufen. Vgl. insbesondere die Ziffern 156 ff. und 221 ff. dieser kirchlichen Stellungnahme.

V. Das biblische Gebot der Nächstenliebe als Orientierung an den Bedürfnissen des „Anderen“ – Zur Überschreitung der Logik des Vorteilkalküls

Da sich interessanterweise bereits bei Smith und wiederum bei Homann explizit Hinweise auf biblische Traditionen finden und eine Übereinstimmung ihrer jeweiligen Konzeption mit dem biblischen Ethos behauptet wird, ist es für einen Theologen naheliegend, zum Abschluss kurz auf diese Verweise einzugehen.

Gegen den Hauptstrom speziell protestantischer Theologie und Frömmigkeit, der eine alternative Entgegensetzung von Vorteilsstreben und Nächstenliebe vertritt⁷⁶, wird von Vertretern der ökonomischen Ethik die Vorteilskalkulation in einer engen Übereinstimmung mit dem biblischen Ethos gesehen. Insbesondere Homann kritisiert die These einer „Durchbrechung“ der Vorteilskalkulation⁷⁷ in der klassischen abendländischen, speziell der christlichen Ethik und beruft sich exemplarisch auf das Elterngelot, dessen rationaler Kern darin bestehe, die Vorteilskalkulation „über den Tod der Eltern hinaus zu verlängern bis zum eigenen Alter und Tod“⁷⁸. Die Reziprozitätsnorm, die auch nach Smith als allgemein einsichtige Regel dem Gebot der Nächstenliebe zu Grunde liegt, wird hier auf die intergenerative Geschlechterfolge bezogen.

Dass damit eine wichtige Dimension des Elterngelots angesprochen wird, dürfte kaum zu bestreiten sein. Allerdings lässt sich das biblische Ethos weder auf die bloße Reziprozitätsnorm noch auf die Haltung eines „gereiften“ Selbstinteresses, wie es bei Smith anklingt, reduzieren, denn der in den biblischen Schriften, speziell im Neuen Testament, geforderten Nächstenliebe eignet eine Tendenz zur Überschreitung interessenorientierter Beziehungen zwischen Menschen bis hin zur Selbsthingabe. Dass die Menschen nach ihrem Vorteil streben und Nachteile zu vermeiden suchen, „setzt die Bibel als anthropologische Wirklichkeit durchweg voraus.“⁷⁹ Dies wird, sofern nicht elementare Rechte des Nächsten verletzt werden, in keiner Weise diskreditiert. Das Selbstinteresse wird nicht per se mit der Entfremdung – traditioneller gesprochen: mit dem Sünder-Sein – des Menschen identifiziert. Es ist vielmehr der Anknüpfungspunkt, um einerseits metaphorisch

⁷⁶ Dies gilt nicht zuletzt für die calvinistische Tradition – trotz ihrer großen Bedeutung für die Entwicklung einer mentalen Disposition für kapitalistisches Wirtschaften – wie die Auslegung des Gebots der Nächstenliebe durch Calvin zeigt: „Als Mose uns befahl, den Nächsten wie uns selbst zu lieben, wollte er nicht der Selbstliebe den ersten Platz anweisen (...) vielmehr um unsere Krankheit allzu großer Selbstliebe zu heilen, stellte Mose den Nächsten auf eine Stufe mit uns selbst und verbot einem jeden, unter Vernachlässigung anderer für sich selbst zu sorgen.“ Opera Calvini, 612. An anderen Stellen wird neben die Nächstenliebe explizit die Selbstverleugung (*abnegatio sui*) als Summe des Gesetzes gestellt. Vgl. D. Schellong, Das evangelische Gesetz, 35 ff.

⁷⁷ K. Homann, Ökonomik, 97.

⁷⁸ Ebd.

⁷⁹ E. Jüngel, Gewinn, 547.

von dem überlegenen Gewinn ewigen Lebens zu sprechen und andererseits wird es als Maßstab der Nächstenorientierung herangezogen. Aber das Liebesgebot erschöpft sich „nicht in Nützlichkeitsabwägungen“⁸⁰, da die Nächstenliebe eine personale Zuwendung zum Nächsten intendiert, die sich „über Schranken formeller oder interessenorientierter Beziehungen der Menschen untereinander“⁸¹ hinwegsetzt, wie es etwa das Gleichnis vom barmherzigen Samariter klassisch zum Ausdruck bringt.

Die biblische Nächstenliebe zielt somit nicht, wie wohl das Liebesgebot der Stoa, auf die eigene Vervollkommenheit, sondern auf das Wohl des Nächsten, der potenziell der „Andere“ ist. Der Andere, beispielhaft in der Gestalt des Fremden, ist der vorrangige Adressat der Nächstenliebe. Daher sucht diese nicht das Ihre (1.Kor. 13,5), sondern orientiert sich ganz und gar – bis hin zu einer möglichen Selbstentäußerung (Röm. 9,3) – an dem Anderen und engagiert sich für ihn. Dass diese Orientierung an dem Anderen schließlich auch – wie z. B. der Theologe Paul Tillich ausgeführt hat – „für die Verwirklichung ... (der eigenen) humanitas entscheidend ist“⁸² und dass der Andere im Bereich der göttlichen Gnade aufhört ein Fremder zu sein, weil deutlich wird, dass der Andere sich „demselben Grund“⁸³ verdankt wie man selbst, unterstreicht diesen Zusammenhang nur.

Dennoch markiert der „Andere“ die unbedingte Grenze der eigenen Interessen, Wünsche und Handlungsmöglichkeiten. Die Erfahrung dieser Grenze, konkret die Anerkennung des Anderen als „Person“, so Tillich weiter, ist „die Erfahrung des ‚Sein-sollenden‘, des moralischen Imperativs.“⁸⁴ Gerechtigkeit in dieser theologisch-ethischen Perspektive bedeutet die Anerkennung des Anderen als Person, wobei „Anerkennung“ in diesem Zusammenhang nicht bloß formal-juristisch zu fassen ist, sondern auf eine menschliche Begegnung zielt, in der die gemeinsame Humanitas realisiert werden kann.

Das Erkennen der menschlichen Gemeinsamkeiten, die darin eröffnete Verwirklichung der eigenen Humanitas, in biblischer Sprache: das Gewinnen des eigenen Lebens, dies ist nur als Geschenk, als unverdiente Gabe erfahrbar. Die biblische Tradition spricht dementsprechend im Modus der Verheißung, nicht in der Logik des Kalküls, wenn sie die Perspektiven von „Schätzen im Himmel“, vom Gewinnen des eigenen Lebens oder auch vom Wohlergehen und langen Leben in dem von Gott gegebenen Land eröffnet. Die Sprache der Verheißung als genuin religiöse Sprache verdankt sich letztlich der Erfahrung der Gerechtigkeit Gottes, die als eine schenkende, und nicht als fordernde Gerechtigkeit zu verstehen ist.

⁸⁰ EKD, Gemeinwohl und Eigennutz, Nr. 143.

⁸¹ Ebd., Nr. 145.

⁸² P. Tillich, Systematische Theologie III, 300.

⁸³ Ebd.

⁸⁴ Ebd., 53.

Somit überschreitet das christliche Wirklichkeitsverständnis und damit auch das Gebot der Nächstenliebe eine berechnende, Vorteile kalkulierende Haltung, ohne diese jedoch zu diskreditieren. Der christliche Glaube impliziert nicht allein eine gemeinwohlorientierte Verbesserung des Vorteilkalküls, auch nicht dessen bloße Durchbrechung, sondern er verweist letztlich auf eine Logik jenseits dieses Kalküls.

In theologischer Perspektive geht es darum, diesem „Anderen“ – sowohl der Logik dieses „Anderen“ wie auch dem konkreten „Anderen“, dem wir begegnen – in einer von ökonomischen Denkweisen und damit dem Vorteilkalkül immer stärker bestimmten Gesellschaft sein Recht einzuräumen und dabei auch bereit zu sein, den eigenen Vorteil zu überschreiten.

VI. Ausblick

Das bleibende Bedingungsverhältnis von Gerechtigkeit als Regel und als Tugend

Gegen die These einer Vergleichgültigung oder sogar progressiven Erübrigung individueller Moralität und somit der Gerechtigkeit als Tugend ist deren bleibende Bedeutung mit Nachdruck zu betonen. Allerdings ist – wie gezeigt wurde – individuelle Moralität selbst institutionenabhängig, so dass der Sozialethik als Institutionenethik ein sachlicher Vorrang gegenüber der Individualethik zukommt. Dementsprechend ist dem Verständnis von „Gerechtigkeit als Regel“ in modernen Gesellschaften – dies bezeichnet den wesentlichen Unterschied zu vormodernen Gesellschaften – ein sachlicher und logischer Vorrang gegenüber der „Gerechtigkeit als Tugend“ zuzuweisen, nicht zuletzt um dem Defektierungspotenzial von Einzelnen mit seinen Auswirkungen auf das durchschnittliche Handeln durch sanktionsbewehrte Regeln zu wehren.

Vor diesem Hintergrund ist das Vorteilkalkül keineswegs – wie vielfach in der Tradition der abendländischen Ethik gefordert – zu brechen, sondern durch sozialisierende Institutionen auf eine Gemeinwohlorientierung hin zu bilden und durch die Ausbildung der Tugend eines „gereiften“ Selbstinteresses zu stabilisieren.

Die Perspektive christlicher Lebensführung eröffnet darüber hinaus die Dimension eines Überschreitens dieses Kalküls und lässt sich auf die biblische Sprache der Verheißungen ein, die in der Gerechtigkeit Gottes begründet ist.

Die systematische Würdigung einer Ethik der Handlungsbedingungen im Sinn funktionaler Äquivalente von individueller Moralität sowie Überlegungen zur Ausgestaltung einer Institutionenethik bezeichnen Themenbereiche einer möglichen Kooperation zwischen traditioneller Ethik und dem Ansatz ökonomischer Ethik. Dabei ist auf das bleibende und wechselseitige Bedingungsverhältnis von Individual- und Sozialethik hinzuweisen, sodass ein sich ergänzendes Verständnis von

Gerechtigkeit als Regel wie als Tugend auch unter Bedingungen moderner Gesellschaften grundlegend bleibt.

Die Sprachspiele der Ethik mit ihrem konstitutiven Bezug auf das Gewissen der Akteure wie die Sprachspiele der Etablierung von angemessenen Regeln für die gesellschaftlichen Interaktionen sind daher nicht aufeinander zurückführbar, sondern bezeichnen die Thematisierung unterschiedlicher Problemebenen. Dass diese unterschiedlichen Ebenen wechselseitig Relevanz entfalten können, lässt sich an der möglichen Bedeutung der traditionellen kirchlichen Aufgabe der individuellen Gewissensunterweisung für wirtschaftliches Verhalten herausstellen. Die Thematisierung von Gerechtigkeit als individueller Tugend, wie sie sich in der freiwilligen und verlässlich erwartbaren Orientierung an moralischen Standards ausdrückt, bleibt für ökonomisches Handeln unverzichtbar. In der Sprache der Ökonomik ausgedrückt heißt dies, dass Gerechtigkeit als Tugend sowie eine entsprechende Unterweisung und Bildung der Gewissen eine „Voraussetzung effizienter Allokation bei asymmetrisch verteilter Information“⁸⁵ sein kann.

Literatur

Becker, G. S., Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen 1976

Corpus Reformatorum Opera Calvini, Vol. 45

Deutsche Bischofskonferenz / Rat der EKD (Hg.), Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit. Wort des Rates der EKD und der DBK zur wirtschaftlichen und sozialen Lage in Deutschland, Bonn / Hannover 1997

Etzioni, A., Über den Eigennutz hinaus, in: Josef Wieland (Hg.), Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt am Main 1993, 109–133.

Frey, C., Theologische Ethik, Neukirchen 1990.

– Gerechtigkeit. Theologisch-ethische Überlegungen zu einer fundamentalen Norm, in: WPKG 66 (1977), 458–475.

– Artikel Gerechtigkeit, in: Evangelisches Soziallexikon, Neuausgabe, Stuttgart 2001, 570–577.

Für eine Zukunft in Solidarität und Gerechtigkeit. Wort des Rates der EKD und der Deutschen Bischofskonferenz zur wirtschaftlichen und sozialen Lage in Deutschland, Hannover / Bonn 1997.

Gemeinwohl und Eigennutz. Eine Denkschrift der Evangelischen Kirche in Deutschland, Gütersloh 1991.

Heesch, M., Rezension zu: Claudio Fuchs, Das Staatskirchenrecht der neuen Bundesländer, in: MD 6 / 2002.

⁸⁵ *J. Wieland, Wucher, 281.*

Hermes, E., Privat Vices – Public Benefits? Eine alte These im Lichte der neuen Institutionenökonomik, in: *Artibus ingenuis. Beiträge zur Theologie, Philosophie, Jurisprudenz und Ökonomik*, hg. von Georg Siebeck, Tübingen 2001, S. 111 – 132.

– Normetablierung, Normbefolgung, Normbestimmung. Beobachtungen und Bemerkungen zu Karl Homanns These „Ökonomik – Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“, in: *zfwu* 3 / 2 (2002), 137 – 169.

Hobbes, Th., *Leviathan*, Stuttgart 1970.

Homann, K., Wettbewerb und Moral, in: *Jahrbuch für christliche Sozialwissenschaften* 1990 (31. Jg.), 32 – 54.

– Artikel Wirtschaftsethik, in: *Lexikon der Wirtschaftsethik*, hg. von Georg Enderle u. a., Freiburg / Basel / Wien 1993, S. 1286 – 1296.

– Homo-oeconomicus und Dilemmastrukturen, in: *Hermann Sautter* (Hg.), *Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften. Festschrift Helmut Hesse zum 60. Geburtstag*, Göttingen 1994, S. 387 – 414.

– Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: *Artibus ingenuis. Beiträge zur Theologie, Philosophie, Jurisprudenz und Ökonomik*, hg. von Georg Siebeck, Tübingen 2001, 85 – 110.

– Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, hg. von Ch. Lütge, Tübingen 2002.

Jüngel, E., Gewinn im Himmel und auf Erden. Theologische Bemerkungen zum Streben nach Gewinn, in: *ZThK* 4 / 1997, S. 532 – 552.

Luhmann, N., *Soziale Systeme*, Frankfurt am Main 1984.

– *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main 1997.

MacIntyre, A., *Geschichte der Ethik im Überblick*, Frankfurt am Main 1991

Mandeville, B. de, *Die Bienenfabel oder private Laster, öffentliche Vorteile*, München 1980.

Picot, A., Ökonomische Theorien der Organisation – ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential, in: *D. Ordelheide / B. Rudolph / E. Büßelmann* (Hg.), *Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie*, Stuttgart 1991.

Priddat, Birger P., *Arm und Reich: Zur Transformation der vorklassischen in die klassische Ökonomie*, St. Gallen 1990.

Rawls, J., *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt am Main 1975.

Recktenwald, H. C., *Die Klassik der ökonomischen Wissenschaft*, in: *O. Issing* (Hg.), *Geschichte der Nationalökonomie*, München 1988 (2. Aufl.).

Reichenberger, R., *Verhaltensanomalien und Wirtschaftswissenschaft. Herausforderung, Reaktion, Perspektiven*, Wiesbaden 1992.

Ricardo, D., *Works of David Ricardo*, ed. by P. Sraffa, Vol. 6, *Letters (1810–1815)*, Cambridge 1973.

Richter, R. / *Furubotn*, E. G., *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*, Tübingen 1996.

Schellong, D., *Das evangelische Gesetz in der Auslegung Calvins*, München 1968.

- Smith, A.*, Theorie der ethischen Gefühle, hg. von W. Eckstein, Leipzig 1926.
- Der Wohlstand der Nationen. Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen (aus dem Englischen von H.C. Recktenwald), München 1974.
- Spaemann, R.*, Glück und Wohlwollen. Versuch über Ethik, Stuttgart 1989.
- Stock, K.*, Art. Tugend, in: Evangelisches Soziallexikon, Neuausgabe, Stuttgart 2001, 1621 – 1624
- Tanner, K.*, Gerechtigkeit zwischen Gnade, Tugend und Ordnung, in: Recht-Macht-Gerechtigkeit. Veröffentlichungen der Gesellschaft für wissenschaftliche Theologie, Bd. 14, hg. von J. Mehlhausen, Gütersloh 1998, 235 – 249.
- Tillich, P.*, Systematische Theologie, III. Band, Stuttgart 1963.
- Waibl, E.*, Ökonomie und Ethik I. Die Kapitalismusdebatte in der Philosophie der Neuzeit, Stuttgart 1988 (2. Aufl.).
- Wieland, J.*, Die Ethik der Wirtschaft als Problem lokaler und konstitutioneller Gerechtigkeit, in: Wucher muß sein, aber wehe den Wucherern. Einige Überlegungen zu Martin Luthers Konzeption des Ökonomischen, in: ZEE (35. Jg.), 268 – 284.
- (Hrsg.), Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt am Main 1993, 7 – 31.
- Williamson, O. E.*, Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen 1990.

Unternehmenskontrolle durch Aktionäre in Deutschland – wirtschaftsethische Überlegungen zu einer möglichen Transformation

Von *Bernhard Emunds*, Frankfurt am Main

Im Februar 2005 konnte Josef Ackermann, der Sprecher des Vorstands der Deutschen Bank, auf eine gute Gewinnentwicklung seines Instituts verweisen; zugleich teilte er allerdings auch mit, an seinem Ziel einer Eigenkapitalrendite von 25 % für 2005 festzuhalten und zu diesem Zweck weltweit mehr als 5.000 weitere Stellen abzubauen. In der dadurch ausgelösten öffentlichen Debatte kritisierten die einen den Deutsche Bank-Chef dafür, dass er den massiven Stellenabbau seines Instituts auch in Zeiten einer guten Gewinnentwicklung fortführe. Die anderen verwiesen darauf, dass Ackermann keine Wahl habe. Wenn er sein Finanzinstitut vor einer feindlichen Übernahme durch einen auswärtigen Konkurrenten schützen wolle, müsse er den Marktwert des Eigenkapitals der Bank maximieren. Auch wenn diese Debatte hier nicht weiter verfolgt werden soll, der Verweis auf die Gefahr einer feindlichen Übernahme rückt die Frage nach der veränderten gesamtwirtschaftlichen Rolle des deutschen Aktienmarktes in den Mittelpunkt des Interesses: Was hat sich in den letzten Jahren verändert, so dass heute mit dem Verweis auf mögliche Aktientransaktionen – denn nichts anderes wäre eine feindliche Übernahme – ein umfangreicher Stellenabbau legitimiert werden kann?

Als der für eine wirtschaftsethische Reflexion entscheidende Aspekt dieser Entwicklungen wird hier der erst in Ansätzen greifbare Wandel der Kontrolle von Unternehmen durch ihre Eigenkapitalgeber begriffen. Um zu verdeutlichen, was mit diesem Wandel für die Wirtschaft der Bundesrepublik auf dem Spiel steht, beginnt dieser Beitrag mit einem typisierenden Vergleich zwischen den USA und der Bundesrepublik, bei dem die Bedeutung des Modus der Unternehmenskontrolle für den Wirtschaftsstil eines Landes insgesamt herausgestellt wird (I.). Im Anschluss daran wird der Strukturwandel skizziert, den die Kontrolle deutscher AGs durch ihre Aktionäre seit Anfang der 90er Jahren durchlaufen hat (II.). Dabei ist es aktuell noch offen, ob sich diese Unternehmenskontrolle weitgehend dem bisher in den USA vorherrschenden Kontrollmodus angleichen wird. So werden im nächsten Argumentationsschritt ethische Argumente vorgestellt, welche die wirtschaftspolitischen Akteure zu Maßnahmen verpflichten können, durch die eine solche grundlegende Transformation der Kontrolle aller großen AGs in Deutschland weniger wahrscheinlich würde (III.). Der Beitrag schließt mit einer kurzen Skizze, welche Maßnahmen dies sein könnten (IV.).

I. USA und Deutschland – zwei Typen der Unternehmenskontrolle und zwei Wirtschaftsstile

Für die nationalen Finanzsysteme¹ der Industrieländer hat sich die typisierende Unterscheidung in markt- und bankendominiert eingebürgert. Als Paradebeispiele des marktdominierten Finanzsystems gelten dabei die Systeme in den USA und in Großbritannien, während die Finanzsysteme Japans und der Bundesrepublik als Musterfälle des bankendominierten Systems behandelt werden. Wie die beiden Begriffe „markt-“ und „bankendominiert“ bereits verraten, spielen in den anglo-amerikanischen Finanzsystemen die Wertpapiermärkte, also die Märkte für Aktien, Renten- und Geldmarktpapiere sowie für Derivate, eine zentrale Rolle, während in den „bankendominierten“ Finanzsystemen Japans und der Bundesrepublik den Geschäftsbanken, also den im Einlagen- und Kreditgeschäft stark engagierten Finanzinstituten, eine überragende Bedeutung zukommt. Die unterschiedlichen Gewichte zeigen sich bei der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte, bei der Absicherung der Unternehmen und Anleger gegen Risiken, bei der externen Finanzierung der Unternehmen und – last not least – bei der Kontrolle der Unternehmen (z. B. Schmidt u. a. 2002). Der folgenden Vergleich ist auf die Finanzsysteme der USA und der Bundesrepublik beschränkt; da aber auch die Finanzsysteme dieser beiden Länder in den letzten Jahrzehnten nicht unverändert blieben, bezieht er sich ausschließlich auf das US-amerikanische Finanzsystem, wie es sich seit der ersten großen Mergers- & Acquisitions-Welle Mitte der 80er Jahre entwickelt hat, und auf das (west-)deutsche Finanzsystem vor 1998, dem Jahr des ersten Aktienbooms in der Bundesrepublik.

Im Anschluss an den Stilbegriff der Kunstgeschichte hat die historische Schule der Nationalökonomie den Begriff des Wirtschaftsstils geprägt², um die spezifische Ausprägung eines Wirtschaftssystems – z. B. des kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Systems – in einer bestimmten Gesellschaft zu einer bestimmten Zeit auszudrücken. Als Elemente des Wirtschaftsstils gelten³: (1) die natürlichen Grundlagen der Wirtschaft, (2) die Technik, (3) die Wirtschaftsverfassung, (4) die Wirtschaftsstruktur, (5) die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung, (6) das Verhältnis der Wirtschaft zu den anderen Handlungsbereichen der Gesellschaft und (7) die für das individuelle wirtschaftliche Handeln relevanten Orientierungsmuster. Der

¹ Ein nationales Finanzsystem umfasst Finanzmärkte (Wertpapiermärkte, Märkte für Kredite, für Bankeinlagen ...), Finanzinstitute (Geschäftsbanken, Versicherungen, Investmentbanken, Fonds ...), die Zentralbank sowie die Institutionen der Regulierung von Finanzmärkten und -instituten.

² Für Schefold (1994, 99) bezeichnet Wirtschaftsstil die „zusammenhängende Charakterisierung der Besonderheit der Wirtschaftsweise in einer bestimmten Epoche und einem bestimmten Raum“. Für einen Überblick über die Verwendung des Konzepts vgl. ebd., 79–99. Zur Rezeption der Historischen Schule in der Wirtschaftsethik vgl. a. Koslowski (z. B. 1991).

³ Die folgende Liste ist angestoßen durch eine Darstellung Schefolds (*Meyer-Abich/Schefold* 1986, 144–162) und durch die dem zugrunde liegende Liste *Arthur Spiethoffs* (1932, 76–77).

Begriff des Wirtschaftsstils hebt zum einen den inneren Zusammenhang der verschiedenen Aspekte des Wirtschaftens, sozusagen die Stimmigkeit in der Zusammenstellung der verschiedenen „Stilelemente“, hervor; zum anderen verweist er darauf, dass diese Art und Weise des Wirtschaftens zu den nicht-ökonomischen Institutionen und kulturellen Orientierungsmustern der Gesellschaft passt (vgl. *Schefold* 1994, z. B. 25, 53, 99).

Auf der Grundlage der finanzierungstheoretischen Diskussion über markt- und bankendominierte Finanzsysteme kann man verdeutlichen, dass der Finanzsystem-Typ und das Verhältnis von Finanz- und Realwirtschaft wichtige Aspekte kapitalistischer Wirtschaftsstile sind (vgl. *Emunds* 2003). Am besten begreift man diese beiden „Stilelemente“ wohl als Teil der Wirtschaftsstruktur, zu der u. a. auch die regionale Konzentration, die Branchenstruktur und der Grad der Außenorientierung der Volkswirtschaft gehören. Die folgende Darstellung beschränkt sich allerdings auf die – wirtschaftsethisch besonders relevante – Unternehmenskontrolle und auf die Frage, welche Bedeutung die beiden Formen der Unternehmenskontrolle für die übrigen Elemente des US-amerikanischen bzw. des deutschen Wirtschaftsstils haben. Dabei ist die Darstellung in diesem Abschnitt typisierend; neuere, zu dieser Typenbildung eher gegenläufige Entwicklungen werden im folgenden Abschnitt (II.) skizziert.

1. Zwei Typen der Unternehmenskontrolle

Kapitalgeber überlassen Kapitalnehmern Geld in der Erwartung, dass sie dafür in Zukunft vom Kapitalnehmer Zahlungen erhalten. Mit der Auswahl von Kapitalnehmern, die möglichst zuverlässig sind (oder besonders hohe Renditen erwarten lassen), ist aber noch lange nicht sichergestellt, dass der Kapitalgeber in Zukunft die versprochenen oder erwarteten Zahlungen auch erhalten wird. Deshalb werden die Kapitalgeber versuchen, die Kapitalnehmer so zu beeinflussen, dass die Wahrscheinlichkeit dieser Zahlungen erhöht wird. Bei vielen Unternehmen sind die Kapitalgeber, also die Gläubiger und die Eigenkapitalgeber (Eigentümer, Gesellschafter bzw. Aktionäre), nicht die einzigen, die versuchen, die Geschäftspolitik des Managements in eine bestimmte Richtung zu lenken. Einfluss üben vielfach auch Arbeitnehmer und deren gewerkschaftlichen Vertreter aus, z. T. aber auch Lieferanten, Kunden und Anwohner sowie Vertreter von Gebietskörperschaften und zivilgesellschaftlichen Organisationen. Als Unternehmenskontrolle werden hier bezeichnet:

- zum einen die Bemühungen dieser verschiedenen Stakeholder-Gruppen, die geschäftspolitischen Entscheidungen, die das Management eines einzelnen Unternehmens trifft, in ihrem (bzw. in dem von ihnen vertretenen) Interesse zu beeinflussen;
- zum anderen die institutionellen Arrangements, die entweder eine solche gezielte Einwirkung ermöglichen (Einflusskanäle der Unternehmenskontrolle) oder

aber vor bzw. unabhängig von gezielten Einwirkungsversuchen das Management dazu bewegen, bei seinen Entscheidungen die Interessen einer Stakeholder-Gruppe stärker zu berücksichtigen als dies in gesetzlichen Vorschriften und eindeutigen Vertragsbestimmungen bereits festgelegt ist (Mechanismen der Unternehmenskontrolle)⁴.

Die Kontrolle der Unternehmen im Interesse der Kapitalgeber ist also ein Teilaspekt der Unternehmenskontrolle; er wird im Folgenden auch als finanzbezogene Unternehmenskontrolle bezeichnet⁵. Das US-amerikanische und das deutsche Finanzsystem unterscheiden sich stark darin, wie die Einflusskanäle und Mechanismen der finanzbezogenen Unternehmenskontrolle ausgestaltet sind und wie diese gegenüber den Steuerungsmöglichkeiten anderer Gruppen gewichtet bzw. mit diesen verbunden werden.

a) Outsider-Kontrolle im Interesse der „Shareholder“

Der US-amerikanische Modus der Unternehmenskontrolle ist durch das starke Gewicht der Wertpapiermärkte bestimmt. Eine Firma, die Wertpapiere emittiert, ist mit einer Vielzahl von Kapitalgebern konfrontiert. Dadurch kommt es bei der Unternehmenskontrolle zu massiven Trittbrettfahrer-Problemen. Wenn überhaupt, dann sind Versuche, Unternehmen in Kapitalgeberinteresse zu lenken, nur von großen Kapitalgebern zu erwarten (*Shleifer/Vishny* 1997, 753–761); erst bei ihnen kann sich ein entsprechender Einsatz ggf. auszahlen. Marktdominierte Systeme zeichnen sich jedoch gerade dadurch aus, dass größere Firmen nur selten große, d. h. für sie wirklich wichtige Kapitalgeber haben. Vor allem die Aktien der Unternehmen sind meist in Streubesitz; d. h. es gibt nur sehr selten große Aktienpakete, die kontinuierlich im Besitz einer Person oder Familie, eines Unternehmens oder Finanzinstituts bzw. einer Gebietskörperschaft sind (*Franks/Mayer* 1995, 174–176). Deshalb kann man davon ausgehen, dass sich im marktdominierten Finanzsystem der USA die Kapitalgeber nur selten dauerhaft um eine effektive Kontrolle der Kapitalnehmer-Unternehmen bemühen.

Bei den Strategien, mit denen die Wertpapierbesitzer ihr Vermögen mehren wollen, steht eben die Liquidität im Vordergrund und nicht die Kontrolle; wichtig ist ihnen, dass sie ihre Vermögensgüter schnell und reibungslos verkaufen bzw. in andere – derzeit renditeträchtiger erscheinende – Vermögensgüter umtauschen kön-

⁴ Zum Teil sorgen Rechtsvorschriften dafür, dass die Interessen der verschiedenen „Stakeholder“-Gruppen gewahrt werden. Von diesen sollen hier Normen, mit denen *allgemein materiale* Ansprüche an die Geschäftspolitik von Unternehmen gestellt werden, nicht zur Unternehmenskontrolle gezählt werden – wohl aber solche Vorschriften, die die *Prozesse* der Meinungsbildung und Entscheidungsfindung über die künftige Geschäftspolitik regeln.

⁵ In der angloamerikanischen Literatur wird unter *corporate control*“ ausschließlich diese finanzbezogene Unternehmenskontrolle verstanden (vgl. z. B. den Literaturüberblick *Shleifer/Vishny* 1997). Eine weite Begriffsdefinition propagieren u. a. Reinhard H. Schmidt und seine Koautoren (vgl. u. a. *Schmidt/Tyrell* 1997, 342; *Schmidt/Hackethal/Tyrell* 2002, 29).

nen, und nicht die Chance, die „Verwalter“ des Vermögens entsprechend den eigenen Zielen und Vorstellungen zu steuern (vgl. *Windolf* 1994, 83–84; *Hackethal/Schmidt* 2000, 70–71)⁶. Gerade die mangelnde Konzentration des Aktienbesitzes sowie das vorrangige Interesse des breit gestreuten Aktionärpublikums an Liquidität statt an Kontrolle erleichtern jedoch feindliche Übernahmen und erhöhen so die Wirksamkeit eines wichtigen Mechanismus der finanzbezogenen Unternehmenskontrolle (vgl. *Bolton/Thadden* 1998). Beide führen nämlich dazu, dass die Umschlaghäufigkeit der ausgegebenen Aktien sehr hoch ist. Dadurch fällt es Akteuren, die gegen den Willen des (noch) amtierenden Managements eine Mehrheitsbeteiligung oder zumindest eine dominierende Aktionärsposition bei einer Kapitalgesellschaft erwerben wollen, leichter, die benötigten zusätzlichen Anteilsscheine zu erwerben.

Bei einer feindlichen Übernahme kauft ein Akteur mit Branchenkenntnissen die kontrollierende Position eines Unternehmens (z. B. 30 % der Aktien), dessen Management er als zu wenig aktionärsorientiert einschätzt. In den Augen dieses „Angreifers“ („raider“) liegen die Gewinne bzw. Gewinnerwartungen des Unternehmens und folglich auch sein Aktienkurs unter dem Niveau, das eine Firma mit diesem Kapitalstock eigentlich erreichen kann. Deshalb hält er es für lohnenswert, durch „Zusammenkaufen“ eines großen Aktienpaketes eine Kontrollposition aufzubauen, um dann das alte Management durch ein stärker aktionärsorientiertes abzulösen. Wurde eine neue Geschäftspolitik „implementiert“ und ein solcher Wechsel in der Öffentlichkeit glaubwürdig verkündet, dann steigen die Aktienkurse, so dass der „raider“ sein Aktienpaket nun mit Gewinn wieder verkaufen kann. Vielleicht möchte der übernehmende Akteur aber auch selber in den Genuss der nun – wie er hofft – höheren künftigen Gewinne kommen und führt deshalb die übernommene Firma unter eigener Regie weiter. Feindliche Übernahmen zeigen, dass es auch im marktdominierten Finanzsystem der USA Konstellationen gibt, bei denen ein großer Kapitalgeber zielgerichtet und effektiv auf das Unternehmen einwirkt – im allgemeinen jedoch nur für einen kurzen Zeitraum (vgl. *Shleifer/Vishny* 1997, 756). Die direkten Wirkungen dieser „punktuellen“ Interventionen auf das Gewinnniveau der übernommenen Firmen dürften in einer aggregierten Betrachtung aller Kapitalgesellschaften kaum ins Gewicht fallen⁷. So entfalten feindliche Übernahmen ihre eigentliche Kontrollwirkung indirekt, nämlich aufgrund ihrer abschreckenden Wirkung auf die Manager aller AGs: Richten diese ihre Geschäftspolitik

⁶ Das Schlagwort des „shareholder activism“ verweist allerdings darauf, dass seit ein paar Jahren einige große institutionelle Investoren dadurch Kurssteigerungen der von ihnen gehaltenen Aktien zu erreichen suchen, dass sie aktiv kontrollierend in die Geschäftspolitik eingreifen oder zumindest doch auf bestimmte Strukturen der unternehmensinternen „governance“ dringen (vgl. z. B. *Gerke/Steiner* 2001).

⁷ Es ist auch umstritten, ob die feindlich übernommenen Firmen nach der Übernahme tatsächlich mehr Gewinn erwirtschafteten als vorher (vgl. z. B. *Allen/Gale* 2000, 101, 119). Falls dies zutrifft, stellt sich außerdem die Frage, in welchem Umfang diese Gewinnsteigerungen auf das Aufkündigen impliziter Verträge und damit auf Einbußen anderer Akteure, vor allem der Arbeitnehmer, zurückgehen (vgl. *Shleifer/Summers* 1988).

nicht ganz auf die Maximierung des Aktienkurses aus, dann müssen sie damit rechnen, dass eine feindliche Übernahme und damit ein Verlust der beruflichen Position mit all ihren Vorteilen wahrscheinlicher wird. Wenn der Aktienmarkt in diesem Sinne als Markt für Unternehmenskontrolle fungiert, dann stellt er selbst einen Mechanismus der finanzbezogenen Unternehmenskontrolle dar: Die Gefahr einer feindlichen Übernahme „diszipliniert“ das Management, verpflichtet es auf das Interesse der Aktionäre an einer zügigen und dann dauerhaften Steigerung des Aktienkurses.

Eine besonders wichtige finanzwirtschaftliche Ergänzung des Marktes für Unternehmenskontrolle sind die Aktienoptionspläne, mit denen ein Teil des Managemententgelts an die Entwicklung des Aktienkurses gekoppelt wird. Weil es in den USA wirklich relevante Einflusskanäle und effektive Mechanismen der Unternehmenskontrolle für andere Stakeholder-Gruppen als die Kapitalgeber nicht gibt, kann man im großen und ganzen unterstellen: Das einzige Fremdinteresse, das die Entscheidungen der US-amerikanischen AG-Manager – über geltende Gesetze, geschlossene Verträge und internalisierte Normen hinaus – nachhaltig prägt, ist das Interesse der Aktionäre an hohen Aktienkursen. Die Aktionäre, in deren Interesse die Mechanismen der Unternehmenskontrolle wirken, sind vor allem Haushalte und die von ihnen als Vermögensverwalter „zwischengeschalteten“ institutionellen Investoren, mithin vorwiegend Akteure, die nicht zum Unternehmenssektor gehören. Zugleich halten diese Minderheitsaktionäre jeweils Anteile verschiedener Firmen und ihnen ist – wie oben erwähnt – Liquidität wichtiger als Kontrolle; sie haben also kein dauerhaftes Interesse an einer guten Entwicklung des Unternehmens. Sie können daher mit Blick auf die zu kontrollierenden Unternehmen als Outsider bezeichnet werden und folglich die Unternehmenskontrolle in Volkswirtschaften mit einem marktdominierten System als Outsider-Kontrolle (*Franks / Mayer* 1995, 184; vgl. *Schmidt / Tyrell* 1997, 343 – 344).

Die US-amerikanischen Wirtschaftsskandale des Jahres 2002 verweisen auf Effizienzmängel der Outsider-Kontrolle über den Aktienmarkt. *Erstens* hatte das Entgelt, das die US-amerikanischen Spitzenmanager, vor allem die Chief Executive Officers (CEO) über Aktienoptionspläne erhalten, Ende der 90er Jahre eine Größenordnung erreicht, die als Vergütungsanreiz im Aktionärsinteresse nicht mehr gerechtfertigt werden kann, sondern als „Ausplünderung“ (*Adams* 2003, 320 – 335) der Unternehmen charakterisiert werden muss. Spektakulärer noch waren *zweitens* die Skandale einer betrügerischen Rechnungslegung durch große US-Konzerne (vgl. z. B. *Economist* 2002). Der verstärkte Rückgriff auf den Aktienkurs als vermeintlich objektiver Maßstab für die Leistung des Managements, seine Überhöhung zum wichtigsten Kriterium für die Bemessung des Entgelts und für die berufliche Zukunft der Manager hat offenbar eine unerwünschte Nebenwirkung: Mit ihm steigt die Gefahr, dass die Manager Wege suchen, den Aktienkurs des eigenen Unternehmens von der realen Ertragsentwicklung zu entkoppeln, d. h. ihn über das hinaus zu steigern, was von den wirklich erwirtschafteten bzw. solide zu prognostizierenden Gewinne her angemessen wäre.

Ein anderer, besonders bedeutsamer Effizienzmangel ist die Förderung einer Kurzfristorientierung der Unternehmen. Darunter versteht man, dass die Firmen vorwiegend solche Investitionen bevorzugen, die schnell zu Gewinnen führen, Projekte mit einer langen Anlaufzeit ohne nennenswerte Einnahmen dagegen meiden. Diesen „Shortismus“ kann man zum einen auf den gerade beschriebenen Druck, Aktienkurse zu steigern, zurückführen. Die Angst vor einer feindlichen Übernahme veranlasst die Manager einer Kapitalgesellschaft dazu, solche Maßnahmen einzuleiten und der Öffentlichkeit zu verkünden, die zügig zu einer Kurssteigerung führen. Zum anderen erschwert die in den USA übliche Gläubigerstruktur der Unternehmen – hoher Anteil der Rentenpapierbesitzer, nur selten enge Beziehungen zu einem Kreditinstitut – die Einbindung der Gläubiger in das Management von Zahlungsschwierigkeiten. Zu diesen kann es aber nicht nur bei ineffizienter Unternehmensführung oder nicht-lohnenswerten Investitionsprojekten kommen, sondern auch bei einem gut geführten Unternehmen, das sich stark in einem Projekt engagiert hat, aus dem erst in einigen Jahren hohe Einnahmen zu erwarten sind. Die Angst, zwischenzeitlich in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten, die dann nicht gemeistert werden können, wird viele Unternehmensvorstände in einem marktdominierten finanziellen Umfeld davon abhalten, lohnenswerte Projekte mit einer langen Anlaufzeit in Angriff zu nehmen (z. B. *Dewatripont / Maskin* 1995)⁸.

b) Insider-Kontrolle durch mehrere Stakeholder-Gruppen

Der deutlichste Unterschied zwischen dem US-amerikanischen und dem deutschen Typus der Unternehmenskontrolle ist das Spektrum der berücksichtigten Interessen. Bereits die Zusammensetzung des deutschen AG-Aufsichtsrats zeigt an, welche Stakeholder-Gruppen über kontinuierliche Kontrollchancen verfügen. Die eine Hälfte der Aufsichtsratsmandate wird durch die Hauptversammlung der Aktionäre vergeben, die andere von Arbeitnehmervertretern ausgeübt. Auf der Seite der Anteilseigner sind im Aufsichtsrat vorwiegend die Großaktionäre vertreten. Neben Familien, die dem Unternehmen über lange Zeit verbunden sind, engagieren sich hier vor allem die Hausbanken des Unternehmens und die verbundenen Unternehmen. Als Hausbank eines Unternehmens wird ein Kreditinstitut bezeichnet, dem einerseits das Unternehmen einen exklusiven und schnellen Zugang zu unternehmensinternen Informationen eingeräumt hat, das andererseits das Unternehmen gegen Zahlungsschwierigkeiten absichert, in dem es ihm in Zukunft Kredite zu annehmbaren Konditionen auch bei einer begrenzten Verschlechterung der Kreditwürdigkeit in Aussicht stellt (*Elsas / Krahen* 1998). Verbundene Unterneh-

⁸ Der „Shortismus“-Nachteil des marktdominierten Finanzsystems betrifft den durchschnittlichen Investitionshorizont der bereits bestehenden Firmen. Teilweise aufgewogen wird er dadurch, dass ein stark entwickelter Aktienmarkt – sofern er sich nicht in eine dauerhafte Baisse verfangen hat – den Venture Capital-Gesellschaften die Aufgabe erleichtert, neue Unternehmen in neuen Branchen über eine lange Anlaufphase hinweg zu finanzieren.

men heißen hier – anders als im Aktienrecht – alle Unternehmen, die dauerhaft in Liefer- bzw. Kundenbeziehungen stehen, die für das Bestehen zumindest eines Beteiligten sehr bedeutsam sind.

Die Großbanken und die meisten größeren Unternehmen in Deutschland sind in ein umfangreiches, z. T. sehr eng geknüpft Netzwerk eingebunden (*Adams 1994; Windolf/Beyer 1995*). Dieses wird zum einen durch die Kapitalbeteiligung, d. h. den Aktienbesitz, von Kapitalgesellschaften an Kapitalgesellschaften gebildet. Da die unternehmerischen Großaktionäre einer AG vielfach ihre eigenen Vorstandsmitglieder in den Aufsichtsrat dieser Kapitalgesellschaft entsenden, entsteht zum anderen ein Personen-Netzwerk der Aufsichtsratsbeziehungen. Beide Ebenen des Netzwerkes haben – in etwa deckungsgleich – ein Zentrum, dem die (Vorstandsmitglieder der) Großbanken und meisten größten Unternehmen angehören. Diese sind meist wechselseitig ($A \rightarrow B \rightarrow A$), z.T. aber auch ringförmig ($A \rightarrow B \rightarrow C \dots \rightarrow A$) miteinander verbunden. Andere Firmen sind am Rande des Netzwerkes angesiedelt. Dann halten zentrale(re) Kapitalgesellschaften direkt ($A \rightarrow C$) oder indirekt ($A \rightarrow B \rightarrow C$) Anteile an ihnen bzw. schicken Vorstandsmitglieder in ihren Aufsichtsrat, während sie selbst weder als Großaktionäre noch über Aufsichtsratsposten Einfluss auf diese Unternehmen ausüben können. Im Zentrum des Personen-Netzwerkes bildet sich durch die regelmäßigen Sitzungen der Aufsichtsräte, an denen die Beteiligten mal als Kontrollierte, mal als Kontrollierende teilnehmen, eine Clique heraus, die durch engen Zusammenhalt gekennzeichnet ist und ihre Machtposition gemeinsam nach außen absichert (*Windolf/Beyer 1995, 22–25*). Die engen persönlichen Kontakte ermöglichen den Cliquen-Mitgliedern Informationsvorsprünge und informelle Absprachen, die bei Aufsichtsratssitzungen nicht selten entscheidungsrelevant sein dürften⁹.

Für die hohe Bereitschaft der Banken, sich in der Unternehmenskontrolle zu engagieren (vgl. *Windolf/Beyer 1995, 19*), und für die Interessen, die sie bei ihren Steuerungsbemühungen im Blick haben, ist ihre Absicht mit entscheidend, die Rückzahlung jener großen Kreditbeträge sicher zu stellen, die sie der Firma ausgeliehen haben. Auch die verbundenen Unternehmen verfolgen in der Hauptversammlung und im Aufsichtsrat weitergehende Interessen, z. B. die positive Entwicklung des ganzen Konzerns oder die Sicherung wichtiger Lieferanten bzw. Abnehmer. Vor diesem Hintergrund wird deutlich: Die für Deutschland und andere kontinentaleuropäische Länder typische Konzentration des Aktienbesitzes (vgl. *Franks/Mayer 1995, 175–184*) bedeutet zwar, dass es hier tatsächlich Eigenkapitalgeber gibt, die grundsätzlich interessiert und in der Lage sind, Steuerungsmöglichkeiten gegenüber dem Unternehmen wahrzunehmen; sie bedeutet jedoch keineswegs, dass das originäre Aktionärsinteresse an einer Maximierung des Unter-

⁹ Die sprichwörtliche Macht der Banken verweist auf die Bedeutung der Geschäftsbanken als wichtigste Gläubiger der Unternehmen, aber auch auf die dominante Position der drei bzw. vier Großbanken im Zentrum des gerade beschriebenen Kapital- und Personennetzwerkes. Dabei basiert ihre starke Rolle in den Hauptversammlungen und Aufsichtsräten auf den von ihnen gehaltenen Aktienpaketen und auf den Depotstimmrechten.

nehmenswertes bzw. an einer zügigen und dauerhaften Steigerung des Aktienkurses in den Einflusskanälen der deutschen Unternehmenskontrolle wirklich gut vertreten ist (Adams 1994). Über reale Einwirkungschancen verfügen nämlich fast nur solche Eigenkapitalgeber, die zumindest auch – wahrscheinlich aber vorrangig – andere Ziele verfolgen („strategische Großaktionäre“). Außerdem kommt es in bankendominierten Systemen wegen der starken Konzentration des Aktienbesitzes und aufgrund der Ring- und Überkreuzverflechtungen kaum zu feindlichen Übernahmen; es gibt also auch keinen Mechanismus, der bereits vor einem gezielten Einflussversuch für eine Wahrung der Aktionärsinteressen sorgt.

Versteht man unter einem Unternehmens-Insider jemanden, der einerseits ein vitales Interesse an der positiven langfristigen Entwicklung eines Unternehmens hat, andererseits zwar nicht selbst Manager dieser Firma ist, aber aufgrund einer besonderen Nähe zu den Firmengeschäften über interne Informationen verfügt, dann trifft dieser Begriff sowohl auf die Vorstände der verbundenen Unternehmen und Finanzinstitute als auch auf die Arbeitnehmer zu. Da diese beiden Gruppen bei der Kontrolle deutscher Großunternehmen und -banken besonders wichtig sind, kann man die Unternehmenskontrolle bei größeren deutschen Aktiengesellschaften auch als Insider-Kontrolle charakterisieren¹⁰.

Die Interessendivergenzen zwischen den wichtigsten Gruppen der Unternehmenskontrolle sind bei Einzelentscheidungen sicher erheblich – und die dadurch im Aufsichtsrat oder in den Beziehungen zwischen Vorstand und Betriebsrat ausgelösten Konflikte zweifellos manches Mal heftig. Aber alle Beteiligten einigt ein mittel- und langfristiges Interesse an der soliden, d. h. mit wenig Risiko behafteten, und dauerhaften Expansion des Unternehmens¹¹. Diese langfristige Interessenkonvergenz und die stetigen Bemühungen um Ausgleich erleichtern in akuten Krisensituationen – in denen es um mehr als nur um vorübergehende Zahlungsschwierigkeiten geht – eine konsensuelle Steuerung des Unternehmens. Bei Krisenlösungen durch die Restrukturierung des angeschlagenen Unternehmens – oder notfalls durch seine Integration in ein gesundes – wirkt sich neben der Einbindung der Hausbanken auch die Beteiligung von Arbeitnehmer-Vertretern an der Unternehmenskontrolle positiv aus: Sie ermöglicht es, die Mitarbeiter an den Kosten und an den Chancen der anstehenden tiefgreifenden Veränderung fair zu beteiligen. Wenn Übervorteilung vermieden wird und Beschäftigtenvertreter an der Entscheidung über das Krisenmanagement beteiligt sind, ist die Bereitschaft unter den Arbeitnehmern größer, vorübergehend Abstriche z. B. beim Einkommen hinzunehmen und sich weiterhin für den Erfolg des Unternehmens einzusetzen. Die Beteiligung

¹⁰ Der Begriff steht bei *Franks/Mayer* 1995, 184 für eine Kontrolle, die im corporate sector“ verbleibt. Für das hier verwandte Begriffsverständnis vgl. *Schmidt/Tyrell* 1997, 344 oder *Schmidt/Hackethal/Tyrell* 2002, 30.

¹¹ Bis in die 90er Jahre war das Wachstum des Gesamtkonzerns offenbar das entscheidende Kriterium, nach dem z. B. im Aufsichtsrat der Erfolg/Misserfolg des Unternehmens bemessen wurde, das ermöglichte u. a. die Quersubventionierung weniger erfolgreicher Konzernteile (*D'Alessio/Oberbeck* 1998, 107).

der Hausbanken und Arbeitnehmer-Vertreter an der Unternehmenskontrolle erhöht also die Chancen der Firmen, sich nicht nur über Liquiditäts-, sondern auch über nicht allzu gravierende Solvenzprobleme hinweg zu retten. Auf diese Weise fördern sie eine Orientierung der Geschäftspolitik am langfristigen Unternehmenswachstum. Abgesichert wird diese durch das bereits skizzierte Kapital- und Personennetzwerk, das die Vorstände der beteiligten Kapitalgesellschaften vor der Gefahr feindlicher Übernahmen abschirmt.

Das Personennetzwerk – vor allem seine Verdichtung in der zentralen Clique – hat aber auch ökonomisch nachteilige Wirkungen: Erstens stehen diejenigen Cliquen-Mitglieder, die gerade eine „unbequeme“ Kontrollaufgabe zu erledigen haben, immer in einem Zielkonflikt: zwischen der gewissenhaften Erfüllung ihrer Steuerungsaufgabe einerseits und ihrer Loyalität zu der Clique und deren Mitgliedern andererseits. Der Verdacht, dass bei der delikaten Aufgabe, diese Ziele gegeneinander abzuwägen, immer mal wieder die Loyalität die Oberhand gewinnt, liegt nahe – zumal alle Beteiligten ihre Positionen der Clique selbst zu verdanken haben (*Windolf/Beyer* 1995, 25). Zweitens kommt es durch die häufigen beruflichen Begegnungen zu einer Homogenisierung der wirtschaftlichen Funktionselite (ebd., 22); die sich gegenseitig kontrollierenden Spitzenmanager bilden gemeinsame Überzeugungen aus, welche Projekte und Geschäftsstrategien erfolgversprechend sind und welche nicht. Eine solche Angleichung der Meinungen über das „was geht“ und „was nicht geht“, dürfte das Spektrum möglicher Innovationen in den Großunternehmen erheblich reduzieren und so den Strukturwandel der deutschen Wirtschaft insgesamt merklich bremsen.

2. Zwei Wirtschaftsstile

Die USA und die Bundesrepublik unterscheiden sich nicht nur in den dominanten Formen der Unternehmenskontrolle; ihre Volkswirtschaften gelten auch als Antipoden, wenn es allgemein um Wirtschaftsstile geht. Die USA sind Hauptvertreter des Wirtschaftsstils „liberale Marktwirtschaft“¹², in der die Unternehmen fast ausschließlich als Marktkonkurrenten interagieren; kaum einmal schaffen es ihre Vertreter, gemeinsame Ziele kooperativ, d. h. in einem Verbund mehrerer Unternehmen oder über einen starken Arbeitgeberverband, zu verfolgen. Die kollektive Interessenvertretung der Arbeitnehmer ist nach dem Ende des Fordismus ziemlich schwach; der Staat kann Rahmenbedingungen nur in sehr begrenztem Umfang über Gesetze verändern. Im Vordergrund stehen deregulierte Märkte und eine quasi-naturwüchsige Evolution der Strukturen über den Wettbewerb. Der deutsche Wirtschaftsstil gilt (oder galt) dagegen als ein besonders reines Beispiel für jenen

¹² Mit den hier gewählten Begrifflichkeiten wird an die vergleichende Kapitalismusforschung (einführend vgl. z. B. *Schroeder* 2000, 17–20), insbesondere an *David Soskice* (z. B. 1999) angeknüpft. Dieser gewichtet allerdings die Koordination auf der Mikroebene, zwischen den einzelnen Unternehmen, stärker als dies hier geschieht.

Typ der „koordinierten Marktwirtschaften“, bei dem neben dem Staat auch die Verbände, vor allem die Tarifvertragsparteien, eine zentrale Rolle spielen. In diesen Volkswirtschaften bemühen sich die Unternehmensleitungen – z. T. gemeinsam mit den Arbeitnehmer-Vertretern – darum, langfristig konvergierende Interessen zu identifizieren bzw. Kompromisse auszuhandeln, um dann notwendige Veränderungsprozesse im gemeinsamen Interesse zu steuern. Im Folgenden wird der Frage nachgegangen, inwiefern einerseits die Outsider-Kontrolle der Unternehmen ein konstitutives Moment der „liberalen Marktwirtschaft“ der USA ist (a) und andererseits die Insider-Kontrolle der Unternehmen als ein Teil des finanzwirtschaftlichen Rückgrats der deutschen „koordinierten Marktwirtschaft“ zu begreifen ist (b).

a) Der US-amerikanische Wirtschaftsstil

In den USA wird ein Unternehmen von den Beteiligten primär als ein Instrument begriffen, mit dessen Hilfe man Wohlstand erwerben oder vermehren kann. Dieses „lockere“ Verhältnis zum Unternehmen ist im US-amerikanischen Kapitalismus nicht nur für die Kapitalgeber typisch (I.1.a), sondern auch für die Manager und die hochqualifizierten Mitarbeiter. Weil sich zugleich auch die Unternehmensleitung kaum in der Pflicht sieht, das Arbeitseinkommen langjähriger Mitarbeiter – gleich welcher Qualifikations- oder Einkommensstufe – dauerhaft zu sichern, ist die Beschäftigungsstabilität der Führungskräfte (z. B. *Gergs/Schmidt* 2002, 557), aber auch aller anderen Mitarbeiter ziemlich gering (Daten: z. B. *Streeck* 1999, 19). Diese für die US-Wirtschaft typische Konstellation einer geringen Bindung zwischen Unternehmen und Mitarbeitern bedeutet, dass die dauerhafte Einhaltung impliziter Verträge (vgl. z. B. *Richter/Furubotn* 1996, 242–255) zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern weniger wahrscheinlich ist als im Wirtschaftsstil der koordinierten Marktwirtschaft. Dass dies mit anderen Charakteristika des US-Wirtschaftsstils zusammenpasst, soll hier in zwei Punkten verdeutlicht werden. *Erstens* fällt im Bereich der industriellen Beziehungen auf, dass die „Belegschaft“ insgesamt in nennenswertem Umfang weder über formelle noch über informelle Einflussmöglichkeiten auf die internen Prozesse bzw. die Geschäftspolitik ihres Unternehmens verfügt. So weiß sich das „Topp-Management“ im US-amerikanischen Modus der Unternehmenskontrolle – sofern es nicht nur eigene Ziele verfolgt – ziemlich ausschließlich dem Interesse der Anteilseigner an hohen Aktienkursen verpflichtet. Da die Spitzenmanager, insbesondere die Chief Executive Officer (CEO) abgesehen von der Bindung an das Ziel einer hohen Aktienrendite über große Handlungsspielräume verfügen, sind US-amerikanische Großunternehmen im internationalen Handel häufig dann führend, wenn es um Dienstleistungen (z. B. Softwarebranche, Unterhaltungsindustrie) geht, die das Management eines komplexen Systems und damit immer wieder einmal eine schnelle und radikale Umstrukturierung des Unternehmens erfordern (*Soskice* 1999, 212, 216). Die geringen Einflussmöglichkeiten der Mitarbeiter bedeuten aber auch, dass sich die

Beschäftigten vor einer Übervorteilung durch das Management, vor der einseitigen Aufkündigung impliziter Verträge allenfalls durch den (bei „Vertragsbruch“ drohenden) Wechsel zu einer anderen Firma schützen können (*Hackethal/Schmidt* 2000, 76–77). Die geringe Bindung zwischen Firma und Mitarbeitern bedingt *zweitens* ein besonderes Profil des Bildungs- und Ausbildungssystems. Weil sich hohe Investitionen in den Aufbau einer unternehmensbezogenen Qualifikation weder für die Arbeitgeber noch für die Arbeitnehmer lohnen, liegt der Schwerpunkt dieses Systems bei der betriebsunabhängigen Vermittlung von Allgemeinbildung (*Soskice* 1999, 208–209). Angesichts des Risikos eines baldigen Unternehmenswechsels scheuen die Arbeitgeber die Kosten einer umfangreichen betrieblichen Aus- und Weiterbildung. Aber auch die Arbeitnehmer haben die vergleichsweise hohe Gefahr einer Kündigung vor Augen; diese würde ein mühsam aufgebautes betriebsspezifisches Wissenskapital auf einen Schlag entwerten (vgl. *Hackethal/Schmidt* 2000, 77).

Im Bereich der Unternehmenskontrolle wirken die starken Anreize für das Management, die Gewinne schnell zu steigern, und die geringe Verbreitung von Hausbankbeziehungen (I.1.b) auf eine kurzfristorientierte Geschäftspolitik („Shortismus“) hin, die zu der lockeren Bindung nicht nur der Mitarbeiter, sondern auch der Vorstände an das Unternehmen passt. Weil zahlreichen US-Firmen Investitionen in Human- oder Sachkapital, die sich nur langfristig auszahlen, schwer fallen (*Soskice* 1999, 209), spezialisieren sich viele von ihnen auf Massenproduktion und konkurrieren mit anderen Firmen vor allem über den Preis; oder sie kreieren in kurzen Abständen immer wieder neue Produktvarianten, die dann von den Marketingabteilungen am Markt platziert werden müssen (*Gergs/Schmidt* 2002, 557).

b) Der deutsche Wirtschaftsstil

Der westdeutsche Nachkriegskompromiss verband eine liberale Marktwirtschaft vor allem mit einem starken Sozialstaat und einflussreichen Gewerkschaften. Innerhalb der Unternehmen dominierten bis Anfang der 1980er Jahre strengerharchische Strukturen, ein autoritär-patriarchaler Führungsstil (vgl. *Gergs/Schmidt* 2002, 563–564) und die Bereitschaft der Beschäftigten, jeweils an dem von der Unternehmensleitung zugewiesenen Platz einen möglichst großen Beitrag für den Erfolg der „Betriebsgemeinschaft“ zu leisten. Zumindest in den darauf folgenden 15 Jahren gab es bei einer Vielzahl der Firmen einen starken Trend zur Dezentralisierung und Enthierarchisierung der Organisationsstrukturen, zu einem partizipativen Führungsstil (ebd., 564–565) sowie zu einem verstärkten Einbezug der Subjektivität und kreativen Potenz der Beschäftigten (*Kern/Schumann*, z. B. 1998, 85–89). Durch diese Transformation hindurch blieb die Bereitschaft der Arbeitnehmer erhalten, nicht nur etwas zu leisten, sondern sich langfristig an ein Unternehmen zu binden und darin am Erfolg „des Ganzen“ mitzuwirken.

Die Bereitschaft zu Kooperationsbeziehungen zum Vorteil aller Beteiligten oder zu einer Befriedung von Konflikten durch einen fairen Kompromiss prägt – jenseits einzelner Konflikte – die industriellen Beziehungen. Das gilt sowohl für die tarifvertragliche Ebene zwischen Unternehmerverbänden und Gewerkschaften, als auch für die Ebene des Betriebs oder Unternehmens zwischen der Geschäftsführung und dem Betriebsrat bzw. den Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat. Unternehmerverbände, Gewerkschaften und berufliche Fachverbände wirken z. B. zusammen, um das duale System der beruflichen Bildung entsprechend dem industriellen Strukturwandel weiter zu entwickeln (vgl. *Soskice* 1999, 206). Das durch dieses System bedingte vergleichsweise hohe Niveau der betriebspezifischen Qualifikation wird ergänzt durch die ausgeprägte Motivation der qualifizierten Mitarbeiter, einen hochwertigen Beitrag zum Erfolg des Betriebs zu leisten. Ermöglicht werden beide durch die langfristige Bindung zwischen den Unternehmen und ihrer (Kern-)„Belegschaft“, m. a. W. durch die im internationalen Vergleich starke Verpflichtungskraft der impliziten Verträge zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. U. a. aufgrund der starken Position der Arbeitnehmervertreter in der Unternehmens- bzw. Betriebsverfassung ist das Vertrauen der Mitarbeiter vergleichsweise hoch, dass das Management auch in Zukunft unternehmerische Herausforderungen nach Möglichkeit durch Strategien im Interesse aller Beteiligten beantworten oder zumindest die für sie schmerzhaften Veränderungsprozesse durch faire Kompromisse abfedern wird. Dieses Vertrauen fördert natürlich die Motivation der Mitarbeiter. Zugleich ermutigt der Schutz vor einer Übervorteilung die Beschäftigten dazu, eine hohe betriebspezifische Qualifikation aufzubauen, die im Falle einer Kündigung ja weitgehend entwertet würde. Und die starke Bindung der Beschäftigten an „ihren“ Betrieb bzw. an „ihr“ Unternehmen bietet auch den Firmen die Sicherheit, dass sich hohe Ausgaben für die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter noch auszahlen werden (vgl. ebd., 214; *Hackethal / Schmidt* 2000, 76–77).

Mit einer derart motivierten und für das Wohl des Betriebs „eingespannten“ Facharbeiterschaft gelang es der deutschen Industrie besonders gut, die Vorteile flexibler, computergesteuerter Fertigungssysteme für eine Steigerung der Qualität und Variantenvielfalt ihrer Produkte zu nutzen. Das Ergebnis war – und ist z. T. bis heute – eine erfolgreiche Verbindung der Massenproduktion qualitativ hochstehender Grundelemente oder -typen mit der Produktion kleiner Chargen kundenspezifisch zugeschnittener Produkte (diversifizierte Qualitätsproduktion: *Streeck* 1992, 4–6). Hinzu kommt, dass die „Produktionsintelligenz“ einer verantwortungsbewussten Facharbeiterschaft eine allmähliche Verbesserung komplexer Produktionsprozesse (sowie ihre Ergänzung durch verlässliche Serviceleistungen) erlaubt. So konnten deutsche Firmen im internationalen Handel eine führende Stellung zwar nicht bei durchgreifenden technologischen Innovationen (in neuen Wirtschaftsbranchen), wohl aber bei der Qualitätssteigerung, kundenbezogenen Spezifizierung und Kombination etablierter Technologien (z. B. im Maschinenbau und in der Verfahrenstechnik der chemischen Industrie) gewinnen¹³.

¹³ Vgl. u. a. *Soskice* 1999, 212; *Lane* 2000, 211–212; *Hackethal / Schmidt* 2000, 80–81.

Die gut organisierten Interessenverbände der Arbeitnehmer und Arbeitgeber, die über einzelne Konflikte hinweg konstruktiv zusammenarbeiten, aber auch der Exporterfolg der industriellen Kernsektoren gelten als wichtige Charakteristika des sog. Modell Deutschland. Sie werden ergänzt durch einen in bezug auf Infrastruktur und soziale Sicherung „starken Staat“ und eine Verhandlungsdemokratie, die nicht nur verschiedene (meist von Koalitionsregierungen geführte) staatliche Ebenen einbezieht, sondern auch die wichtigsten gesellschaftlichen Verbände. Dieses „Modell“ erfreute sich noch Anfang der 90er Jahre auf der internationalen „Bühne“ einer besonderen Wertschätzung (vgl. *Albert* 1992). Das änderte sich erst mit den wirtschaftlichen Problemen der deutschen Einheit und mit dem – im Vergleich zur US-Wirtschaft – geringen Wirtschaftswachstum in der zweiten Hälfte der 90er Jahre.

Die finanzbezogene Insider-Unternehmenskontrolle ist ein konstitutiver Bestandteil des deutschen Wirtschaftsstils, der – auch im Verhältnis der Unternehmen zueinander (vgl. z. B. die Verbundforschung) – auf starken impliziten Verträgen und hohen Koordinierungsleistungen aufbaut. Das soll hier in drei Punkten verdeutlicht werden: *Erstens* dürfte das Netzwerk der sich gegenseitig kontrollierenden Spitzenbanker und -manager ein hervorragender „Ort“ der direkten Unternehmenskooperation darstellen. In den regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen, an denen die Mitglieder des Netzwerkes 'mal als Kontrollierende, 'mal als Kontrollierte teilnehmen, werden die Geschäftsstrategien der beteiligten Unternehmen teils unwillkürlich einander angeglichen, teils bewusst aufeinander abgestimmt.

Wichtiger noch für den Bestand des Modells Deutschland dürfte jedoch *zweitens* die Schutzfunktion des Kapital- und Personennetzwerkes sein: Es isoliert die Vorstände der meisten Großunternehmen und -banken in Deutschland vor der Gefahr feindlicher Übernahmen. Damit kann jener Mechanismus der Unternehmenskontrolle nicht wirksam werden, der die Manager in marktdominierten Finanzsystemen einseitig auf das originäre Aktionärsinteresse an hohen Renditen verpflichtet. Würde er in Deutschland implementiert, dann stünden unter dem Zwang, Aktienkurse schnell zu steigern, bald auch die impliziten Verträge mit den Arbeitnehmern, Kunden und Lieferanten zur Disposition; die für das Modell Deutschland konstitutive Orientierung der Firmen und ihrer verschiedenen „Stakeholder“ an Konsens, Kompromiss und langfristiger Kooperation käme „unter die Räder“.

Für eine solche Langfristorientierung der deutschen Wirtschaft ist aber nicht nur die Dämpfung des Renditedrucks durch die weitgehende Isolierung vor Übernahmeangriffen entscheidend, sondern *drittens* auch das starke Gewicht der Banken bei der Finanzierung und Kontrolle der Unternehmen. Vor allem als Hausbanken sind sie langjährige Wegbegleiter der Firmen. Sie greifen unterstützend ein, wenn ein im Prinzip solide geführtes größeres Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten gerät und reduzieren so das Risiko, dass Investitionsstrategien, die eigentlich lohnenswert sind, sich aber erst spät „auszahlen“, frühzeitig beendet werden. Für den deutschen Unternehmenssektor insgesamt steigt dadurch

die Attraktivität von Strategien, die sich erst in einer langfristigen Betrachtung als profitabel erweisen.

Dass auch die Unternehmenskontrolle durch Hausbanken für Fehlentwicklungen anfällig ist, illustriert der Niedergang des Holzmann-Konzerns besonders eindrücklich. Dieser lässt nicht nur die Anfälligkeit der Hausbank-Beziehung für politische Beeinflussungsversuche erkennen, die die oft auch problematische Nähe zwischen „Wirtschaft“ und „Politik“ im deutschen Wirtschaftsstil verdeutlicht: Ein großes Kreditinstitut, das sich stark in einem großen Unternehmen engagiert, muss offenbar damit rechnen, dass es in einem künftigen Krisenfall von der Öffentlichkeit und von politischen Mandatsträgern zu einer langfristig wenig aussichtsreichen Rettungsaktion gedrängt werden könnte. Vielmehr zeigt auch eine Analyse der Vorgeschichte, dass die Unternehmenskontrolle durch eine Hausbank paradoxerweise gerade dann ihre Wirkkraft einbüßen kann, wenn sie über einen längeren Zeitraum ihren Zweck besonders gut erfüllt und der Unternehmensführung die Wahl von erst langfristig besonders gewinnträchtigen Geschäftsstrategien tatsächlich erleichtert. Hohe Gewinne nämlich ermöglichen es der Unternehmensführung, sich der lästigen Kontrolle ihrer Hausbank zu entziehen. Schließlich erlauben sie einen hohen Anteil der Innenfinanzierung von Investitionen oder können für den Aufbau umfangreicher stiller Reserven genutzt werden, die dem Unternehmen einen günstigen Zugang zu anderen Fremdfinanzierungsgebern erschließen (*Schäfer* 2003).

Trotz solcher Defizite ist die finanzbezogene Insider-Unternehmenskontrolle eine wichtige Stütze des deutschen Wirtschaftsstils. Die beiden zuletzt genannten positiven Beiträge dieser Insider-Kontrolle kann man so zusammenfassen: Durch die wechselseitigen Kapitalbeteiligungen der größeren Unternehmen und Finanzinstitute und über die langfristigen Kreditbeziehungen der Hausbanken zu ihren Unternehmenskunden steht der deutschen Wirtschaft ein geduldiges Finanzkapital (vgl. *Streeck* 1999, 24; *Lane* 2000, 210) zur Verfügung. Ohne solche Finanzbeziehungen wäre eine Langfristorientierung der Geschäftsstrategien und damit der für Deutschland typische Vorrang von Konsens, Kooperation und Kompromiss in den industriellen Beziehungen sowie im Verhältnis der Unternehmen zueinander nicht möglich (vgl. *Lane* 2000, 210–211). M. a. W., die Insider-Kontrolle der Unternehmen durch Banken und verbundenen Unternehmen ist Teil des finanzwirtschaftlichen Rückgrats des deutschen Wirtschaftsstils.

II. Strukturwandel der Unternehmenskontrolle durch Aktionäre

Im letzten Abschnitt habe ich den US-amerikanischen und den deutschen Typus der Unternehmenskontrolle miteinander verglichen und deren Bedeutung für den Wirtschaftsstil des jeweiligen Landes herausgestellt. Während bei dieser typologischen Betrachtung ein statisches Bild entstand, sollen nun kurz die Veränderungen

des deutschen Aktienmarktes in den letzten Jahren beleuchtet werden. Erst in der zweiten Hälfte der 90er Jahre (vgl. Börsengang der Telekom 1996) begannen inländische private Haushalte und auswärtige Anleger, sich verstärkt für Aktien deutscher Unternehmen zu interessieren. Im Frühjahr 2000 erreichte der Boom auf den Aktienmärkten der führenden Industrieländer seinen Höhepunkt. Bis dahin war es gelungen, über den Neuen Markt erstaunlich viel Finanzkapital in die damaligen Wachstumsbranchen Internet, Software und Biotechnologie zu lenken. Mit der Stärkung des Aktienmarktes kam auch in die deutsche Unternehmenskontrolle Bewegung – und zwar eine Bewegung, die in Richtung auf das angloamerikanische Muster einer „Shareholder“-orientierten Outsider-Kontrolle (I.1.a) ging. *Erstens* haben sich im Börsenboom Aktienoptionspläne für die Vorstände deutscher Aktiengesellschaften weithin durchgesetzt. Der hohe Barwert, den die eingeräumten Optionen in den bekannt gewordenen Fällen hatte, die geringe Transparenz der Vergütungspraxis und der Verzicht, die Ausübungspreise der Optionen an die Entwicklung eines Aktienmarktindex oder an das durchschnittliche Ergebnis einer Branche zu binden, legen die Vermutung nahe, dass die Aktienoptionspläne in Deutschland wie in den USA kaum effektive Leistungsanreize im Interesse der Aktionäre darstellten, sondern fast ausschließlich der Bereicherung von kaum extern kontrollierten Vorstände dienten (*Adams 2003*).

Zweitens kam es zu einzelnen Versuchen der feindlichen Übernahme einer deutschen Firma durch ein öffentliches Kaufangebot an ihre Aktionäre. Die meisten dieser Versuche jedoch endeten entweder in einer Transaktion, dem das Management der Zielgesellschaft dann doch noch zustimmte, also in einer Fusion oder freundlichen Übernahme, oder sie scheiterten an Einwendungen der Kartellbehörden, am Angebot eines anderen, mit dem Vorstand der Zielgesellschaft kooperierenden Bieters („weißer Ritter“) oder an anderen Abwehrmaßnahmen dieses Vorstands. Auch in den Zeiten des Aktienbooms wurde die Übernahme einer deutschen Kapitalgesellschaft fast nie durch ein solches öffentliches Kaufangebot realisiert, das der Vorstand der Zielgesellschaft (fast) bis zum Schluss öffentlich bekämpfte. Die spektakuläre feindliche Übernahme von Mannesmann durch Vodafone zeigt, dass anders als früher in Deutschland feindliche Übernahmen von Großunternehmen prinzipiell möglich sind (*Höpner/Jackson 2001*). Trotzdem sollte diese Übernahme nicht als Indiz für eine Umwälzung der deutschen Unternehmenskontrolle *insgesamt* gedeutet werden¹⁴. Möglich war sie vor allem deshalb, weil sich die Mannesmann-Aktien vor dem Übernahmeangebot durch Vodafone fast vollständig in Streubesitz befanden. Eine solche Eigentümerstruktur ist für deutsche Kapitalgesellschaften nach wie vor untypisch. Allerdings lässt sich eine dünne „Schicht“ von Großunternehmen – etwa 10 % der 100 größten deutschen Kapitalgesellschaften¹⁵ – identifizieren, deren Aktien zu mindestens 75 % in

¹⁴ So *Heinze 2001*; *Ders. 2002a*. Kritisch dazu *Höpner/Jackson 2002*.

¹⁵ So *Heinze 2001*, 655, 667. Anders *Höpner/Jackson 2002*, 366, Anm. 5: „Zum Zeitpunkt Januar 2002 zählen wir etwa 60 – 70 deutsche Unternehmen, deren Streubesitzanteil 75 Prozent übersteigt.“

Streubesitz sind, so dass sie prinzipiell als potentielle Zielgesellschaften einer feindlichen Übernahme eingestuft werden können. Dabei handelt es sich um internationalisierte Konzerne mit deutschem Stammsitz, die an mehreren Börsen im Ausland, vor allem in den USA, notiert sind, einen hohen Anteil auswärtiger Anteilseigner aufweisen, nach internationalen Standards bilanzieren und für die „Pflege“ ihrer Beziehungen zu Analysten und institutionellen Investoren aktive Investor Relations-Abteilungen eingerichtet haben (vgl. a. *Hassel* u. a. 2000).

Die anderen deutschen Großunternehmen sind nach wie vor Teil des oben beschriebenen Kapital- und Personennetzwerkes (I.1.b). Auch die von der rot-grünen Bundesregierung eingeführte steuerliche Freistellung von Gewinnen, die Kapitalgesellschaften durch Beteiligungsveräußerungen erzielen, hat bisher noch nicht zu der allseits erwarteten Flut von Verkäufen großer Aktienpakete geführt. Die Zurückhaltung, Beteiligungen zu „versilbern“ (vgl. *Höpner/Jackson* 2002, 365), dürfte u. a. Vorbehalte der Unternehmensvorstände widerspiegeln, um einer einmaligen Einnahme willen auf die dauerhaften Vorteile strategischer Allianzen mit anderen Firmen zu verzichten. Im Unterschied dazu haben die Großbanken ihre umfangreichen Industriebeteiligungen reduziert und sich z. T. aus dem Personen-Netzwerk der Aufsichtsratsbeziehungen zurückgezogen. Außerdem haben die Vorstände der im Netzwerk zentralen Unternehmen ihr Aufsichtsratsengagement bei jenen nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften reduziert, die nur periphere Positionen einnehmen (*Heinze* 2002b). Von der Erosion nicht betroffen sind dagegen das Zentrum und die Gesamtstruktur des Netzwerkes. So bleiben zumindest für die zentralen Kapitalgesellschaften jene Elemente des Netzwerkes erhalten, die seine Funktionsfähigkeit als Institution der Unternehmenskontrolle erhalten (vgl. auch *Ders.* 2002a, 371). Aufgrund dieses Überblicks über die bisherigen Veränderungen der finanzbezogenen Kontrolle deutscher Unternehmen erscheint es keineswegs zwingend, einen unumkehrbaren Erosionsprozess des deutschen Kontrollmodus zu diagnostizieren; vielmehr können die bisherigen Verändern auch als Entwicklungsprozesse gedeutet werden, bei denen insgesamt der Pfad der Insider-Kontrolle noch nicht verlassen wurde.

III. Ethische Argumente für einen weitgehenden Erhalt des Insider-Kontrollmodus

Angenommen, aufgrund des Zusammenspiels der einzelwirtschaftlichen Akteure gäbe es bei der finanzbezogenen Kontrolle deutscher Unternehmen eine Tendenz, zum Outsider-Kontrollmodus zu wechseln. Wären aus ethischer Sicht die Akteure der Wirtschaftspolitik gehalten, diesem Trend entgegen zu wirken und dafür zu sorgen, dass nicht zu viele Unternehmen in den anglo-amerikanischen Modus der Kontrolle wechseln? Oder bei gegenteiliger Prognose der dominanten „Marktkräfte“: Falls die Manager fast aller führenden deutschen Unternehmen durch Festhalten an dem überkommene Kapital- und Personen-Netzwerk ihre

Macht und ihr Einkommen sichern wollen, sollte dann politisch die Auflösung der „Deutschland AG“ und damit die Transformation der Unternehmenskontrolle zum Outsider-Modus angezielt werden? Denkbar sind zwei Extrem-Szenarien: die 100-ige Restauration der Insider-Kontrolle durch Rückkehr der bereits fast vollständig in Streubesitz befindlichen AGs in das Netzwerk und die schockartige Umstellung durch politische Zerschlagung des Netzwerkes. Aber die Verwirklichung eines dieser beiden Szenarien wäre – das eine Mal aufgrund der Europäischen Integration, das andere Mal aufgrund der dadurch verursachten hohen Unsicherheit – mit zu großen gesellschaftlichen Kosten verbunden. Deshalb kann die ethische Reflexion möglicher Entwicklungen der deutschen Unternehmenskontrolle sowie möglicher politischer Zielsetzungen für deren Gestaltung auf die Frage konzentriert werden, ob eine weitgehende Bewahrung des Insider-Kontrollmodus oder der allmähliche Wandlungsprozess zur Outsider-Kontrolle ethisch vorzugswürdig ist. Hier wird für eine prinzipielle Bewahrung der Insider-Kontrolle (und ihre Weiterentwicklung in Einzelpunkten) plädiert – und zwar einerseits aus sittlichen Gründen, andererseits aus Gründen der moralischen Klugheit.

Die zuletzt genannte Unterscheidung basiert auf der folgenden Typologie ethischer Argumentationsformen (vgl. *Emunds* 2005): Solange die moralischen Rechte aller Betroffenen gewahrt bleiben, können für die ethische Orientierung der Gestaltung von Institutionen, deren Wirkungen räumlich begrenzt sind, Gründe vorgebracht werden, die an Vorstellungen guten Lebens bzw. einer guten Gesellschaft anknüpfen, die zwar nicht von allen Menschen, wohl aber von (fast) allen Betroffenen geteilt werden. Diese Argumente werden hier als sittliche Argumente bezeichnet. Eine ethische Orientierung der Gestaltung von Institutionen mithilfe sittlicher Argumente gilt hier prinzipiell als legitim, weil die Bürgerinnen und Bürger einer jeden demokratischen Gesellschaft das Recht haben, ihre gemeinsamen Angelegenheiten auch dann nach eigenen Vorstellungen zu regeln, wenn diese nicht weltweit von allen Menschen geteilt werden¹⁶. Wie bei der Einführung des Wirtschaftsstil-Begriffs (I.) bereits angedeutet, ist bei wirtschaftlichen Institutionen außerdem damit zu rechnen ist, dass sie ihre gesamtgesellschaftliche Funktionen dann besser erfüllen können, wenn das Handeln in ihnen, vor allem das einzelwirtschaftliche Handeln von Unternehmen den ethischen Orientierungsmustern der wichtigsten Bevölkerungsgruppen nicht eklatant widerspricht. Wird die Gestaltung von Institutionen dagegen mit ethischen Argumenten orientiert, die auf die Zustimmung aller Menschen zielen, dann werden die vorgebrachten Gründe als moralische Gründe bezeichnet. Bei der moralischen Reflexion von Institutionen geht es darum, den Betroffenen mit Gründen, die prinzipiell gegenüber allen Menschen gerechtfertigt werden können, darzulegen, dass eine bestimmte institutionelle Gestaltungsoption aufgrund ihrer voraussichtlichen Folgen und Nebenwirkungen allen realisierbaren Alternativlösungen vorzuziehen ist (vgl. *Habermas* 1991, 134). Soll mit den Argumenten dargelegt werden, dass eine bestimmte institutionelle

¹⁶ *Otfried Höffe* (z. B. 2002, 120–125, 298–301, 324–325) bezeichnet dies als „Recht auf Differenz“.

Option moralisch gesollt ist, weil nur bei ihr alle moralischen Rechte der Betroffenen gewahrt bzw. verwirklicht werden, dann kann man diese Argumente als Argumente der moralischen Richtigkeit bezeichnen. Wird die Vorzugswürdigkeit einer institutionellen Gestaltungsmöglichkeit dagegen damit begründet, dass es keine realisierbare Alternative gibt, die den Interessen der Betroffenen mehr entspricht, d. h. ihnen ein höheres Niveau der Zufriedenheit ermöglicht, dann kann man die vorgetragenen Gründe als Argumente der moralischen Klugheit charakterisieren. Das bekannteste Kriterium der moralischen Klugheit ist die Pareto-Effizienz.

Die Position, dass bei möglichst vielen deutschen Unternehmen der Insider-Kontrollmodus erhalten bleiben sollte, kann sich *zum einen* auf die sittlichen Vorstellungen der weit überwiegenden Mehrheit der deutschen Bevölkerung berufen. Den Überzeugungen der meisten Bürgerinnen und Bürger entspricht es, wenn die im Leitbild der sozialen Marktwirtschaft ausgedrückte Balance zwischen wirtschaftlichem Erfolg und sozialem Ausgleich auch auf der Unternehmensebene eingehalten wird: Die Vorstände der Unternehmen sollen bei der Wahl der Geschäftsinteressen auch die Interessen der Arbeitnehmer berücksichtigen. Damit ein solcher Ausgleich unter den Bedingungen einer kapitalistischen Marktwirtschaft möglich ist, bedarf es einer *langfristigen* Gewinnorientierung der Geschäftspolitik, die bei einem Wechsel der meisten AGs zur Outsider-Kontrolle sehr unwahrscheinlich würde.

Für den weitgehenden Erhalt des Insider-Modus der Unternehmenskontrolle sprechen *zum anderen* Argumente der moralischen Klugheit. Da mit einer weiten Verbreitung des langfristigen Planungshorizontes im deutschen Unternehmenssektor nur dann zu rechnen ist, wenn sich die Outsider-Kontrolle nicht auf breiter Front durchsetzt, hängt *erstens* die Bewahrung der spezifischen weltwirtschaftlichen Stärken der deutschen Industrie vom Erhalt des Insider-Kontrollmodus ab. Denn erst bei einem langfristigen Planungshorizont wird sichtbar, dass sich für ein Unternehmen und seine Eigenkapitalgeber das Einhalten impliziter Verträge mit den Arbeitnehmern und mit anderen Unternehmen auszahlt. Auf der hohen Motivation und betriebsspezifischen Qualifikation der Mitarbeiter sowie auf der verlässlichen Kooperation mehrerer Unternehmen – und damit auf dem Einhalten der entsprechenden impliziten Verträge – basiert jedoch die internationale Attraktivität vieler Angebote deutscher Unternehmen (I.2.b).

Für die moralische Klugheit eines weitgehenden Erhalts der Insider-Kontrolle spricht *zweitens*, dass eine koordinierte Marktwirtschaft mit einem auch auf Unternehmensebene etablierten sozialen Ausgleich besser als eine liberale Marktwirtschaft mit einem Outsider-Kontrollmodus in der Lage sein dürfte, Humankapital und damit den in Zukunft für wirtschaftlichen Erfolg entscheidenden Erfolgsfaktor aufzubauen und zu erhalten: Bei einer hohen Bindekraft der impliziten Verträge zwischen Arbeitnehmern und Unternehmen fällt es leichter, betriebsspezifische Qualifikationen aufzubauen (I.2.b). Außerdem ist der starke Staat, wie er für koordinierte Marktwirtschaft typisch ist, eher als der ausgezehnte Staat einer liberalen Marktwirtschaft in der Lage, gesetzliche Regelungen durchzusetzen, die die Ar-

beitnehmer vor dem heute oft drohenden Burn Out und damit die Volkswirtschaft vor einem Aufzehren des Humankapitals bewahren können (*Cohen* 2001).

IV. Handlungsempfehlungen für politische Steuerungsversuche

Im letzten Abschnitt wurde für politische Versuche, die weitere Entwicklung des deutschen Aktienmarktes zu steuern, die Zielsetzung begründet, einem Trend, der auf die Dauer zu einem allgemeinen Wechsel im Modus der Unternehmenskontrolle führen würde, ggf. entgegen zu wirken. M. a. W., der im internationalen Vergleich sehr hohe Anteil deutscher Aktiengesellschaften, bei denen es einen Mehrheitsaktionär oder wenige Großaktionäre mit großen Firmenanteilen gibt, sollte in etwa erhalten bleiben. Gleichgültig ob die großen Aktienpakete in den Händen der ursprünglichen Gründerfamilie, eines Finanzinstituts oder eines verbundenen Unternehmens liegen – diese Aktionärsstruktur sorgt dafür, dass feindliche Übernahmen selten bleiben und ermöglicht eine kontinuierliche und effektive finanzbezogene Unternehmenskontrolle, die dem Management den nötigen Freiraum für eine „nur“ langfristig auf Gewinnsteigerung ausgerichtete, die Interessen anderer Stakeholder einbeziehenden Geschäftspolitik belässt.

Allerdings würde die gewünschte Steuerungswirkung verfehlt, wenn sich aufgrund der beschlossenen und implementierten Regelungen zahlreiche deutsche Unternehmen oder Finanzinstitute so in ihren Geschäftsstrategien beeinträchtigt sähen, dass sie ihren Stammsitz ins Ausland verlegten bzw. ihre Notierung an deutschen Börsen zurückzögen und sich nur noch an ausländischen Finanzplätzen listen ließen. Als Nebenbedingung für die politischen Handlungsvorschläge gilt daher: Die Instrumente sind so zu wählen und ihr Einsatz ist ggf. so zu dosieren, dass jene Vorstände, die sich für eine kapitalmarktorientierte Geschäftspolitik entschieden haben, nicht „reihenweise“ auf eine Strategie der räumlichen Regulierungsumgehung setzen. Außerdem ist zu beachten, dass die Machtkonzentration im Verflechtungszentrum des deutschen Unternehmensnetzwerkes zwar im Vergleich zur Macht der Fondsverwalter und der „Raider“ bzw. der zu feindlichen Firmenübernahmen entschlossenen Unternehmensvorstände als geringeres Übel einzuschätzen ist – aber ein Übel bleibt. Um dieses Übel zu verringern, sollten die internen Machtstrukturen des Netzwerkes durch konsequente Offenlegung aller relevanten Beteiligungen transparenter gemacht werden¹⁷; zudem ist die Macht in

¹⁷ Dazu sollte die Meldepflicht für bedeutende Stimmrechtsänderungen (vgl. WpHG § 21) bei Kauf bzw. Ausbau großer Aktienpakete weiter verschärft werden. Dabei sind nicht nur die Stimmrechte der Tochtergesellschaften einzubeziehen, sondern aller Aktiengesellschaften, an denen der Meldepflichtige einen größeren Stimmrechtsanteil hält. Durch eine solche Verschärfung würde im übrigen auch die Attraktivität feindlicher Übernahmen reduziert: Eine feindliche Übernahme lohnt sich für einen „Angreifer“ nur dann, wenn er einen erheblichen Teil der Aktien, die er für eine Kontrollübernahme benötigt, relativ günstig einkaufen

der Hand einzelner Netzwerkmitglieder durch eine weitere Reduktion der maximal möglichen Anzahl von Aufsichtsratsmandaten zu begrenzen; und schließlich sollte – als wirksames Gegengewicht zum Personennetzwerk der Spitzenmanager – die Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat erhalten und durch eine Formalisierung und Regelbindung der Kontrolltätigkeit dieses Gremiums gestärkt werden.

Um eine (weitere) Erosion des Kapital- und Personennetzwerkes der größeren deutschen Unternehmen und Finanzinstitute zu verhindern, sollte darüber hinaus die Anfang 2002 in Kraft getretene Steuerbefreiung jener Gewinne wieder außer Kraft gesetzt werden, die Kapitalgesellschaften durch Veräußerung von Beteiligungen an anderen Kapitalgesellschaften erzielen. Außerdem sind die finanziellen Anreize der Vorstände zu reduzieren, die Aktien ihres Unternehmens bzw. Finanzinstituts ganz in Streubesitz zu überführen, um durch die prinzipielle Anfälligkeit ihrer Kapitalgesellschaft für feindliche Übernahmen glaubwürdig die Umstellung auf eine rein Shareholder Value-orientierte Geschäftspolitik zu signalisieren und damit den Aktienkurs zu erhöhen. Auch aus diesem Grund ist es sinnvoll, dass der Gesetzgeber neuerdings die Aktiengesellschaften zur personenbezogenen Offenlegung aller Bestandteile des Management-Entgelts verpflichtet. Weiterhin sollten die Bestimmungen in § 33 Abs. 1 und 2 des 2002 in Kraft getretenen Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes beibehalten und EU-rechtlich abgesichert werden. Diese Absätze gestatten es dem Vorstand einer Aktiengesellschaft, die Ziel eines feindlichen Übernahmeversuchs ist, in zwei Fällen Abwehrmaßnahmen zu ergreifen: entweder wenn ihn eine Hauptversammlung im Verlauf der letzten 18 Monate zu solchen Handlungen „der Art nach“ ermächtigt hat oder wenn ihnen der Aufsichtsrat nach Offenlegung des Übernahmeangebots konkret zugestimmt hat. Schließlich sollte – abweichend von der aktuellen Regelung in § 31 Abs. 2 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes – verbindlich festgelegt werden, dass die übernehmende Gesellschaft die Aktionäre der übernommenen Gesellschaft in Geld auszahlen muss und nicht mehr nur einfach mit eigenen Aktien entschädigen kann. Eine solche Regelung würde nicht nur feindliche Übernahmen verteuern, sondern auch den Schutz der Kleinaktionäre vor Übervorteilung verbessern.

Literatur

- Adams, M. (1994): Die Usurpation von Aktionärsbefugnissen mittels Ringverflechtung in der „Deutschland AG“. Vorschläge für Reformen im Wettbewerbs-, Steuer- und Unternehmensrecht. Die Aktiengesellschaft 39/4, 148–158.
- (2003): Vorstandsvergütungen. Der Fall Mannesmann und DaimlerChrysler, In: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Regulierung, Wettbewerb und Marktwirtschaft (FS C.-C. von Weizsäcker), Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 295–362.

kann (vgl. z. B. *Stiglitz* 1985, 137–138; *Allen / Gale* 2000, 98–99). Das ist im allgemeinen aber nur so lange möglich, wie seine Übernahmeabsicht unerkannt bleibt.

- Albert, M.* (1992): Kapitalismus contra Kapitalismus, Frankfurt am Main/New York: Campus (franz. 1991).
- Allen, F./Gale, D.* (2000): Comparing financial systems, Cambridge (Mass.): MIT-Press.
- Bolton, P./Thadden, E. L. von* (1998): Blocks, liquidity, and corporate control, In: *The Journal of Finance* 53, 1–25.
- Cohen, D.* (2001): Unsere modernen Zeiten. Wie der Mensch die Zukunft überholt, Frankfurt am Main/New York: Campus (franz. 1999).
- Dewatripont, M./Maskin, E.* (1995): Credit and efficiency in centralized and decentralized economies. *Review of Economic Studies* 62, 541–555.
- Economist, The* (2002): Corporate America's woes, continued. Special report Enron: one year on. *The Economist* (30. 11. 2002), 63–65.
- Elsas, R./Krahnen, J.-P.* (1998): Is relationship lending special? Evidence from credit file data in Germany. *Journal of Banking and Finance* 22, 1283–1316.
- Emunds, B.* (2003): Markt- vs. bankendominiertes Finanzsystem – ein Vergleich. In: Hein, E./Heise, A./Truger, A. (Hrsg.): *Neukeynesianismus. Der neue wirtschaftspolitische Mainstream?*, Marburg: Metropolis, 177–225.
- (2005): Grundlagen einer Ethik internationaler Finanzmärkte (unveröffentlichtes Manuskript der vom Fachbereich Katholische Theologie der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster angenommenen Habilitationsschrift).
- Franks, J./Mayer, C.* (1995): Ownership and control. In: Siebert, H. (Hrsg.): *Trends in business organization. Do participation and cooperation increase competitiveness?*, Tübingen: Mohr, 171–195.
- Gergs, H.-J./Schmidt, R.* (2002): Generationswechsel im Management ost- und westdeutscher Unternehmen. Kommt es zu einer Amerikanisierung des deutschen Managementmodells? *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 54, 553–578.
- Gerke, W./Steiger, M.* (2001): Einfluss der Kapitalmärkte auf die Corporate-Governance-Strukturen in Europa. In: Hummel, D./Breuer, R.-E. (Hrsg.): *Handbuch Europäischer Kapitalmarkt*, Wiesbaden: Gabler, 207–213.
- Habermas, J.* (1991): Erläuterungen zur Diskursethik (suhrkamp taschenbuch wissenschaft 975), Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Hackethal, A./Schmidt, R. H.* (2000): Finanzsystem und Komplementarität. In: Franke, H.-H. u. a. (Hrsg.): *Finanzmärkte im Umbruch* (Beihefte zu Kredit und Kapital 15), Berlin: Duncker & Humblot, 53–102.
- Hassel, A./Höpner, M./Kurdelbusch, A./Rehder, B./Zugehör, R.* (2000): Zwei Dimensionen der Internationalisierung. Eine empirische Analyse deutscher Großunternehmen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 52, 500–519.
- Heinze, T.* (2001): Transformation des deutschen Unternehmenskontroll-Systems? Eine empirische Analyse zum Stellenwert der feindlichen Übernahme der Mannesmann-AG für die Unternehmenskontroll-Debatte. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53, 641–674.
- (2002a): Die Frage der institutionellen Kontinuitäten im deutschen Unternehmenskontroll-System. Antwort auf die Replik von Martin Höpner und Gregory Jackson. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 54, 369–372.

- (2002b): Die Struktur der Personalverflechtung großer deutscher Aktiengesellschaften zwischen 1989 und 2001. *Zeitschrift für Soziologie* 31, 391–410.
- Höpner, M. / Jackson, G. (2001):* Entsteht ein Markt für Unternehmenskontrolle? Der Fall Mannesmann. *Leviathan* 29, 544–563.
- (2002): Das deutsche System der Corporate Governance zwischen Persistenz und Konvergenz. Replik auf den Beitrag von Thomas Heinze in Heft 4/2001 der KZfSS. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 54, 362–368.
- Kern, H. / Schumann, M. (1998):* Kontinuität oder Pfadwechsel? Das deutsche Produktionsmodell am Scheideweg. In: Cattero, B. (Hrsg.): *Modell Deutschland – Modelle Europa. Probleme, Perspektiven (Europa- und Nordamerika-Studien 4)*, Opladen: Leske + Bude-
rich, 86–97.
- Koslowski, P. (1991):* Gesellschaftliche Koordination. Eine ontologische und kulturwissen-
schaftliche Theorie der Marktwirtschaft, Tübingen: Mohr.
- Lane, C. (2000):* Globalization and the German model of capitalism – erosion or survival? *British Journal of Sociology* 51, 207–234.
- Meyer-Abich, K. M. / Schefold, B. (1986):* Die Grenzen der Atomwirtschaft. Die Zukunft von
Energie, Wirtschaft und Gesellschaft, München: Beck'sche.
- Richter, R. / Furubotn, E. (1996):* Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische
Würdigung, Tübingen: Mohr.
- Schäfer, Dorothea (2003)* Die „Geiselhaft“ des Relationship-Intermediärs. Eine Nachlese zur
Beinahe-Insolvenz des Holzmann-Konzerns. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 4, 65–84.
- Schefold, B. (1981):* Vom Energiesystem zum Wirtschaftsstil. In: Meyer-Abich, K. M. / Ders.:
Wie möchten wir in Zukunft leben. Der „harte“ und der „sanfte“ Weg (Die Sozialverträglichkeit von Energiesystemen 1; Beck'sche Schwarze Reihe 242), München: Beck, 105–
132.
- (1994): *Wirtschaftsstile, Bd. 1.: Studien zum Verhältnis von Ökonomie und Kultur*, Frank-
furt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Schmidt, R. H. / Hackethal, A. / Tyrell, M. (2002):* The convergence of financial systems in
Europe. In: Franke, G. / Gebhardt, G. / Krahnen, J. P. (Hrsg.): *German financial markets
and institutions. Selected studies (Schmalenbach Business Review Special Issue 1 2002)*,
Düsseldorf: Verlagsgruppe Handelsblatt, 7–55.
- Schmidt, R. H. / Tyrell, M. (1997):* Financial systems, corporate finance, and corporate gov-
ernance. *European Financial Management* 3, 333–361.
- Schroeder, W. (2000):* Das Modell Deutschland auf dem Prüfstand. Zur Entwicklung der
industriellen Beziehungen in Ostdeutschland (1990–2000), Wiesbaden: Westdeutscher
Verlag.
- Shleifer, A. / Summers, L. H. (1988):* Breach of trust in hostile takeovers. In: Auerbach, A. J.
(Hrsg.): *Corporate takeovers. Causes and consequences*. Chicago: University of Chicago
Press, 1988, 33–56.
- Shleifer, A. / Vishny, R. W. (1997):* A survey of corporate governance. *The Journal of Finance*
52, 737–783.
- Soskice, D. (1999):* Globalisierung und institutionelle Divergenz. Die USA und Deutschland
im Vergleich. *Geschichte und Gesellschaft* 25, 201–225.

- Spiethoff*, A. (1932): Die Allgemeine Volkswirtschaftslehre als geschichtliche Theorie. Die Wirtschaftsstile. Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche 56 (1932), 891–924.
- Stiglitz*, J. E. (1985): Credit markets and the control of capital. Journal of Money, Credit, and Banking 17, 133–152.
- Streeck*, W. (1992): Social institutions and economic performance. Industrial relations in capitalist economies, London u. a.: Sage Publications.
- (1999): Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union (Theorie und Gesellschaft 45), Frankfurt am Main / New York: Campus.
- Windolf*, P. (1994): Die neuen Eigentümer. Eine Analyse des Marktes für Unternehmenskontrolle. Zeitschrift für Soziologie 23, 79–92.
- Windolf*, P./Beyer, J. (1995): Kooperativer Kapitalismus. Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 47, 1–36.

Die Gestaltung von Entwicklungskooperationen

Von *Diana Grosse*,¹ Freiberg

I. Einleitung

Pünktlich zum Jahreswechsel brachte das Handelsblatt ein Interview mit einem bekannten Unternehmensberater.² Er sollte Erfolgsrezepte für das Management im kommenden Jahr verraten. Seiner Meinung nach sollten sich Manager verstärkt um eine an Werten orientierte Führung bemühen. Eine solche Führungsstrategie kann zwar kurzfristig eine Gewinnreduzierung zur Folge haben, führt aber langfristig zum Erfolg. Leider wollen die Aktionäre meistens eine solche Strategie nicht mittragen. In dieser Situation muss der Vorstand den Mut aufbringen, sich gegen die Aktionäre zu behaupten. Da nicht jeder Mensch so viel Zivilcourage hat, empfiehlt Ralph Shrader, CEO von Booz Allen Hamilton, nur solche Menschen in den Vorstand zu berufen, die über diese Eigenschaft verfügen. Er gibt auch Ratschläge, wie man solche Menschen findet. Man muss Menschen einstellen, die in ihrer Freizeit herausfordernden Hobbys nachgehen. Eine Begründung wird nicht angegeben, aber es ist zu vermuten, dass man unterstellt, dass jemand, der sich in seiner Freizeit quält, dies auch in seinem Berufsalltag tun wird. Denn um Selbstquälerei, d. h. um Handlungen gegen die eigenen Interessen, handelt es sich, wenn ein Vorstandsmitglied den Kampf mit den Aktionären aufnimmt. Er geht damit das Risiko ein, dass die Aktionäre seinen Vertrag nicht verlängern, weil sie die Politik der Langfristigkeit auf Kosten kurzfristiger Gewinne nicht mittragen wollen.

Es mag solche Helden der Wirtschaft geben. Aber weder kann die Praxis, d. h. die Personalabteilungen der Unternehmen darauf warten, dass sich solche Menschen bewerben, noch kann die Wirtschaftswissenschaft auf diesen Einzelfällen gültige Managementtheorien aufbauen. Das hier vorgestellte Problem, wie man es erreichen kann, dass Einzelne (Vorstand) oder Gruppen (Aktionäre) bereit sind, ihre Interessen unter ein gemeinsames Interesse (nachhaltige Produktion) unterzuordnen, kann als Teilaspekt des Problems, wie kommen Kooperationen zustande, betrachtet werden, denn auch eine Kooperation kann nur erfolgreich sein, wenn

¹ Der Autor dankt einem anonymen Referee für seine hervorragende inhaltliche und methodologische Kritik einer ersten Fassung dieses Aufsatzes.

² Handelsblatt vom 23./24. 12.2003, S. 20.

die Kooperationspartner um des gemeinsamen Vorteils willen auf eine einseitige Durchsetzung ihrer Interessen verzichten.

Die Lösung besteht darin, dass die Kooperationspartner eine Abstimmung ihrer Interessen vorab vornehmen und diese in Regeln fixieren, die sie dann später bei der Durchführung der Kooperationsaufgabe einhalten. Die Rechtsprechung bietet für ein solches System von Regeln Vertragstypen an, z. B. den Werk- oder den Dienstvertrag. In diesem Aufsatz wird diskutiert, welcher der beiden Vertragsformen sich besser für eine Kooperation eignet, die mit dem Ziel eingegangen wurde, ein Entwicklungsprojekt durchzuführen.

II. Die Steuerung ökonomischer Handlungen

1. Theoretische Überlegungen

Die Anwendung der ökonomischen Methode bedeutet, dass man das Zustandekommen von sozialen Interaktionen auf die Weise beschreibt und erklärt, wie sie Max Weber in seinem Aufsatz: Die Grenznutzlehre und das „psychophysische Grundgesetz“ erläutert hat: „sie (die ökonomische Theorie) versucht, gewisse „Anpassungen“ des äußeren Verhaltens des Menschen an eine ganz bestimmte Art von außer ihm liegenden Existenzbedingungen zu verstehen, sei die Außenwelt nun Natur oder soziale Umwelt.“³ Die Anpassungen, die man verstehen möchte, sind Handlungen, die die Menschen zur Befriedigung ihrer verschiedenartigen Bedürfnisse durchführen. Dabei unterstellt die ökonomische Theorie rationales Verhalten, d. h. die Menschen setzen ihre verfügbaren Mittel erst zur Erfüllung ihrer dringenden Bedürfnisse ein. Sobald diese befriedigt sind, werden Wege zur Befriedigung der nachrangigen Defizite beschritten. Wenn auf diese Weise die knappen Mittel „unter Benutzung von Erfahrung und Vorausberechnung eingesetzt werden“, kann ein höchstmögliches Maß an Bedürfnisbefriedigung erreicht werden. Es ist die Alltagserfahrung, die uns diese Beobachtung lehrt, wie Weber schreibt.⁴ Die Wirtschaftswissenschaft unterstellt also nicht den sich aufopfernden Akteur, sondern denjenigen, der in seiner Umwelt seine Interessen durchsetzen möchte. Wenn die Politik diese Handlungen beeinflussen möchte, muss sie eben diese Umwelt so verändern, dass die politisch gewünschten Handlungsweisen vorteilhaft werden. Die Situation muss geändert werden, nicht die Bedürfnisse, wenn man bestimmte Aktionen herbeiführen möchte.⁵

Die begrenzte Ausstattung mit Gütern und Informationen zwingt die Menschen dazu, miteinander zu kooperieren. Nur durch eine Bündelung ihrer Kräfte können sie ihre persönlichen Ziele realisieren. Wenn sie aber kooperieren, taucht neben

³ Weber, M. (1988), S. 393 / 4.

⁴ Weber, M. (1988), S. 390.

⁵ Homann, K. / Suchanek, A. (2000), S. 418 ff.

den persönlichen Zielen noch ein Ziel auf, das nur durch die Kooperation entsteht: wie sollte der Kooperationsgewinn auf die Beteiligten aufgeteilt werden?⁶ Da jeder seine eigenen Interessen verfolgt, würde sich jeder einen größeren Anteil am Gewinn wünschen. Deswegen ist jede Situation vor einer Kooperation durch zwei-erlei gekennzeichnet: einerseits haben die Partner das gemeinsame Interesse der Kräftebündelung, andererseits das gegensätzliche Interesse der höheren Anteils-aneignung.⁷

Da die Umwelt unsicher ist, da die Ergebnisse von Handlungen nur prognostizierbar sind, kann kein Kooperationspartner sich darauf verlassen, dass der andere sich nicht einen größeren Anteil aneignet. Aus Angst vor Ausbeutung verzichtet man deswegen lieber auf die Kooperation und damit auf eine bessere Bewältigung der Umwelt. Wie kann man diese Angst überwinden? Beide Partner treffen zuvor Absprachen darüber, wie der Gewinn aus der Kooperation aufzuteilen sei. Dies garantiert jedoch nicht, dass die Partner die Absprachen auch halten. Damit dies erfolgt, müssen Absprachen so gestaltet sein, dass ihre Befolgung jedem Partner Vorteile verschafft. Diese Vorteile können vielfältig sein: Steigerung des materiellen Gewinns und des Selbstwertgefühls, Vermeidung von Strafe oder Reputationsgewinn.⁸

Die Absprachen müssen außerdem in einer Form verfasst sein, so dass sie für beide Partner die gleiche Bedeutung haben. Selbst bei gutem Willen kann eine Kooperationsbeziehung dadurch gestört werden, dass die Absprachen von den beiden Partnern unterschiedlich verstanden werden. Unterschiedliche Wissensstrukturen sind die Ursache dafür. Ein von einem Anwalt verfasster Vertragstext, der die Landesgesetze berücksichtigt, wird aber sicher eine Grundlage für eine gegenseitige Verständigung darstellen.

Zusammenfassend gilt: Die ökonomische Theorie befasst sich mit Handlungen, die Menschen zur Befriedung ihrer Bedürfnisse durchführen. Dabei wird rationales Verhalten unterstellt. Viele dieser Handlungen sind Kooperationen. Da Kooperationen die Gefahr der Ausbeutung beinhalten, werden sie nur eingegangen und eingehalten, wenn die Partner sich auf Regeln geeinigt haben, die vor Ausbeutung schützen, weil jedem Partner die Regelbefolgung größere Vorteile als ihre Verletzung bringt.

2. Praktische Anwendung

Wenn man diese Überlegungen auf das Problem anwendet, wie man sicherstellen kann, dass die Geschäftsführung nur das Ziel verfolgt, die langfristige Existenz des Unternehmens zu sichern, dann müssen Regeln aufgestellt werden, die be-

⁶ Barnard, Ch. (1968), S. 32, 33.

⁷ Homann, K. / Suchanek, A. (2000), S. 39.

⁸ Picot, A. / Dietl, H. / Franck, E. (1999), S. 16 / 17.

wirken, dass die Zielverfolgung der Geschäftsführung Vorteile bringt. Eine solche Regel stellt das Ende der 90er Jahre erlassene Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) dar. Es werden dem Vorstand einer AG i.w. drei Auflagen gemacht, deren Nichterfüllung Nachteile, evtl. sogar eine Bestrafung nach sich zieht:

- Erstellung eines Lageberichts
- Einrichtung eines Überwachungssystems zur Früherkennung von Gefahren (§ 91, 2 AktG)
- Vorstand muss den Aufsichtsrat detailliert über seine Geschäftsführung informieren (§ 90, 1, 1 AktG), insbesondere über seine Finanz-, Investitions- und Personalplanung.

Diese Auflagen erschweren es, dass ein Vorstandsmitglied vor allem persönliche Ziele verfolgt. Sie geben ihm auch den nötigen Rückhalt gegenüber den Aktionären, wenn er eine Politik der langfristigen Gewinnsicherung verfolgen will, denn ein Aufsichtsrat wird ebenfalls für eine längerfristige Orientierung plädieren.

III. Die Beziehung zu moralischen Normen

Nach Pieper kann man Moral definieren⁹ als ein System von Normen und Regeln, die sich eine Gruppe von Menschen gegeben hat, um ihr Zusammenleben zu ordnen. Die Gründe, die zur Festlegung auf ein bestimmtes Normensystem führen, sind vielfältig: man befolgt Normen,

- weil es der Tradition entspricht,
- weil Vorbilder danach leben,
- weil sie die Übertragung von Werten auf Lebenssituationen ermöglichen,
- weil man in einem Diskurs mit anderen Menschen die Einsicht gewonnen hat, dass es sich gut nach ihnen leben lässt.

Ein Merkmal müssen aber alle Systeme aufweisen, wenn sie von Bestand sein sollen: eine Befolgung der Regeln muss langfristig mit Vorteilen verbunden sein.¹⁰ In diesem Merkmal stimmen also moralische Normen und ökonomische Verträge überein. Noch eine zweite wichtige Gemeinsamkeit lässt sich benennen. Da sowohl Zusammenleben in allen menschlichen Lebensbereichen als auch Zusammenarbeiten im Geschäftsleben durch Dilemmastrukturen gekennzeichnet ist, müssen Absprachen getroffen werden. Diese Absprachen bilden dann die Basis für die Vorteils-/Nachteilskalkulation jedes Einzelnen. Sie sollten so sein, dass diese Kalkulation ergibt, dass eine Kooperation vorteilhaft ist.

⁹ Pieper, A. (1985), S. 22.

¹⁰ Homann, K. (2000), S. 97 ff.

Der Unterschied zwischen moralischen und ökonomischen Normen besteht nach der Auffassung mancher Wissenschaftler darin, dass ökonomische Normen den Bereich der materiellen Existenzsicherung regeln¹¹, d. h. man beschränkt sich auf den Wirtschaftsbereich. Hier soll der Auffassung von Homann gefolgt werden, dass ökonomische Handlungen alle Arten von sozialen Interaktionen umfassen und ökonomische Normen eben die Regeln sind, die sich eine Gruppe zur Steuerung ihres Gruppenlebens gibt.¹² Daran wird aber der Unterschied zwischen ökonomischen und moralischen Normen deutlich: während sich eine Gruppe eigene Gesetze geben kann, müssen moralische Normen allgemein gültig sein. Eine Räuberbande kann einen eigenen Kodex entwickeln. Ein moralisches System sollte aber mit den Werten anderer moralischer Systeme vereinbar sein.

Allerdings werden sich Gruppen, die auf Kosten anderer leben, in unserer Welt der gegenseitigen Abhängigkeiten, nicht lange halten können. Womit bezahlt z. B. die Räuberbande einen Arzt, der sich weigert, Diebesgut anzunehmen? Das bedeutet, dass die Regeln, die sich eine Gruppe gibt, nur dann langfristig Bestand haben werden, wenn sie mit den Regeln anderer Gruppen vereinbar sind. Auch ökonomische Regeln müssen langfristig anschlussfähig sein. Für diese langfristigen Regeln gilt: „Insofern Institutionen die Voraussetzung für die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil sind, kommt ihnen moralische Qualität zu.“¹³

Im Folgenden werde ich ein konkretes Beispiel aus dem Wirtschaftsbereich behandeln, die Kooperation zwischen einem Autoproduzenten und einem Zulieferer über die Neuentwicklung einer Komponente. Ich werde darlegen, wie der Leistungsaustausch vertraglich geregelt sein sollte, damit er beiden Seiten Vorteile bringt.

Er trägt damit zu einer konfliktfreien Zusammenarbeit bei. Insofern besitzt er moralische Qualität. Es besteht ein Regelungsbedarf, denn die deutschen Zulieferer können sich im Wettbewerb nur behaupten, wenn sie qualitativ hochwertige Produkte anbieten. Bei Standortkomponenten haben sie den Kampf bereits verloren, denn 70 % der Zulieferleistung werden bereits aus dem Ausland bezogen.

IV. Anforderungen an Institutionen

Zunächst sollen Anforderungen benannt werden, die Verträge aufweisen müssen, damit sie eingehalten werden.

1. Sie müssen für jede Vertragspartei von Vorteil sein.¹⁴

¹¹ Nell-Breuning, O. (1951), S. 196.

¹² Homann, K. / Suchanek, A. (2000), S. 404.

¹³ Suchanek, A. (2001), S. 51; Homann, K.: Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?, S. 19.

¹⁴ Picot, A. / Dietl, H. / Franck, E. (1999), S. 15 f.

2. Erweiterte Zeitdimension

Falls sich die Geschäftsbeziehung über einen längeren Zeitraum erstreckt, werden im Zeitverlauf unvorhergesehene Ereignisse auftreten. Nach Williamson kann man den Gewinn für jeden der beiden Partner erhöhen, wenn man darauf verzichtet, den Umgang mit diesen Unsicherheiten bereits im Vertrag explizit zu regeln. Zutreffende Vereinbarungen könne man erst treffen, wenn die zukünftigen Ereignisse eingetreten seien.¹⁵ Auch der Vorschlag von Grossmann und Hart, über eine Verteilung von Eigentumsrechten das Anpassungsproblem zu lösen, sei unzureichend.¹⁶ Zwar kann man dadurch, dass man den Eigentümer der ex-ante wichtigeren Investition zum Eigentümer beider Unternehmen durch Vorwärts- oder Rückwärtsintegration macht, erreichen, dass ex post eine optimale Entscheidung getroffen wird. Aber dennoch gibt es einen Punkt, der im Vorhinein nur suboptimal geregelt werden kann: Die Transferzahlung an den „enteigneten“ Partner. Diese kann im Voraus zu hoch oder zu niedrig festgelegt worden sein, was nutzenschmälernd wirkt.

Williamson schlägt statt einer vollständigen Ex-ante-Regelung vor, „added contractual safeguards and administrative apparatus“¹⁷ zu vereinbaren. Die Vereinbarung eines Streitbeilegungsmechanismus ist ein Beispiel für solch eine administrative Maßnahme.

3. Erweiterte Sozialdimension

Die Spielräume, die ein Vertrag einräumt, wirken sich nur dann positiv aus, wenn beide Partner überzeugt sind, dass der andere diesen Spielraum nicht zu seinem Vorteil ausnutzen wird. Der Glaube an die Redlichkeit des anderen kann nach Meyer durch die folgenden Maßnahmen gefördert werden:¹⁸

- a) Der Partner tätigt eine Investition, die sich im Rahmen der Kooperation lohnt; er bindet sich also an die Kooperation.
- b) Die Partner einigen sich auf Sanktionen bei Vertragsbruch.
- c) Es wird ein langfristiger Kooperationsvertrag geschlossen, der eine wechselseitige Bestrafung ermöglicht, falls ein Partner in einer Runde defektiert.
- d) Auf der übergeordneten Ebene des Staates gibt es Gesetze, die die Nichteinhaltung von Verträgen bestrafen.

¹⁵ Williamson, O. (1996): Transaction Cost Economics, S. 56, in: Williams,

¹⁶ Williamson, O. (1996): Corporate Finance and Corporate Governance, in: Williamson, O. (1996): The Mechanisms of Governance, S. 171 – 194.

¹⁷ Williamson, O. (1996): Coparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, S. 104, in: Williamson, O. (1996): The Mechanisms of Governance, S. 93 – 119.

¹⁸ Meyer, M. (2004), S. 160 ff.

4. Vergleich von Institutionen

Alle bisherigen Überlegungen berücksichtigend könnte man versuchen, einen optimalen Vertragsentwurf zu entwerfen. Diese Vorgehensweise lehnt Coase als zu kostspielig ab. Er schlägt stattdessen vor, Vertragsentwürfe, die bereits in der Praxis vorhanden sind, heranzuziehen und in einem Vergleich den Entwurf zu bestimmen, der am geeignetsten ist.¹⁹ Als Kriterium der Eignung gilt: der Vertrag ermöglicht es, eine bestimmte Aufgabe mit höherer Produktivität und niedrigeren Transaktionskosten durchzuführen. Auf diesen Überlegungen aufbauend wird im Folgenden zunächst beschrieben, wie die Aufgabe der Produktion und Vermarktung von Autos durch Hersteller und Zulieferer betrieben werden sollte, so dass sie für beide Partner rentabel ist. Anschließend wird geprüft, ob sich ein Werkvertrag besser als ein Dienstvertrag zur Regelung der Kooperation eignet.

V. Institutionsanalyse am Beispiel der Entwicklungskooperation von Automobilproduzent und Zulieferer

1. Der Wettbewerb auf dem deutschen Automobilmarkt

Nach Porter bestimmen fünf Kräfte die Intensität des Wettbewerbs auf einem Markt: die Konkurrenten, die Nachfrager, die Substitutionsprodukte, die Zulieferer sowie potenzielle neue Konkurrenten.

Deutsche Automobilhersteller sind in immer stärkerem Maß der Konkurrenz ausländischer Hersteller ausgesetzt. So verdoppelte sich in den letzten zehn Jahren die Zahl der importierten Fahrzeuge. Der Marktanteil deutscher Hersteller sank auf 40 %.²⁰

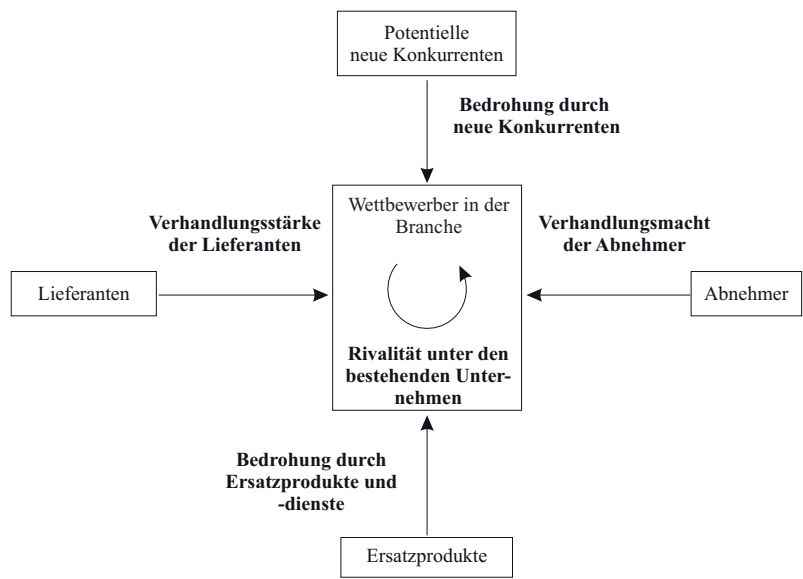
Dem gestiegenen Angebot steht eine gesättigte Nachfrage gegenüber. Die Kraftwagendichte, die die Zahl der Einwohner pro Kraftwagen misst, beträgt 2. Jeder kann also Auto fahren, wenn er noch einen Beifahrer mitnimmt. Ein weiterer Indikator ist, dass die Zahl der Neuzulassungen gesunken ist. Der durch die Wende ausgelöste Nachfrageboom ist längst befriedigt.

Als Substitutionsprodukte können die Verkehrsmittel des öffentlichen Nahverkehrs gelten. Statt ihre Bedeutung zahlenmäßig zu belegen, soll hier nur der politische Wille angeführt werden, den Wechsel von der Straße auf die Schiene zu fördern.

Die Zuliefererbeziehungen kann man durch den Begriff des Global Sourcing charakterisieren: dank der modernen Informationstechnologie ist es möglich, Kfz-

¹⁹ Coase, R. H. (1988), S. 154.

²⁰ Wenn keine anderen Angaben gemacht werden, stammen die Zahlen aus dem Jahresbericht 2003 des Verbands der Automobilindustrie.



Quelle: Porter, M. (1992), S. 26.

Abbildung 1: Die Kräfte des Branchenwettbewerbs

Tabelle 1
Zahl der Neuzulassungen

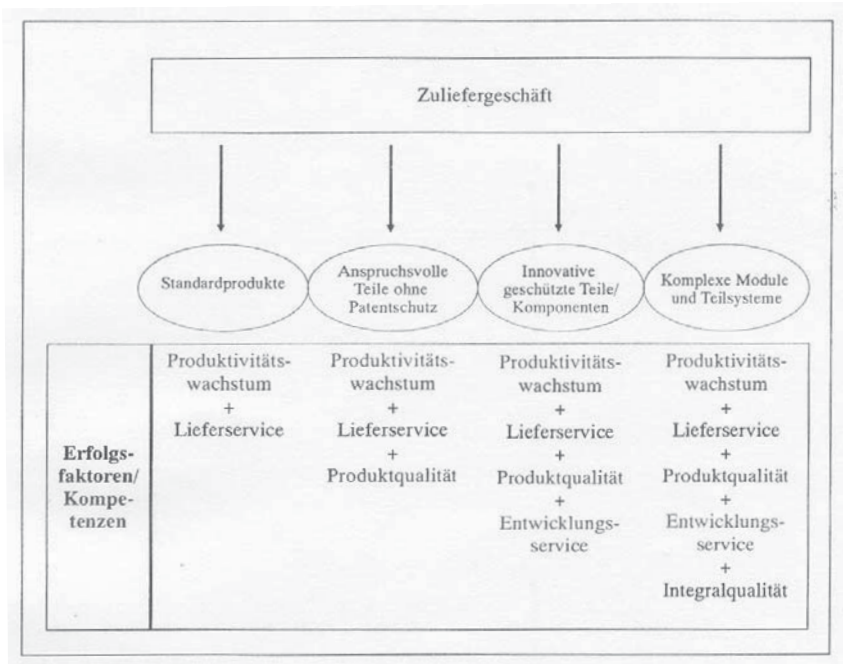
Jahr	%
00 / 01	–1,1
01 / 02	–2,7
02 / 03	0

Quelle: VDA: Jahresbericht 2003, S. 37.

Komponenten von Zulieferern aus der ganzen Welt zu beziehen. Das stärkt die Verhandlungsmacht der Hersteller gegenüber den deutschen Zulieferern. Zusammenfassend kann man beurteilen, dass die deutschen Hersteller einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt sind, dem sie mit einer Differenzierungsstrategie begegnen sollten, bei der sie ein qualitativ hochwertiges Produkt zu moderaten Preisen anbieten. Die Qualität entsteht durch einen hohen Anteil an Elektronik im Auto. Experten schätzen, dass in naher Zukunft die Elektronik 40 % des Gesamtwertes eines Autos ausmachen wird. Ein zu starker Anstieg der Kosten wird verhindert, indem die Produktion nicht-strategischer Komponenten auf Zulieferer verlagert, und so deren Spezialwissen genutzt wird. Beim Hersteller verbleiben Kernkompetenzen

wie die Motorenentwicklung. Dementsprechend sank die Fertigungstiefe in den letzten 20 Jahren um ca. 15 %.

Für die deutschen Zulieferer bedeutet dies, dass sie einer weltweiten Konkurrenz, und zwar vor allem aus den Billiglohnländern ausgesetzt sind. Sie können sich dagegen nur behaupten, indem sie ebenfalls eine Differenzierungsstrategie verfolgen. Dabei sollte ihre jeweilige Kapazität bestimmen, wodurch sie die Qualität ihrer Produkte erhöhen, ob durch eine Just-in-time-Lieferung oder durch die Übernahme von Entwicklungsleistungen. Die folgende Abbildung zeigt auf, welche Möglichkeiten der Qualitätssteigerung zur Verfügung stehen.



Quelle: Fieten, R. (1991): S. 93.

Abbildung 2: Typen der Differenzierung

Als Beispiel für eine integralqualitative Produktverbesserung kann ein Hersteller von Glasscheiben für das Autodach herangezogen werden. Dieser baute in die Scheiben photovoltaische Zellen ein, durch die man Strom zum Betreiben eines Ventilators gewinnen kann. So lässt das gläserne Autodach auf der einen Seite Sonne herein, auf der anderen Seite trägt es zur Kühlung der hohen Außentemperatur bei.

Aus diesen Ausführungen kann man den Schluss ziehen, dass die „Produktivität“ der Herstellung eines Autos steigt, wenn die Zulieferer Entwicklungsaufgaben

übernehmen. Deswegen konzentrieren sich die nun folgenden Ausführungen auf die Möglichkeiten zur Senkung der Transaktionskosten.

2. Annahmen der Institutionenanalyse

Da die im Folgenden durchgeführte Institutionenanalyse einen modellhaften Charakter hat, werden zunächst die Annahmen dargestellt, auf denen sie beruht.

1. Entwicklungsleistungen als Innovationen weisen diese Merkmale auf:
 - die kreative Leistung entsteht durch die Verarbeitung von Informationen
 - die Teilaufgaben hängen eng zusammen, so dass nachfolgende Aufgaben ohne die Ergebnisse vorangegangener Aufgaben nicht bearbeitet werden können.
 - Die Erzielung von Ergebnissen ist unsicher.²¹

Die Konsequenzen sind, dass viele Informationen beschafft und zwischen den Mitarbeitern ausgetauscht werden müssen. Außerdem kann es vorkommen, dass Planungen geändert werden müssen.
2. Hersteller und Zulieferer handeln als begrenzt rationale und risikoscheue Wirtschaftssubjekte.
3. Es wird vorausgesetzt, dass der Zulieferer als Spezialist die Komponente kostengünstiger als der Hersteller entwickeln kann. Des Weiteren wird der Bezugspreis für den Prototypen, bzw. beim Dienstvertrag die Obergrenze für die Kostenerstattungen als gegeben angenommen und zwar in einer solchen Höhe, dass die Fremdvergabe des Forschungsauftrags für den Hersteller rentabel ist.
4. Unter diesen Bedingungen spitzt sich der ‚Institutionenvergleich‘ zu der Frage zu: Welche vertraglichen Regelungen ermöglichen es dem Zulieferer, den Forschungsauftrag so kostengünstig durchzuführen, dass er einen Gewinn erzielt, der mindestens so hoch wie die nächstbeste seiner Geschäftsaktivitäten ist, so dass er in den Vertrag einwilligen wird.²²

3. Der Vergleich zwischen Werk- und Dienstvertrag

Der Abschluss eines Werkvertrages verpflichtet den Zulieferer zur Herstellung eines Werkes, also eines Prototypen. Er schuldet nicht nur den Arbeitseinsatz, sondern auch einen bestimmten Arbeitserfolg.²³

²¹ *de Pay*, D. (1995), S. 30.

²² Diese restriktiven Annahmen müssen getroffen werden, um zu einer eindeutigen Entscheidung zwischen den zwei Verträgen zu kommen. Eine ausführliche Begründung findet sich bei *Kreps*, D. M. (1994), S. 544.

²³ *Brox*, H. / *Walker*, W.-D. (2002), S. 250 / 1.

Der Produzent muss das Werk abnehmen und den vereinbarten Preis bezahlen (BGB § 631). Dagegen verpflichtet ein Dienstvertrag einen Zulieferer nur „zur Leistung der versprochenen Dienste, d. h. der Abarbeitung vorher vereinbarter Entwicklungsschritte. Er schuldet keinen Erfolg.“²⁴

Zusätzlich zu den vom Gesetzgeber vorgesehenen Vertragsformen werden noch die vertraglichen Regelungen in den Institutionenvergleich miteinbezogen, die vom Verband der Automobilindustrie für die Hersteller-Zuliefererbeziehungen empfohlen werden. Dadurch wird der Forderung von Coase entsprochen, sich an einen real existierenden Vertrag zu halten. Die wesentlichen Empfehlungen des Leitfadens sind:

1. Durchführung gemeinsamer Einkaufspreisanalysen.
2. Hersteller soll objektive Maßstäbe für Kalkulationsvergleiche anwenden.
3. Einigung über angemessene Preisanpassung bei nachträglichen Änderungen der Spezifikationen.
4. Partnerschaftliche Zusammenarbeit bei Durchführung von Kostensenkungsmaßnahmen.
5. Berücksichtigung der Kosten für projektbezogene Investitionen.
6. Abschluss von Langfristverträgen.
7. Geheimhaltung von Projekten.
8. Zahlungen werden eingestellt, falls Zulieferer das Forschungsergebnis vorzeitig erzielt.
9. Festlegung einer gemeinsamen Qualitätsstrategie.
10. Frühzeitige Einbeziehung der Zulieferer in die Planungen des Entwicklungsprojekts.
11. Austausch der für den Projektfortschritt wichtigen Dokumente.
12. Bildung gemeinsamer Projektgruppen.
13. Frühzeitige Einbeziehung der Zulieferer in Fehlerursachenbeseitigungs- und Gewährleistungssysteme.

Sowohl der Werk- als auch der Dienstvertrag werden durch diese Regelungen ergänzt, soweit die jeweilige Vertragsform dies zulässt.²⁵

Zum Vergleich der beiden Regelungssysteme werden die Transaktionskosten herangezogen. Da eine Messung ihrer absoluten Höhe aus methodischen Gründen nicht möglich ist, wird nur ein relativer Vergleich durchgeführt. Zum besseren Verständnis wird der Entwicklungsprozess in die Phasen der Vertragsverhandlung, der

²⁴ Brox, H. / Walker, W.-D. (2002), S. 223 f.

²⁵ Ich danke Frau Assessorin Katrin Schreiber, Mitarbeiterin des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Deutsches und Europäisches Wirtschaftsrecht der TU Bergakademie Freiberg, für ihren fachlichen Rat.

Entwicklungsarbeiten und der Abnahme durch den Hersteller unterteilt und die Transaktionskosten den einzelnen Phasen zugeordnet. Eine tabellarische Übersicht der Kosteneffekte gibt Tabelle 2.

Tabelle 2

Werk- / Dienstvertrag

Phasen	Werkvertrag	Regelungen TK-Effekt	Dienstvertrag
Verhandlungsphase	Beschreibung des Prototyps; Regelung von Änderungen	>	Entscheidung über Arbeitsprogramm und Durchführungskosten
	Einkaufspreisanalysen	=	Einkaufspreisanalysen
	Objektiver Kalkulationsvergleich	=	Objektiver Kalkulationsvergleich
	nachträgliche Preis- anpassungen bei Änderungen	>	nachträgliche Preis- anpassungen bei Änderungen
	Berücksichtigung projekt- bezogener Investitionen	=	Berücksichtigung projekt- bezogener Investitionen
	Langfristvertrag	=	Langfristvertrag
	Geheimhaltung	=	Geheimhaltung
	./.		Qualitätsstrategie
	./.		Einbeziehung Zulieferer in Arbeitsprogramm
	./.		Zahlung wird eingestellt, falls Ergebnis erreicht
Entwicklungsphase	Austausch von Dokumenten	=	Austausch von Dokumenten
	Gemeinsame Projektgruppe	=	Gemeinsame Projektgruppe
	./.		gemeinsame Kosten- senkungsprogramme
Abnahme- phase	Nachweis Funktions- tchtigkeit Prototyp	>	Regelmäßige Berichte, Endbericht

a) Phase der Vertragsverhandlung

Da bei Entwicklungsarbeiten unvorhergesehene Änderungen eintreten können, muss der Zulieferer bei einem Werkvertrag darauf dringen, dass möglichst viele Änderungen samt ihrer Auswirkungen auf den Preis in den Vertrag mit aufgenommen werden, denn er muss ja ein fertiges Werk abliefern. Dagegen muss er beim Dienstvertrag nur das Arbeitsprogramm ohne Erfolgsgarantie abarbeiten. Da der

Verhandlungsgegenstand nur das Arbeitsprogramm und seine Durchführungskosten sind, werden die Verhandlungskosten beim Dienstvertrag wesentlich niedriger sein.

Gemeinsame Einkaufspreisanalysen oder eine Selbstverpflichtung des Herstellers, alle Angebote der Zulieferer nach objektiven Kriterien zu prüfen, sind mit jeder der beiden Vertragsformen vereinbar und verursachen demnach Transaktionskosten in gleicher Höhe. Einer Erhöhung der Flexibilität im Sinne von Williamson entspricht es, wenn die Vertragspartner vorsehen, dass die Preise angepasst werden, wenn die Spezifikationen geändert werden müssen. Da beim Dienstvertrag über die zusätzlichen Mannstunden verhandelt werden muss und nicht über den Produktpreis, wird man sich schneller einigen können.

Sowohl mit dem Werk- als auch mit dem Dienstvertrag sind Regelungen über die Erstattung von Investitionskosten, den Einsatz des Zulieferers sowohl bei den Entwicklungsarbeiten als auch bei der Serienproduktion (Langzeitvertrag als Selbstbindung des Herstellers) und Geheimhaltung vereinbar. Dagegen ist es nur für den Dienstvertrag sinnvoll, gemeinsam mit dem Zulieferer das Arbeitsprogramm und die von ihm zu erfüllenden Qualitätsanforderungen zu erarbeiten. Beim Werkvertrag trägt das Qualitätsrisiko der Zulieferer. Der Abnahmepreis muss dieses Risiko decken und demzufolge wird lange über diesen verhandelt werden.

Beim Dienstvertrag kann der Hersteller darauf dringen, dass das Arbeitsprogramm nicht weiter abgearbeitet wird, wenn wider allen Erwartungen das Forschungsergebnis vorzeitig erzielt wird. In einem solchen Fall kann der Zulieferer seine Investitionen nicht amortisieren. Gegen dieses Risiko kann er sich nur absichern, indem er von vornherein einen hohen Erstattungspreis pro Zeiteinheit aushandelt. Diese Verhandlungskosten treten beim Werkvertrag nicht auf, denn ein vorzeitiges Forschungsergebnis bedeutet für den Zulieferer eine ungeplante Gewinnsteigerung, da ihm keine weiteren Kosten entstehen.

b) Phase der Entwicklung

Da der Zulieferer eine Komponente für das Hauptprodukt des Herstellers entwickelt, müssen die Arbeiten der Entwicklungsgruppen der beiden Unternehmen synchronisiert werden. Der Abstimmungsprozess wird zum einen durch den Austausch von Dokumenten gefördert, zum anderen durch die Bildung einer gemeinsamen Projektgruppe, in der eine schnellere Abstimmung und eine Ausrichtung auf ein gemeinsames Ziel erreicht werden kann. Letzteres motiviert zur Zusammenarbeit.

Die enge Verzahnung von Komponente und Hauptprodukt hat zur Folge, dass häufig Hersteller und Zulieferer nur gemeinsam Kostensenkungspotentiale herausfinden können. Wenn der Zulieferer einen Vorteil aus dem Aufdecken dieser Potentiale ziehen kann, wird er diese Gespräche bereitwillig führen. Dies wird nur beim Dienstvertrag der Fall sein, denn sobald bei einem Werkvertrag der Bezugs-

preis einmal ausgehandelt ist, besteht keine Veranlassung zu einer gemeinsamen Suche.

c) Phase der Abnahme durch den Hersteller

Falls der Zulieferer durch einen Werkvertrag gebunden ist, muss er dem Hersteller nachweisen, dass der Prototyp über alle zugesicherten Eigenschaften verfügt (BGB, § 633). Die Transaktionskosten dieses Nachweises sind wesentlich höher als die Kosten der regelmäßigen Berichte und des Endberichts, durch die beim Dienstvertrag der Zulieferer beweist, dass er alle „übernommenen Dienstpflichten“ erfüllte.

Fazit: Wenn Zulieferer und Hersteller durch einen Dienstvertrag verbunden sind, treten sowohl bei der Vertragsverhandlung als auch bei den Entwicklungsarbeiten als auch bei der Abnahme geringere Transaktionskosten auf. Zudem lassen sich die vom VDA empfohlenen Regelungen kostengünstiger mit einem Dienstvertrag verbinden. Der Zulieferer wird also eher in einen Dienstvertrag einwilligen.

Ob die Praxis diesen Vorteil durch eine entsprechende Vertragsgestaltung realisiert, wurde geprüft, indem vier Tiefeninterviews mit Automobilunternehmen geführt wurden.²⁶ Wegen der geringen Stichprobenzahl können die Ergebnisse nur als Hinweise, nicht als gesicherte Resultate gewertet werden. Da aber die Aussagen übereinstimmen, kann man sie wohl doch verallgemeinern.

VI. Empirische Prüfung

Die Antworten kann man wie folgt zusammenfassen.

1. Vergütung der Entwicklungsleistung, kein Festpreis für Prototyp: Alle Entwicklungsverträge enthalten diese Zahlungsvereinbarung. Aber es wird auch ein Höchstbetrag festgelegt, den die Entwicklungskosten nicht überschreiten dürfen.
2. Preisanpassung: Die Verträge sehen vor, dass der Hersteller die höheren Entwicklungskosten übernehmen muss, falls eine Spezifikationsänderung erforderlich wird. Aber das passiert selten.
3. Langzeitverträge werden nicht vereinbart. Es kommt sogar vor, das dem entwickelnden Zulieferer nicht der Auftrag zur Serienproduktion erteilt wird, falls ein anderer preisgünstiger anbietet. Diese Aussage wird auch durch die Ergebnisse einer Fallstudie bei einem Autoproduzenten, die Ossadnik u. a. durchführten, bestätigt: 30 % der Verträge haben eine Laufzeit von weniger als einem Jahr, 50 % der Verträge dauern während des Lebenszyklus der Serie.²⁷

²⁶ Die Interviews wurden von Kristin Roespel im Rahmen ihrer an der TU Bergakademie Freiberg geschriebenen Diplomarbeit durchgeführt. *Roespel, K.* (2003).

²⁷ *Ossadnik, W. / Dorenkamp, A. / Ellinghorst, A.* (2001), S. 880.

4. Die Verträge enthalten Geheimhaltungsklauseln.
5. Gemeinsame Qualitätsstrategie: Es wird allerdings keine neue Qualitätsstrategie vereinbart, sondern von den Zulieferern wird verlangt, dass sie das Zertifikat DIN EN ISO 9001:2000 erwerben.
6. Gemeinsames Kommunikationssystem: Der Zulieferer stattet sich mit einer EDV-Anlage aus, die mit der des Herstellers kompatibel ist. So können Daten problemlos ausgetauscht werden.
Es werden gemeinsame Projektgruppen gebildet, die einen geregelten Informationsaustausch pflegen. Ein Hersteller stellt sogar für ihre Besprechungen Räume zur Verfügung. Die Zusammenarbeit erstreckt sich auch auf die Entwurfsphase, denn der Zulieferer wird früh in die Entwicklungsarbeiten an einem neuen Automodell einbezogen.
7. Stattdessen muss sich der Zulieferer verpflichten, während der Entwicklungsarbeiten ständig nach Kosteneinsparungsmöglichkeiten zu suchen. Die Erträge werden nach der Formel 30 % für den Zulieferer, 30 % für den Hersteller und 30 % für den Kunden verteilt.

Da keine Langzeitverträge vereinbart werden (Manchmal bekommt der entwickelnde Zulieferer noch nicht einmal den Produktionsauftrag), kann der Zulieferer nicht damit rechnen, dass sich seine Investitionsausgaben in den Aufbau von FuE-Kapazität amortisieren. Hier wird ein Problem aufgedeckt, an dem Entwicklungskooperationen zwischen Herstellern und Zulieferern scheitern können, nämlich die Finanzierung der vorwettbewerblichen Forschung.

VII. Vorwettbewerbliche Forschung

Unter „vorwettbewerblicher Forschung“ versteht man Forschungsarbeiten, die als Grundlagenforschung notwendig sind, um Entwicklungsleistungen hervorzubringen, deren Kosten aber am Markt nicht verdient werden können. Fast alle innovativen Verbesserungen, die in den letzten 80 Jahren am Auto vorgenommen wurden, zählen zu dieser Kategorie. Der Kunde fragt die Leistung der automatisierten Fortbewegung nach. Er ist nur in begrenztem Umfang bereit, für eine Erhöhung dieser Leistung mehr zu bezahlen. Ein gutes Beispiel dafür liefert die Innovation des Wankelmotors.

Die technische Meisterleistung des durch Drehscheiben getriebenen Motors scheiterte, weil die Kunden diese neue Idee nicht honorierten, sondern die preisgünstigeren, benzinsparenden Autos mit Hubkolbenmotor vorzogen.²⁸

In einem marktwirtschaftlichen System, das ein Unternehmen dazu zwingt, gewinnorientiert zu arbeiten, können die Hersteller die Kosten der vorwettbewerb-

²⁸ *de Pay*, D. (1994), S. 1013 – 1039.

lichen Forschung nicht übernehmen. Als „externer Effekt“²⁹ würde sich ergeben, dass kleine und mittelständische Zulieferer die Entwicklungsleistungen nicht anbieten können. Nur große Zulieferer kämen dann als Partner einer Entwicklungs-kooperation in Frage. Die Konsequenz wäre eine Verstärkung des Konzentrationsprozesses.

Als Lösung des Problems bietet sich eine Änderung der Verfügungsrechte über die Ergebnisse der vorwettbewerblichen Forschung an. Die mittelständischen Unternehmen sollten sich zusammenschließen und die Grundlagenforschung gemeinsam finanzieren. Deren Ergebnisse stehen dann allen Beteiligten zur Verfügung. Mit der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF) existiert bereits eine geeignete Institution. Der AiF gehören mehr als 50.000 mittelständische Unternehmen aus verschiedenen Branchen an. Durch deren Mitgliedsbeiträge werden entweder Branchenforschungsinstitute finanziert oder Forschungsvereinigungen, die aus einer Idee einen Projektantrag machen, der dann z. B. beim Förderprogramm: „Industrielle Gemeinschaftsforschung“ eingereicht werden kann.

VIII. Schlussbemerkung

Als Fazit kann man ziehen, dass ein modifizierter Dienstvertrag ein Regelwerk darstellt, dass es ermöglicht, die Transaktionskosten zu senken und somit die Vorteilhaftigkeit einer Entwicklungskooperation zwischen Herstellern und Zulieferern zu erhöhen. Die Modifikation sollte aus zusätzlichen Vereinbarungen bestehen, die den Informationsaustausch fördern, das Risiko aufteilen, und die Anpassung an Umweltveränderungen erleichtern. Die Voraussetzung, dass mittelständische Zulieferer überhaupt Entwicklungsleistungen erbringen können, ist eine von ihnen gemeinsam getragene Forschungsinstitution, in der Grundlagenforschung betrieben wird.

Da beide Institutionen Kooperationen fördern, deren Ergebnisse Innovationen und damit eine Steigerung des Gesamtwohls darstellen, kommt ihnen moralische Qualität zu.

Literatur

Barnard, Ch. (1968): *The Functions of the Executive*, Cambridge (Mass.)

Brox, H. / Walker, W.-D. (2002): *Besonderes Schuldrecht*, München.

Coase, R. (1988): *The firm, the market and the law*, Chicago.

de Pay, D. (1994): Der Wankelmotor, in: *Albach, H.: Culture and Technical Innovation*, Forschungsbericht 9 der Akademie der Wissenschaften zu Berlin, S. 1013 – 1039.

– (1995): *Informationsmanagement von Innovationen*, Wiesbaden.

²⁹ *Demsetz, H.* (1967), S. 348.

- Demsetz, A. (1967): Toward a Theory of Property Rights, in: American Economic Review, Vol. 2, 17, S. 347–359.
- Fieten, R. (1991): Erfolgsstrategien für Zulieferer, Wiesbaden.
- Gutenberg, E. (1983): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band, Die Produktion, Berlin u. a.
- Hauschildt, J. (1997): Innovationsmanagement, 2. Auflage, München.
- Homann, K.: Braucht die Wirtschaftsethik eine ‚moralische Motivation‘?, Discussion Paper No. 03–4, Wittenberg, Center of Global Ethics.
- Homann, K. / Suchanek, A. (2000): Ökonomik, Tübingen.
- Kreps, D. M. (1994): Mikroökonomische Theorie, Landsberg am Lech.
- Meyer, M. (2004): Prinzipiale, Agenten und ökonomische Methoden, Tübingen.
- Nell-Breuning, O. (1951): Wirtschafte wirtschaftlich, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Vol. 4, S. 193–203.
- Ossadnik, W. / Dorenkamp, A. / Ellinghorst, A. (2001): Transaktionskosten bei Zulieferbeziehungen in der Automobilindustrie, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Vol. 8, S. 869–891.
- Picot, A. / Dietl, H. / Franck, E. (1999): Organisation, Stuttgart.
- Pieper, A. (1985): Ethik und Moral, München 1985.
- Porter, M. (1992): Wettbewerbsstrategie, Frankfurt am Main.
- Roespel, K. (2003): Entwicklungskooperationen zwischen Herstellern und Zulieferern in der Automobilbranche, Diplomarbeit, TU BAF Freiberg.
- Suchanek, A. (2001): Ökonomische Ethik, Tübingen.
- Verband der Automobilindustrie: Jahresbericht 2003.
- Weber, M. (1908/1988): Die Grenznutzlehre und das „psychophysische Grundgesetz“, in: Winckelmann, J. (Hrsg.), Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen, S. 384–399.
- Williamson, O. (1996): The Mechanisms of Governance, New York / Oxford.

Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative „New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)

Von *Ingo Pies* und *Cora Voigt*, Halle-Wittenberg

I. Problemstellung

Die internationale Gemeinschaft unternimmt seit Jahren erhebliche Anstrengungen, um Entwicklungs- und Schwellenländer auf einen stabilen Wachstumspfad zu führen. Dabei ist man zunehmend zu der Erkenntnis gelangt, dass ein wesentlicher Schwerpunkt der Entwicklungszusammenarbeit auf die institutionellen Rahmenbedingungen gelegt werden müsste, um Entwicklungsziele zu erreichen, wie sie beispielsweise in den UN Millennium Goals¹ verankert sind. Es wird zunehmend anerkannt, dass solche Entwicklungsziele eine demokratische Grundordnung erfordern. Dahinter steckt die Erwartung, mittels Demokratie ein institutionelles Umfeld zu schaffen, das eine langfristig stabile wirtschaftliche Modernisierung einleitet und überdies zu einer internen wie externen Befriedung bestehender Konflikte beiträgt.

Die Entwicklungszusammenarbeit hat sich deshalb in den letzten Jahren verstärkt darauf kapriziert, Demokratie bzw. Demokratisierung einzufordern und entsprechende Bestrebungen zu unterstützen. Allerdings haben diese Strategien bislang weder zu einem sichtbaren Anstieg des allgemeinen Wohlstandsniveaus in den entsprechenden Ländern geführt, noch konnten sie institutionell ausgereifte Demokratien befördern. Stattdessen lässt sich der Aufstieg einer sozialen Ordnung beobachten, die in der Literatur als Semidemokratie bezeichnet wird. Ihr Kennzeichen ist die Einführung von (z. T. deutlich manipulierten) Wahlen bei weitgehender Abwesenheit anderer zentraler Verfassungsbestimmungen einer konstitutionellen Demokratie wie Rechtsstaatlichkeit, Gewaltenteilung und Minderheitenschutz.² Mehr noch, wurde anfangs eine semidemokratische Ordnung noch wohlwollend als unvermeidbares Übergangsphänomen auf dem Weg zu einer konsolidierten Demokratie gedeutet, so musste man inzwischen feststellen, dass viele dieser Staaten in ihrer wirtschaftlichen und politischen Weiterentwicklung stagnieren oder von

¹ Im Internet einzusehen unter <http://www.un.org/millenniumgoals>.

² Vgl. *Freedom House* (2003).

innergesellschaftlichen Gewalterruptionen gekennzeichnet sind.³ Angesichts dieser Erfahrungen liegt die Vermutung nahe, dass Semidemokratien nicht einfach ein Durchgangsstadium sind, sondern eher eine Sackgasse, die den Zugang zu einer demokratischen Verfassung versperrt.

II. NePAD

NePAD ist das jüngste Entwicklungsprogramm der Afrikanischen Union (AU). Es wurde 2001 von den Präsidenten Südafrikas, Nigerias, Senegals, Algeriens und Ägyptens ausgearbeitet. Der Entwicklungsplan sieht zahlreiche mittel- und langfristige Maßnahmen vor, um Demokratie und wirtschaftliche Entwicklung auf dem Afrikanischen Kontinent zu verwirklichen. Der Schwerpunkt liegt auf einer Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Ziel ist es, die afrikanischen Länder für nationale und insbesondere für internationale Investoren attraktiver zu machen. Zu diesem Zweck bemüht man sich um eine Sicherung makroökonomischer Stabilität, die Schaffung eines effizienten und transparenten Kapitalmarktes sowie um die Gewährung von Rechtssicherheit. Des Weiteren werden Reformmaßnahmen abgestrebt, um auf regionaler und kontinentaler Ebene Konfliktpräventionsmechanismen zu etablieren, staatliche Institutionen zu stärken und demokratische Grundordnungen zu fördern. Insbesondere sollen auf nationaler und sub-nationaler Ebene Maßnahmen eingeleitet werden, die eine verantwortliche Regierungsführung garantieren und der Zivilgesellschaft stärkere Partizipationsrechte einräumen. Diese Maßnahmen zur Politikreform werden wirtschaftspolitisch flankiert durch Investitionen in den Bereichen Erziehung, Ausbildung und Gesundheitswesen, jeweils unter besonderer Berücksichtigung der Anliegen, die Rolle der Frauen zu stärken.⁴ Besonders innovativ in diesem Maßnahmenpaket ist ein Informations- und Kontroll-Instrument, der so genannte „African Peer Review Mechanism“ (APRM), ein System wechselseitiger Kontrolle: Um ihrem Engagement für Rechtsstaatlichkeit und Demokratie eine größere Glaubwürdigkeit zu verleihen, haben die Staats- und Regierungschefs der beteiligten Länder verabredet, sich anhand von Berichten ausgewählter Experten gemeinschaftlich im Hinblick auf die Einhaltung der selbstaufgelegten Grundsätze zu überwachen.⁵

Der Entwicklungsplan NePAD hat den beteiligten Ländern ein ambitioniertes Ziel gesetzt. Er strebt in den kommenden 15 Jahren ein jährliches Wirtschaftswachstum von sieben Prozent an. Allerdings wurde NePAD in der Weltöffentlichkeit sehr unterschiedlich aufgenommen. Während die G8-Staaten und die Europäi-

³ Semidemokratien sind durch eine erhöhte Ausbruchswahrscheinlichkeit von Bürgerkriegen gekennzeichnet. Vgl. *Hedge et al.* (2001), die in einem empirischen Systemvergleich 152 Länder über eine Zeitperiode von 1816 bis 1992 untersucht haben. Vgl. auch beispielsweise *Henderson und Singer* (2000).

⁴ Vgl. *NePAD* (2001) sowie ausführlich www.nepad.org.

⁵ Vgl. *NePAD* (2003).

sche Union mit NePAD die Hoffnung auf mehr Demokratie und Entwicklung in Afrika verbinden, sehen manche Kritiker in diesem Vorhaben nicht viel mehr als einen neuerlichen Versuch, höhere Entwicklungsgelder zu beziehen. Andere bezweifeln die Glaubwürdigkeit und Effektivität der zahlreichen Reformversprechen. Zudem hätten die NePAD-Initiatoren versagt, die Ernsthaftigkeit des Programms im Zuge der Konflikte in Zimbabwe unter Beweis zu stellen.⁶ Weitere Kritik betrifft vor allem die inhaltlichen Aspekte des Entwicklungsprogramms. So wird beispielsweise bemängelt, dass bei den Maßnahmen die Entwicklung des ländlichen Raumes nur unzureichend berücksichtigt wird. Kritisiert wird auch die mangelnde Einbindung der Zivilbevölkerung. Die angestrebten Wachstumsraten werden von manchen Skeptikern als unrealistisch abgetan. Ferner wird angesichts des umfangreichen Maßnahmenkataloges auf administrative Engpässe hingewiesen. Zahlreiche Kritiker, denen die dauerhafte Etablierung demokratischer Grundordnungen am Herzen liegt, bekunden ihr Missfallen über die ihrer Meinung nach zu starke Ausrichtung von NePAD auf die Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für afrikanische Länder. In ihren Augen stellt NePAD ein neo-liberales, wirtschaftlich dominiertes Manifest dar, das die afrikanische Bevölkerung nur unzureichend einbeziehe und die demokratische Vision für die Schaffung funktionierender Märkte reduziere.

Es ist auffallend, dass Kritiker und Befürworter gleichermaßen Gefahr laufen, bei der inhaltlichen Diskussion des Entwicklungsprogramms das eigentliche Problem der afrikanischen Staaten aus den Augen zu verlieren. Angesichts immer wieder aufflammender gewaltförmiger Auseinandersetzungen, die z. T. grenzüberschreitend sind, und angesichts der dramatischen Unterentwicklung des Kontinentes geht es primär um folgende Fragen: Wie kann eine Transformation der politischen Ordnungen in Afrika erfolgreich so eingeleitet werden, dass eine innergesellschaftlich wie zwischenstaatlich dauerhaft gewaltfreie Konfliktaustragung gewährleistet wird, die wirtschaftliche Entwicklung ermöglicht? Wie kann – als Voraussetzung wirtschaftlicher Prosperität – ein dauerhafter ziviler Frieden herbeigeführt werden? Wie lassen sich die institutionellen Grundlagen stärken für eine wirksame Legitimation staatlicher Autorität, d. h. für ihre breite soziale Akzeptanz in der Bevölkerung?

In dieser Hinsicht ist es von besonderem Interesse, dass sich NePAD nicht in erster Linie auf Grund der proklamierten Inhalte von den anderen seit 1960 immer wieder gescheiterten Entwicklungsstrategien für Afrika unterscheidet. Die eigentliche Innovation bei NePAD sind nicht die Zielbekenntnisse, sondern die Mittel, die man einsetzen möchte, und hier vor allem die Verfahrensregeln, wie sie sich im African Peer Review Mechanism widerspiegeln. Insofern geht es nicht primär darum, ob der Maßnahmenkatalog des Programms genügend differenziert und aus-

⁶ Das Southern African Regional Poverty Network (SARPN) hat auf einer unabhängigen Internetseite zahlreiche Anmerkungen zu NePAD gesammelt. Vgl. <http://www.sarpn.org.za/nepadall.php>.

gewogen ist, sondern vielmehr darum, ob die Verfahrensregeln von NePAD prinzipiell geeignet sind, zur Demokratisierung Afrikas wirksam beizutragen: zu einer Demokratisierung, die die politischen Spielregeln grundlegend neu justiert und verlässlich macht.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie die internationale Gemeinschaft auf NePAD reagieren sollte, wenn sie wirklich an einer Demokratisierung im Sinne nachhaltiger Entwicklung interessiert ist. Soll sie NePAD ihre Unterstützung verweigern, aus Furcht vor einer Vergeudung von Geldern? Soll sie NePAD finanziell fördern, trotz der Gefahr womöglich unerwünschter Ergebnisse? Soll sie einzelne Elemente stärker unterstützen, um Demokratisierungsprozesse in Afrika voranzubringen, und wenn ja: welche? Ist es wichtiger, auf Wahlen zu drängen? Oder ist es hilfreicher, wirtschaftliche Unterstützung zu gewähren? Was sollte man tun, wenn man sichergehen will, nicht mehr Schaden als Nutzen anzurichten?

Diese Fragen lassen sich nur mit Hilfe von Theorie beantworten. Deswegen gibt der nächste Abschnitt einen Überblick über einschlägige Erkenntnisse der ökonomischen Analyse politischer Regimes und entwickelt Überlegungen, die in ein „mental model“ münden, das als Orientierungshilfe dienen kann.

III. Autokratie versus Demokratie: das Transformationsproblem

(1) Die ökonomische Theorie der Politik verfügt über eine lange Tradition. Sie setzt ein in den 50er Jahren des 20. Jahrhunderts als ökonomische Theorie demokratischer Politik. Die maßgeblichen Pioniere sind Anthony Downs und Gary Becker sowie Gordon Tullock und James Buchanan.⁷ Der analytische Ansatz besteht darin, analog zu wirtschaftlichen Akteuren auch politischen Akteuren zu unterstellen, dass sie ihre eigenen Interessen verfolgen. Aus einer solchen Perspektive hängt es entscheidend von den institutionellen Rahmenbedingungen – der Verfassung demokratischer Politik – ab, inwiefern die Ergebnisse dieses eigeninteressierten Handelns gesellschaftlich erwünscht oder eher unerwünscht sind.

Standen zunächst politische Regimes vom Typ der westlichen Demokratie mit rechtsstaatlicher Verankerung und marktwirtschaftlicher Ausrichtung im Vordergrund des theoretischen Interesses, so wird in jüngerer Zeit das analytische Handwerkszeug der politischen Ökonomik auch auf andere Regimes angewendet. Mittlerweile gibt es eine ausgeprägte Korruptionsforschung.⁸ Aber auch die Autokratie als Pendant zur Demokratie ist ausführlichen Analysen unterzogen worden.⁹ Deren gegenwärtiger Erkenntnisstand lässt sich in zwei Punkten zusammenfassen.¹⁰

⁷ Vgl. Downs (1957); Becker (1958) sowie Buchanan/Tulloc (1962). Für neuere Überblickswerke vgl. Drazen (2000); Persson und Tabellini (2000) sowie Mueller (2003).

⁸ Vgl. beispielsweise Bardhan (1997).

Erstens wird ein Autokrat aus seinem wohlverstandenen Eigeninteresse heraus bestrebt sein, die seiner Herrschaft unterworfenen Bevölkerung nicht maximal, sondern optimal auszubeuten. Während eine maximale Ausbeutung jegliche Arbeits- und Investitionsanreize in der Bevölkerung zerstören würde, berücksichtigt ein optimierender Autokrat – in Abhängigkeit seines Planungshorizonts –, dass er von einer höheren gesellschaftlichen Produktivität individuell profitieren kann. Dies veranlasst ihn zu einem Verzicht auf konfiskatorisch hohe Steuern und zu einer zumindest rudimentären Versorgung mit öffentlichen Gütern. Die zugrunde liegende Logik besteht darin, dass es vorteilhaft sein kann, sich mit einem relativ kleineren Teil des gesellschaftlichen Kuchens zu begnügen, wenn gerade dadurch das eigene Stück absolut größer wird. Distribution und Allokation erweisen sich hier als interdependent, denn Distributionserwartungen fungieren als Allokationsanreize.¹¹

Zweitens kommen viele Analysen übereinstimmend zu dem Schluss, dass ein eigeninteressierter Autokrat seine Macht sichert, indem er in Loyalität und/oder Repression investiert: Er kauft sich die Zustimmung von Anhängern, indem er sie an den Erträgen seiner Herrschaft beteiligt; und er unterdrückt oppositionellen Widerstand, indem er potentielle Gegner schwächt und mit Gewalt bedroht.¹² Zur Begründung: Zwar verfügt ein Autokrat formal über alle politischen Entscheidungs- und Kontrollrechte innerhalb der Grenzen seines Territoriums. Faktisch ist er jedoch als Einzelner weit davon entfernt, Kraft seines Amtes absolute Macht auszuüben. Er benötigt loyale Anhänger, um seine Kontrollrechte wahrzunehmen und die Befolgung der erlassenen Regeln durchzusetzen. Gleichzeitig muss der Autokrat sich vor dem Sturz durch mögliche Oppositionskräfte schützen. Hierbei hat er davon auszugehen, dass eine Oppositionsbewegung einen gewaltsamen Umsturz planen könnte, sobald die Wahrscheinlichkeit eines Sieges hinreichend groß wird. Auf diese Kalkulation kann der Autokrat mittels Repression Einfluss nehmen, indem er die Kommunikation zwischen möglichen Widerstandsgruppen erschwert und ihre Geheimhaltungs- und Organisationskosten erhöht.¹³

Aus dieser Perspektive ergibt sich als eine wichtige Schlussfolgerung, dass Wirtschaftswachstum *ceteris paribus* zur Stabilisierung autokratischer Regimes beiträgt. Der Grund hierfür ist klar: Sind aufgrund eines größeren gesellschaftlichen Kuchens für den Autokraten mehr Mittel verfügbar, dann kann er sich mehr Ausgaben für Loyalität und Repression leisten und so seine Herrschaft stabilisieren.

⁹ *Tullock* (1987) hat in seinem aufsehen erregenden Buch über Autokratien darauf hingewiesen, dass es lange Zeit schlicht an Informationen mangelte, um diese politische Ordnung als Pendant der Demokratie in ähnlicher Schärfe analytisch zu durchdringen. In den letzten Jahren ist der Kenntnisstand der ökonomischen Autokratieforschung jedoch stark vorangeschritten. Vgl. *Olson* (2000, 2002) sowie *Wintrobe* (1998).

¹⁰ Vgl. *Mueller* (2003), S. 406–428.

¹¹ Vgl. hierzu insbesondere *Olson* (2000, 2002).

¹² Vgl. hierzu insbesondere *Wintrobe* (1998).

¹³ Vgl. *Tullock* (1987).

(2) Insbesondere der zweite Aspekt der ökonomischen Autokratieforschung unterstreicht auf den ersten Blick die Bedenken der NePAD-Kritiker. Die betont wirtschaftspolitische Ausrichtung des Entwicklungsprogramms legt auf Basis bisheriger Erkenntnisse den Verdacht nahe, dass das intendierte Wirtschaftswachstum möglicherweise eine anti-demokratische Wirkung entfalten könnte. Gegen einen solchen Schluss sind jedoch folgende Bedenken geltend zu machen: (a) Wirtschaftswachstum wird in diesen Modellen als exogen betrachtet. (b) Der hier eigentlich interessierende Übergang von einer autokratischen zu demokratischen Ordnung wird in diesen Modellen gar nicht thematisiert.

Ein wesentlicher Grund für diesen blinden Fleck der vorliegenden Theorien dürfte darin liegen, dass die Literatur von einer reaktionsanalytischen Modellierung autokratischer Strukturen dominiert wird. Hierbei wird ein individueller Wahlhandlungskalkül formuliert, aus dem von individuellen Restriktionsänderungen auf gesellschaftliche Ergebnisse geschlossen wird. Aus dieser Perspektive verfügt der Autokrat als Prinzipal über die Gestaltungsmacht institutioneller Veränderungen. So betrachtet, hängen demokratische Reformen allein vom Willen des jeweiligen Machthabers ab. Dadurch gerät von vornherein aus dem Blick, dass es möglich sein könnte, einen friedlichen Übergang von Autokratie zu Demokratie herbeizuführen, denn wenn der Autokrat als individueller Alleinherrscher modelliert wird, ist es kaum vorstellbar, dass er einem Übergang zur Demokratie zustimmen könnte und freiwillig entsprechende Maßnahmen einleitet. Warum sollten sich die Machthaber an einem Prozess beteiligen, dessen Logik ihre Entmachtung vorsieht?

Die Option eines friedlichen Übergangs rückt erst dann in den Bereich des Möglichen, wenn man eine interaktionsanalytische Modellierung zugrunde legt. Ein solches Vorgehen kann an den in der Literatur vorfindlichen Gedanken anknüpfen, dass ein Autokrat es letztlich mit zwei Gruppen zu tun hat, zu denen er sich mittels Repression oder Loyalitätskauf verhält. Bei der ersten Gruppe handelt es sich um die potentielle Opposition, bei der zweiten Gruppe um die Anhänger des Autokraten. Radikal vereinfacht, lässt sich das politische Regime einer Autokratie damit als ein Ausbeutungsspiel zwischen zwei Gruppen interpretieren, in dem der Autokrat die Funktion übernimmt, eine Umverteilung von Ressourcen vorzunehmen, so dass die Opposition schlechter und die eigenen Anhänger besser gestellt werden. Abbildung 1 illustriert die hier interessierenden Zusammenhänge.

Zu unterscheiden sind zwei Gruppen C und B, die sich in einem asymmetrischen Verteilungsspiel gegenüberstehen. C steht für einen Clan, B für den Rest der Bevölkerung. Diese beiden Gruppen stehen sich antagonistisch gegenüber. Nun bestimmt der Clan ein Mitglied aus seiner Mitte als Autokrat A. Der Autokrat A fungiert somit als Agent der übrigen Clanmitglieder. Seine Aufgabe ist es, Ressourcen von B nach C umzuschichten. Die Menge der möglichen Verteilungslösungen wird durch zwei Drohpunkte beschränkt. Die Linie DB markiert ein Niveau, bei dessen Unterschreiten die Bevölkerung einen Bürgerkrieg in Kauf nimmt, um

nicht mehr ausgebeutet zu werden. Umgekehrt markiert die Linie DC ein Niveau, bei dessen Unterschreiten der Clan bereit ist, zur Durchsetzung seiner Interessen Gewalt anzuwenden, was sich sowohl gegen die Bevölkerung als auch insbesondere gegen den eigenen Agenten A richten kann: Der Autokrat hat also stets zu gewärtigen, dass seine Herrschaft von zwei Seiten aus gefährdet werden kann.

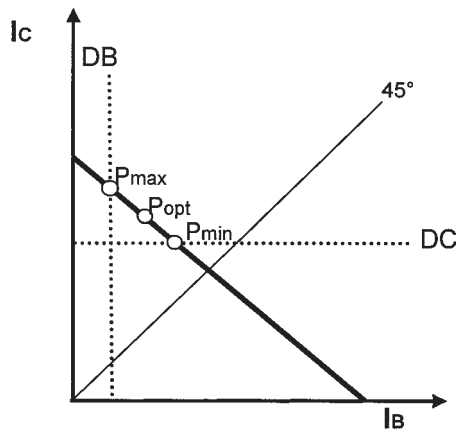


Abbildung 1

Der Autokrat, der sein eigenes Überleben sichern will, ist somit auf das Intervall $[P_{\max}; P_{\min}]$ beschränkt. Dass dieses Intervall systematisch oberhalb der 45°-Achse liegt, spiegelt die asymmetrische Machtverteilung zwischen Clan und Bevölkerung wider.¹⁴ Unterstellt man, dass der Autokrat über diskretionäre Handlungsspielräume verfügt, die er in seinem eigenen Interesse zu nutzen versucht, so wird sich mit hoher Wahrscheinlichkeit in dem Intervall eine innere Lösung wie P_{opt} ergeben, schon allein deshalb, weil der Autokrat bestrebt sein wird, einen gewissen Sicherheitsabstand zu den jeweiligen Drohpunkten einzuhalten.

(3) Was passiert nun, wenn die Staatengemeinschaft auf ein solches Regime Druck ausübt und zum Zweck der Demokratisierung die Einführung allgemeiner Wahlen fordert? Zunächst einmal ist davon auszugehen, dass der Autokrat am liebsten Autokrat bleiben würde und dass der ihn unterstützende Clan kein Interesse daran hat, die ihn privilegierende gesellschaftliche Machtasymmetrie abzubauen. Notfalls wird diese Seite also versuchen, die Wahlen so zu manipulieren,

¹⁴ Um Missverständnissen vorzubeugen: Die 45°-Achse bestimmt nicht die Punkte absolut gleicher Einkommensverteilung. Vielmehr repräsentiert sie „konstitutionelle Fairness“, d. h. eine verfahrensmäßig abgesicherte Gleichbehandlung von Interessen. Hierbei steht I_B für die materiellen und immateriellen Interessen der Bevölkerung und analog I_C für die entsprechenden Interessen des Clans.

dass der Autokrat gewählt wird und sich nun den Anschein eines demokratisch legitimierten Potentaten geben kann. Es kommt zur Einführung einer Semidemokratie oder Scheindemokratie. Dies freilich bedeutet nun aber nicht, dass einfach alles beim Alten bliebe, ganz im Gegenteil. Abbildung 2 gibt Auskunft darüber, welche Entwicklung durch Wahlen eingeleitet wird.

Selbst wenn die Wahlen manipuliert werden, ist doch schon allein der Wahllakt selbst ein Ereignis, durch das das Kräfteparallelogramm im Land verschoben wird. Der Grund hierfür liegt darin, dass die Durchführung einer Wahl einen beträchtlichen Teil der üblichen Repressionsmaßnahmen (Zensur, Kommunikationsverbot, Intransparenz, Unterdrückung) konterkariert: Oppositionelle haben es wesentlich leichter, sich wechselseitig zu verständigen und zu organisieren. Partner, die an politischer Zusammenarbeit interessiert sind, können sich leichter identifizieren. Zudem wird die Bevölkerung angeregt, über die Legitimation des Regimes nachzudenken – und zu sprechen. Die Transaktionskosten zur Organisation kollektiven Handelns sinken. Graphisch läuft all dies darauf hinaus, dass sich der Drohpunkt der Bevölkerung nach rechts verschiebt, beispielsweise von DB_1 nach DB_2 . Dies zieht eine entsprechende Reaktion des Autokraten nach sich. Er wählt nun P_2 statt P_1 . Das bedeutet, dass schon allein durch die Transformation der Autokratie zu einer Scheindemokratie eine gewisse Besserstellung der vormals Unterprivilegierten erfolgt.

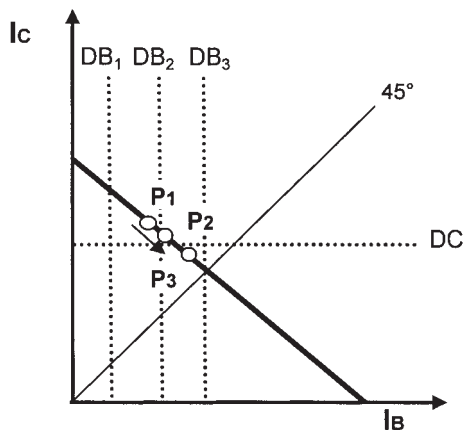


Abbildung 2

Die Quelle für diese Besserstellung liegt allerdings nicht in einer höheren Produktivität, sondern vielmehr darin, dass die autokratische Ausbeutung zu Lasten der Bevölkerung und zu Gunsten des Clans teilweise wieder rückgängig gemacht wird: Der Übergang zur Scheindemokratie verändert also gleichsam die Gewichte im Umverteilungsspiel. Er reduziert den Handlungsspielraum des Autokraten, sei-

ne Herrschaft dadurch zu stabilisieren, dass er die Opposition in Schach hält und der eigenen Gruppe Wohltaten erweist. Die Tendenz lautet: weniger Repression und weniger Loyalität.

Dieser Umstand ist durchaus ambivalent. Denn der Übergang zur Scheindemokratie kann dazu führen, dass der Handlungsspielraum des Autokraten buchstäblich auf null reduziert wird. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn sich der ursprüngliche Drohpunkt DB_1 in Abbildung 2 nicht auf DB_2 , sondern auf DB_3 verschiebt. Hierdurch gerät der Autokrat in eine ausweglose Lage, denn die Verteilungsansprüche übersteigen das, was tatsächlich zu verteilen ist. Folglich verdirbt es sich der Autokrat mit mindestens einer gesellschaftlichen Gruppe, möglicherweise sogar gleich mit beiden (z. B. in P_3), je nachdem, wie er sich positioniert. In jedem Fall kommt es hier zum Bürgerkrieg. Insofern lässt sich die der Scheindemokratie inhärente Tendenz zu Instabilitäten und gewalttätigen Konflikten mit diesen Überlegungen rational rekonstruieren.

(4) Damit stellt sich nun die Frage mit erneuter Dringlichkeit, ob es überhaupt möglich ist, eine Autokratie freiwillig, d. h. friedlich, in eine echte Demokratie zu transformieren. Ist es denkbar, dass der privilegierte Clan seiner eigenen Ent-Privilegierung zustimmen könnte? Abbildung 3 hilft, diese Frage zu beantworten.

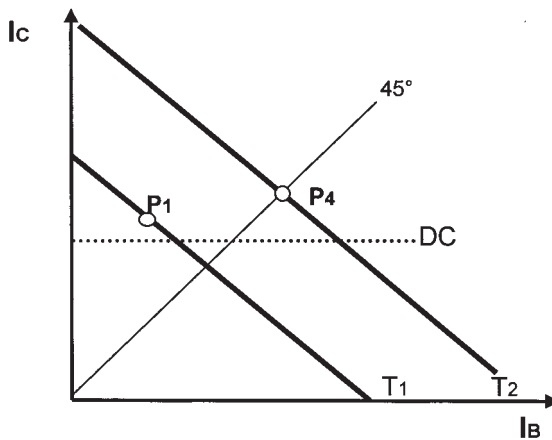


Abbildung 3

Im autokratischen Redistribuktionsspiel steht einer demokratischen Gleichberechtigung beider gesellschaftlichen Gruppen – graphisch repräsentiert durch eine Annäherung an die 45°-Linie – der Drohpunkt DC im Wege. Entlang der Budgetgeraden T_1 trifft Demokratisierung auf Widerstand, weil aus der Betrachtung des Status quo heraus die Besserstellung der Bevölkerung notwendig zu Lasten des Clans erfolgen müsste. Er wäre genötigt, Privilegien und die damit verbundenen Renten aufzugeben. Durch einen Wechsel von T_1 nach T_2 hingegen wird ein Poten-

tial wechselseitiger Besserstellung verfügbar. An dieser Stelle kann die gleiche Logik greifen, die in reaktionsanalytischen Modellen dazu führt, dass ein Autokrat die Bevölkerung nicht maximal, sondern optimal auszubeuten anstrebt. Analog gilt auch hier für den Clan: Es ist vorteilhaft, sich mit einem relativ kleineren Anteil zufrieden zu geben, sofern nur der volkswirtschaftliche Kuchen stark genug wächst, so dass das eigene Stück absolut größer wird.

Um einen solchen Wachstumsprozess in Gang zu setzen, reicht es nicht aus, lediglich eine Scheindemokratie zu errichten. Nötig ist vielmehr, der Bevölkerung – und auch dem eigenen Clan! – Anreize zu verschaffen, die verfügbaren Ressourcen produktiv einzusetzen. Hierfür ist Erwartungssicherheit eine unabdingbare Voraussetzung. Andernfalls kommen die nötigen Investitionen in Sachkapital, Humankapital und Sozialkapital nicht zustande.¹⁵ Das aber bedeutet, dass ein Zeitinkonsistenzproblem zu lösen ist: Die bloße Ankündigung, sich mit einem relativ kleineren Anteil am volkswirtschaftlichen Kuchen zufriedener zu geben, ist ex ante zwar im Interesse des Autokraten und des hinter ihm stehenden Clans; ex post jedoch besteht ihr Interesse gerade darin, die aufgrund dieser Ankündigung induzierten Investitionserträge auszubeuten. Die Folge ist, dass diese Ausbeutung antizipiert wird, so dass es gar nicht erst zu jenen Investitionen kommt, deren Erträge sich Autokrat und Clan ankündigungswidrig aneignen könnten. Aufgrund dieser Zeitinkonsistenz – d. h. aufgrund des Fehlanreizes, das eigene Versprechen zu brechen –, entsteht eine kollektive Selbstschädigung, so dass die Gesellschaft insgesamt unter ihren Möglichkeiten bleibt. Anders formuliert: Eine autokratische oder semidemokratische Ordnung ist nicht in der Lage, Eigentums- und Verfügungsrechte glaubhaft und auf Dauer zu sichern. Gerade dies ist jedoch notwendig, um komplexe Marktinteraktionen zu ermöglichen und so Wachstumspotentiale freizusetzen.

Um dieses Zeitinkonsistenzproblem zu lösen und mithin die kollektive Selbstschädigung in eine kollektive Besserstellung münden zu lassen, muss die Ankündigung, Vertrags- und Verfügungsrechte zu sichern, glaubwürdig (gemacht) werden. Dies erfordert sanktionsbewehrte Bindungsmechanismen. Nur dann, wenn es für den Autokraten hinreichend teuer wäre, sein Versprechen zu brechen, kann die Bevölkerung darauf vertrauen, auch tatsächlich in den Genuss der Früchte ihrer Arbeit zu kommen. Nur in der Erwartung, selbst ernten zu können, wird überhaupt gesät werden.

Insofern liegt hier eine „Interdependenz der Ordnungen“¹⁶ begründet, eine fundamentale Wechselwirkung zwischen Wirtschaft und Politik. Einerseits hängt es von der Politik ab, wie gut sich die Wirtschaft entwickelt, denn hier werden die Anreize gesetzt, ob Ressourcen produktiv verwendet werden oder nicht. Andererseits kommt es auf die Wirtschaft an, ob ein politisches Regime tragfähig ist. Von der Wirtschaft hängt ebenfalls ab, ob der Übergang vom autokratischen zum demo-

¹⁵ Vgl. Olson (2000, 2002).

¹⁶ So der Terminus bei Eucken (1952, 1990).

P_5 realisiert wird. Hierdurch wird ein autokratisches Regime stabilisiert und gestärkt.

Fall 2: Der Wechsel von T_1 zu T_3 ist als endogen zu betrachten und kommt z. B. dadurch zustande, dass Arbeit und Kapital produktiver verwendet werden können, wenn eine sichere Erwartungsbildung entsprechende Investitionen auslöst. In diesem Fall ist damit zu rechnen, dass die politische Asymmetrie zwischen Clan und Bevölkerung abgebaut wird.¹⁷ Graphisch bedeutet das, dass ein Punkt südöstlich von RA wie beispielsweise P_6 realisiert wird. Nota bene: Erst die Erwartung, P_6 zu realisieren, schafft in der Bevölkerung einen Anreiz, den Wechsel von T_1 zu T_3 tatsächlich zu bewerkstelligen. Eine bloße Ankündigung des Autokraten reicht hierfür nicht aus. Vielmehr sind verfassungsmäßige Beschränkungen erforderlich, um die Ankündigung glaubwürdig werden zu lassen und so das zugrunde liegende Zeitinkonsistenzproblem zu lösen. Graphisch sind diese Beschränkungen durch die eckigen Klammern angedeutet, die ein Intervall um den Punkt P_6 eingrenzen. Im Klartext heißt dies, dass eine solche Verfassung zwar nicht den Idealvorstellungen einer demokratischen Blaupause entspricht, da hier offenkundig den Clan privilegierende Asymmetrien konstitutionell festgeschrieben werden, dass eine solche Verfassung aber gleichwohl einen Schritt in Richtung Demokratie markiert und damit unter den herrschenden Bedingungen den einzig möglichen Weg einschlägt, um zur politischen Emanzipation der Bürger beizutragen. Dies ist unter den gegebenen Bedingungen die einzige Option, einen friedfertigen Systemwechsel einzuleiten.

(6) Die bisherigen Überlegungen lassen sich in folgenden Punkten thesenartig zusammenfassen.

- Eine Autokratie ist ein Redistributionsspiel, in dem sich ein Clan zu Lasten der Bevölkerung besser stellt.
- Die bloße Einführung von Wahlen verwandelt die Autokratie in eine Scheidemokratie. Tendenziell kommt es zu einer Re-Redistribution, durch die das politische Regime destabilisiert werden kann, mit der Folge bewaffneter Auseinandersetzungen.
- Gleichwohl ist der freiwillige Übergang von einer Autokratie zu einer Demokratie nicht denkunmöglich. Dies setzt freilich voraus, das ursprüngliche Redistributionsspiel in ein Allokationsspiel zu verwandeln: Aus Ausbeutung wird Kooperation. Hierbei erweisen sich Wirtschaft und Politik als interdependent. Diese Interdependenz konstituiert ein parteiübergreifendes Regelinteresse an einem Systemwechsel in Richtung Demokratie.
- Exogenes Wirtschaftswachstum stärkt die Autokratie. Endogenes Wirtschaftswachstum fördert Demokratisierung.

¹⁷ Eine konditionierte Zuführung von Entwicklungsgeldern kann übrigens eine ähnliche Wirkung entfalten. Die Logik bleibt die gleiche: Die Aussicht auf Vorteile konstituiert ein Selbstbindungsinteresse von Autokrat und Clan.

- Die allmähliche Transformation einer Autokratie zur Demokratie kann Zwischenschritte erforderlich machen, in denen etablierte Privilegien durch Verfassungsbestimmungen festgeschrieben und erst allmählich abgebaut werden.

(7) Diese Überlegungen münden in die Einsicht, dass zwei unterschiedliche Auffassungen von Demokratie zu unterscheiden sind. Der ersten Auffassung zufolge besteht Demokratie primär darin, in einem gegebenen Spiel eine Umverteilung von Rechten zugunsten der Benachteiligten – insbesondere zugunsten einer benachteiligten Bevölkerungsmehrheit – durchzusetzen. Der zweiten Auffassung zufolge geht es hingegen darum, das zugrunde liegende Spiel zu verändern, um den angestrebten Regimewechsel allgemein anreizkompatibel werden zu lassen. Abbildung 5 hilft, diese beiden unterschiedlichen „mental models“ genauer zu identifizieren.

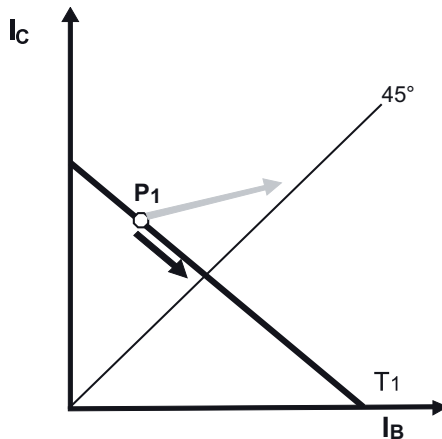


Abbildung 5

Demokratie bedeutet letztlich, Privilegien abzubauen und sich so der 45°-Linie anzunähern. Über das Ziel besteht also durchaus Einigkeit. Uneinigkeit hingegen besteht über den am besten geeigneten Weg zur Zielerreichung. Ausgehend von P_1 , strebt das erste „mental model“ eine Veränderung entlang T_1 an, markiert durch den schwarzen Pfeil. Aus der Perspektive des zweiten „mental model“ ist dieser Weg ‚kurzschlüssig‘, weil er den Privilegierten zumutet, gegen eigene Interessen verstoßen zu sollen. Stattdessen wird nicht der kürzeste Weg zur 45°-Achse gewählt, sondern gleichsam ein ‚Umweg‘ – markiert durch den in nordwestliche Richtung weisenden grauen Pfeil –, der allerdings den Vorteil aufweist, für alle Beteiligten anreizkompatibel zu sein. Dieser Umweg setzt auf die Interdependenz von wirtschaftlichen Wachstumsprozessen und institutionellen Rahmenbedingungen. Demokratisierung wird hier aufgefasst als eine Selbstbindung der politisch Privilegierten, durch die diese wirtschaftliche Produktionsanreize setzen, von de-

ren Ergebnissen sie mittelbar ebenso profitieren wie der Rest der Bevölkerung. Wenn dieser Zusammenhang den beteiligten Akteuren deutlich wird, entstehen starke gemeinsame Regelinteressen. Es entwickelt sich ein gemeinsames Bestreben, Verfahrensregeln zu finden und durchzusetzen, die konstitutionelle Fairness dauerhaft implementieren.

Mithin lässt sich das erste „mental model“ auch als Organisationsmodell bezeichnen, das zweite hingegen als Legitimationsmodell. Dem ersten Modell zufolge wird Demokratisierung mit der Einführung von Wahlen gleichgesetzt. Beim zweiten Modell hingegen stehen institutionelle Arrangements im Vordergrund, die einen wirtschaftlich-politischen Transformationsprozess für alle Beteiligten zustimmungsfähig machen.

IV. Schlussfolgerungen für NePAD

Die Modellüberlegungen haben verdeutlicht, dass es einer politischen Selbstbindung bedarf, um einen friedlichen Systemwechsel von autokratischen zu demokratischen Strukturen erfolgreich einleiten zu können. Zur Überwindung des zugrunde liegenden Zeitinkonsistenzproblems sind verfassungsrechtlich verankerte Handlungsbeschränkungen nötig, die den Willkürspielraum des Autokraten einengen. Solche Beschränkungen können nur dann anreizkompatibel sein, wenn die vom Status quo Privilegierten berechnete Aussicht darauf haben, im Zuge eines durch ihre Ent-Privilegierung allererst in Gang gesetzten Wirtschaftswachstums besser gestellt zu werden. Zugleich können die politischen Handlungsbeschränkungen nur dann ihre allokativen Anreizwirkung entfalten, wenn sie für die Bevölkerung (und für ausländische Investoren) glaubwürdig sind und somit die Erwartung stützen, von den Erträgen investiven Verhaltens auch tatsächlich selbst profitieren zu können. Insofern hängen wirtschaftliche und politische Aspekte eng zusammen. Sie sind interdependent.

Vor diesem Hintergrund lassen sich zahlreiche Kritikpunkte an NePAD auf jenes „mental model“ zurückführen, das Demokratie als Organisationsprinzip begreift. Zugrunde liegt eine Denkweise, die die in westlichen Ländern etablierten Strukturen als Blaupause verwendet und dann folgerichtig feststellt, dass die in Afrika angestrebten Reformen hinter diesen Standards weit zurückbleiben. Die Interdependenzen zwischen Wirtschaft und Politik bleiben bei einem solchen Ansatz methodisch ausgeblendet. So erscheint die prononciert wirtschaftspolitische Ausrichtung von NePAD dann als bloße Ablenkung von den für politische Demokratisierung wirklich wichtigen Dingen. Dem Organisationsmodell zufolge kommt es primär darauf an, dass Wahlen durchgeführt werden.

Mit Hilfe des alternativen „mental model“, das Demokratie als Legitimationsprinzip begreift, lässt sich dagegen eine kritisch-konstruktive Stellungnahme zu NePAD entwickeln. Dieses Modell betont die Interdependenz zwischen Wirtschaft

und Politik und stellt die für einen friedlichen Transformationsprozess nötige Anreizkompatibilität in den Vordergrund der Betrachtung. Hier geht es nicht darum, eine vorgegebene Blaupause zu verwirklichen. Vielmehr geht es darum, jene Institutionen zu finden und notfalls zu erfinden, die geeignet sind, sich dem Ideal einer allgemein zustimmungsfähigen Gesellschaftsordnung auch unter den gegenwärtig extrem schwierigen Bedingungen Afrikas anzunähern. Aus einer solchen Perspektive sind drei Schlussfolgerungen zu ziehen, wie die westliche Welt auf NePAD angemessen reagieren kann.

(1) Erstens ist der „African Peer Review Mechanism“ (APRM) als innovatives Element politischer Selbstbindung zu begrüßen. Er lässt sich interpretieren als Versuch, Glaubwürdigkeit zu importieren: Während eine bloße Ankündigung bestimmter Maßnahmen aufgrund zahlreicher enttäuschender Erfahrungen in der Vergangenheit Gefahr liefe, innenpolitisch folgenlos zu bleiben, sorgt dieses kollektive Arrangement für eine größere Transparenz und Verlässlichkeit der angekündigten Selbstbindungen. Dabei gilt es zu bedenken, dass die afrikanischen Staaten selbst ein latentes Interesse an einer erfolgreichen politischen Transformation ihrer Nachbarstaaten haben. Bürgerkriege, Massenfluchten, grenzüberschreitend agierende Rebellenorganisationen sowie wirtschaftliche und humanitäre Unterentwicklung haben gravierende Auswirkungen auf die politische Stabilität der Nachbarstaaten. Insofern ist in der Tat davon auszugehen, dass diese Form kollektiver staatlicher Selbstbindung durchaus ernst gemeint ist und sich mit der Zeit den Status der Glaubwürdigkeit erarbeiten kann.

Natürlich ist der APR-Mechanismus noch weit davon entfernt, ein perfektes Durchsetzungsinstrument zu sein. Derzeit fehlen noch klare Kriterien und Verfahrensregeln. Abgesehen vom Reputationsverlust sind (noch) keine echten Sanktionen vorgesehen, die durch Anreize dazu beitragen könnten, angekündigte Maßnahmen auch tatsächlich durchzuführen. Zudem bietet der Mechanismus derzeit noch viele Manipulationsmöglichkeiten, weil die jeweiligen Expertenkommissionen national und nicht international zusammengesetzt sein sollen, so dass eine direkte Einflussnahme durch die jeweilige Nationalregierung gegenwärtig nicht völlig ausgeschlossen ist.

Insofern ist es wohl am besten, den APR-Mechanismus, so wie er derzeit vorliegt, als Einstieg in einen kollektiven Lernprozess zu deuten, dessen konstruktive Weiterentwicklung Unterstützung verdient.¹⁸ Hier ist in erster Linie zu denken an einen wissenschaftlichen Know-How-Transfer sowie an Beiträge zum Aufbau neuer Institutionen mit entsprechenden Forschungs- und Management-Kapazitäten. Insbesondere wäre es möglich, Hilfestellungen beim Aufbau von Systemen zur Datenerfassung und Datenverarbeitung zu leisten, damit ein volkswirtschaftliches Monitoring und Controlling aufgebaut werden kann, so dass sich klarer identifizieren lässt, ob angekündigte Maßnahmen auch tatsächlich durchgeführt wurden und gegriffen haben. Zugleich würde eine verbesserte Wissensbasis die Politiker in die

¹⁸ Vgl. *Funke/Nsouli (2003)*, *NePAD (2002)* und *(2003)* sowie *Ciller (2002)*.

Lage versetzen, klarer abschätzen zu können, welche Selbstbindungen erforderlich sind, um die angestrebten Transformationsprozesse konstruktiv nach vorn zu bringen.

(2) Zweitens ist die prononciert wirtschaftspolitische Ausrichtung von NePAD zu begrüßen. Sie lässt sich interpretieren als Versuch, der Interdependenz von Wirtschaft und Politik Rechnung zu tragen und beide Subsysteme gemeinsam zu transformieren, so dass der angestrebten Demokratisierung eine materielle Basis unterlegt wird.

Hier folgt aus der Modelldiskussion, dass die westliche Welt gut beraten ist, bei der Gewährung von Finanzhilfen die Leitdifferenz zwischen endogenem und exogenem Wirtschaftswachstum zu berücksichtigen. Es macht einen erheblichen Unterschied, ob entsprechende Gelder an Regierungen zu deren freier Verwendung fließen oder ob sie direkt an gesellschaftliche Adressaten vergeben werden, deren Mittelverwendung besser konditioniert und kontrolliert werden kann. Im ersten Fall kann es passieren, dass ausgerechnet autokratische (und korrupte) Strukturen stabilisiert werden, während man im zweiten Fall wirtschaftliche Hilfen so ausrichten kann, dass sie die angestrebte Demokratisierung nachhaltig unterstützen.

Insbesondere könnte man sich vorstellen, dass es zur Ausbildung von Kriterien für „best practices“ politischer Selbstbindung kommt, die als Bemessungsgrundlage verwendet werden, um Finanzzuweisungen zu gewähren. Dies würde freilich voraussetzen, dass man sich in der westlichen Welt von der letztlich fatalen Praxis verabschiedete, staatliche Wirtschaftshilfen immer ausgerechnet jenen Staaten zukommen zu lassen, denen es am schlechtesten geht.¹⁹ Wenn man nicht einen Anreiz setzen will, dass autokratische Regimes ihre eigene Bevölkerung gleichsam „in Geiselhaft“ nehmen, um der internationalen Gemeinschaft Ressourcen abzupressen, sollte man verstärkt dazu übergehen, Regimes für konkrete Fortschritte bei wirtschaftlichen und politischen Reformen zu gratifizieren. Nur so würde man im Übrigen dazu beitragen, dass nicht die schlechten, sondern die guten Beispiele Schule machen.

(3) Die dritte Schlussfolgerung betrifft die Akteure, die sich zu einer „global governance“ zusammenfinden müssen, um Demokratie in Afrika nachhaltig zu fördern.

Es gehört zu den ermutigendsten Elementen von NePAD, dass Demokratisierung und wirtschaftliche Entwicklung nicht länger als ausschließlich nationale Angelegenheit der einzelnen afrikanischen Staaten aufgefasst werden. Vielmehr drückt NePAD aus, dass es ein gemeinsames Interesse afrikanischer Staaten gibt, die Entwicklung des Kontinents gemeinsam in die Hand zu nehmen und sich hierbei wechselseitig zu unterstützen. Benachbarte Staaten haben ein gemeinsames Interesse daran, dass Konflikte friedlich ausgetragen werden, so dass Kriege und Bürgerkriege vermieden werden. Sie haben ein gemeinsames Interesse daran, sich

¹⁹ Vgl. *Easterly* (2001).

wirtschaftlich zu entwickeln und im Wege produktiver Arbeitsteilung auch von den Fortschritten anderer zu profitieren. Insofern lässt sich NePAD als Versuch interpretieren, zur Vermeidung negativer und zur Realisierung positiver Externalitäten auf dem afrikanischen Kontinent kollektives Handeln auf supra-staatlicher Ebene zu organisieren.

Eine ähnliche Schlussfolgerung lässt sich auch für die westliche Welt treffen. Es wäre extrem wünschenswert, wenn beispielsweise die Europäische Union sich zu einer einheitlichen Afrikapolitik entschließen könnte, anstatt es einzelnen ehemaligen Kolonialmächten zu überlassen, die Beziehungen zu ihren ehemaligen Einflussgebieten als „special relations“ zu pflegen. Auch hier wäre eine supra-nationale Koordination – unter Einschluss der USA – äußerst hilfreich, um klare Signale zu setzen, dass die westliche Welt tatsächlich ein gemeinsames Interesse daran hat, den Aufbau demokratischer Strukturen in Afrika nachhaltig zu fördern.

Allerdings ist festzustellen, dass eine wirksame Unterstützung von NePAD nicht nur Sache der westlichen Nationalstaaten ist. Vielmehr sind hier auch zivilgesellschaftliche Organisationen und insbesondere Unternehmen gefordert.

Der Aufbau demokratischer Strukturen erfordert die Unterstützung lokaler Selbsthilfegruppen zum Schutz der Menschenrechte, zur Förderung der Meinungs- und Pressefreiheit, zur Bekämpfung von Korruption, zur Selbstorganisation politischer Bildung usw. In den afrikanischen Staaten und zwischen ihnen müssen zivilgesellschaftliche Netzwerke geknüpft werden. Es geht um „institution building“, um den Aufbau von Sozialkapital. Hier sind in erster Linie nicht-staatliche Organisationen gefordert wie beispielsweise die Kirchen, die humanitären Hilfsorganisationen, aber auch weltgesellschaftliche Akteure wie beispielsweise amnesty international oder Transparency International, die für wichtige Themen bürgerschaftliches Engagement vor Ort organisieren und unterstützen.

Auch westlichen Unternehmen wächst in dieser Hinsicht eine immer wichtigere Rolle zu. Zum einen können sie durch Direktinvestitionen sehr viel mehr finanzielle Ressourcen mobilisieren, als es der traditionellen zwischenstaatlichen Entwicklungszusammenarbeit möglich ist.²⁰ Zudem sind sie der wohl wirksamste Kanal für Know-How-Transfers und für die Einführung bzw. Anhebung von Standards humanitärer, sozialer und ökologischer Art. Zum anderen sind Unternehmen als „corporate citizens“ gefordert, bürgerschaftliches Engagement zu entwickeln und gesellschaftliche Ordnungsverantwortung zu übernehmen, beispielsweise als Impulsgeber zur Lösung drängender Probleme. Ein mustergültiges Beispiel hierfür ist die „Business Coalition against HIV/AIDS“. Vor diesem Hintergrund ist es nur folgerichtig, dass sich auf dem Afrika-Gipfel des „World Economic Forum 2003“ bereits 200 Unternehmen bereit erklärt haben, NePAD aktiv zu unterstützen.²¹

²⁰ Insofern wäre es besonders hilfreich, wenn es in Zukunft gelänge, die NePAD-Kriterien in den für internationalen Kapitalverkehr immer wichtigeren Länder-Rankings angemessen zu berücksichtigen.

²¹ Vgl. www.webforum.org/africa.

V. Zusammenfassung

In seiner Habilitationsschrift „Rationalität und Demokratie“ stellte Karl Homann der zeitgenössischen Demokratieforschung folgendes Zeugnis aus:

„Demokratie heißt Herrschaft des Volkes. Sofern man über den politischen Bereich spricht, gibt es heute keinen ernst zu nehmenden Zweifel mehr daran, dass Legitimation durch Demokratie erfolgt und dass umgekehrt Demokratie primär ein Legitimationskonzept ist. ... Um so erstaunlicher ist es, dass man über die ganze Breite der beteiligten Wissenschaften, von der Philosophie über die Rechtswissenschaft, Soziologie und Politologie bis hin zur Ökonomik, eine überzeugende, konzeptionell stimmige normative Theorie der Demokratie bis heute nicht findet. ... Dieser Befund wird geradezu bedrückend, wenn man sich vor Augen hält, dass etwa die Hälfte der heutigen Weltbevölkerung bei der Suche nach den Prinzipien ihres Zusammenlebens die ‚Demokratie‘ als fundamentale Norm betrachtet und dass die westliche Welt in dieser Situation nicht in der Lage ist, eine Theorie der Demokratie zu präsentieren.“²²

Die Lage hat sich zwischenzeitlich ein wenig gebessert, obwohl noch immer viel zu tun bleibt. Insbesondere die ökonomischen Modellanalysen zur Erforschung politischer Regimes haben wichtige Erkenntnisse beigetragen. Auf ihrer Grundlage können fundierte Aussagen getroffen werden über die Eigenschaften autokratischer und demokratischer Regimes sowie über die Möglichkeiten und Grenzen eines friedlichen Übergangs von Autokratie zu Demokratie.

Vor diesem Hintergrund lassen sich die wesentlichen Thesen dieses Aufsatzes in zwei Gruppen zusammenfassen. Die erste Gruppe skizziert die theoretischen Aussagen der ökonomischen Modelldiskussion:

- Eine Autokratie ist ein Redistributionsspiel, in dem sich ein Clan zu Lasten der Bevölkerung besser stellt.
- Die bloße Einführung von Wahlen verwandelt die Autokratie in eine Scheindeмократie. Tendenziell kommt es zu einer Re-Redistribution, durch die das politische Regime destabilisiert werden kann, mit der Folge bewaffneter Auseinandersetzungen.
- Gleichwohl ist der freiwillige Übergang von einer Autokratie zu einer Demokratie nicht denkunmöglich. Dies setzt freilich voraus, das ursprüngliche Redistributionsspiel in ein Allokationsspiel zu verwandeln: Aus Ausbeutung wird Kooperation. Hierbei erweisen sich Wirtschaft und Politik als interdependent.
- Exogenes Wirtschaftswachstum stärkt die Autokratie. Endogenes Wirtschaftswachstum fördert Demokratisierung.
- Die allmähliche Transformation einer Autokratie zur Demokratie kann Zwischenschritte erforderlich machen, in denen etablierte Privilegien durch Verfassungsbestimmungen festgeschrieben und erst allmählich abgebaut werden.

²² Homann (1988; S. 41).

Die zweite Gruppe von Thesen zieht aus den ökonomischen Modellüberlegungen Schlussfolgerungen für eine Stellungnahme zur Initiative „New Partnership for African Development (NePAD)“:

- Mit dem „African Peer Review Mechanism (APRM)“ enthält NePAD ein innovatives Element kollektiver politischer Selbstbindung, das als Einstieg in einen Lernprozess supra-staatlicher Kontrolle und Sanktion zu begrüßen und zu unterstützen ist.
- Die prononciert wirtschaftspolitische Ausrichtung von NePAD trägt der alten Einsicht in die „Interdependenz der Ordnungen“ Rechnung. Wirtschaftswachstum ist nötig, um die politische Transformation zur Demokratie zu stabilisieren. Westliche Wirtschaftshilfe kann, je nachdem, wie sie vergeben wird, diesen Prozess unterminieren oder wirksam unterstützen.
- Im Interesse nachhaltiger Entwicklung ist der Aufbau demokratischer Strukturen in Afrika zu unterstützen. Dies ist freilich nicht nur eine Aufgabe westlicher Nationalstaaten und ihrer inter-gouvernementalen Zusammenschlüsse. Vielmehr wächst hier Organisationen der Zivilgesellschaft und insbesondere Unternehmen als „corporate citizens“ die extrem wichtige Aufgabe zu, Ordnungsverantwortung zu übernehmen.

Literatur

- Bardhan, P.* (1997): Corruption and Development: A Review of Issues. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, Nr. 3, S. 1320 – 1346.
- Becker, G.* (1958): Competition and Democracy. *Journal of Law and Economics*, Vol. 1, S. 105 – 109.
- Buchanan, J. / Tullock, G.* (1962): *Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor.
- Cilliers, J.* (2002): NePAD's Peer Review Mechanism, Institute for Security Studies, Occasional Paper, Nr. 64, im Internet: <http://www.iss.co.za/Pubs/Papers/64/Paper64.html>, 22. 12. 2003.
- Downs, A.* (1957): *An Economic Theory of Democracy*. New York.
- Drazen, A.* (2000): *Political Economy in Macroeconomics*. Princeton.
- Easterly, W.* (2001): *The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge.
- Eucken, W.* (1952, 1990): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. hrsg. von Edith Eucken und K. Paul Hensel, 6. Aufl.. Tübingen.
- Freedom House* (2003): *Freedom in the World 2003*. New York.
- Funke, N. / Nsouli, S.* (2003): The New Partnership for Africa's Development (NEPAD): Opportunities and Challenges. IMF Working Paper 03 / 69.
- Hegre, H. / Ellingsen, T. / Gates, S. / Gleditsch, N.* (2001): Toward a Democratic Civil Peace? Democracy, Political Change, and Civil War, 1816 – 1992. *American Political Science Review*, Vol. 95, Nr. 1, S. 33 – 48.

- Henderson, E. / Singer, J.* (2000): Civil War in the Post-Colonial World, 1946–92. *Journal of Peace Research*, Vol. 37, Nr. 3, S. 275–299.
- Homann, K.* (1988): *Rationalität und Demokratie*. Tübingen.
- Mueller D. C.* (2003): *Public Choice III*. Cambridge.
- NePAD* (2003): African Peer Review Mechanism: Organisation and Processes, März 2003. im Internet: <http://www.touchtech.biz/nepad/files/documents/48.pdf>, 22. 12. 2003.
- (2002): Declaration on Democracy, Political, Economic and Corporate Governance. im Internet: <http://www.sarpn.org.za/NEPAD/july2002/declaration/declaration.pdf>, 22. 12. 2003.
- (2001): The New Partnership for Africa's Development. im Internet: <http://www.sarpn.org.za/RegionalPovertyPapers/October2001/NEPAD.pdf>, 22. 12. 2003.
- Olson, M.* (2000, 2002): *Macht und Wohlstand*. Tübingen.
- Persson, T. / Tabellini, G.* (2000): *Political Economics – Explaining Economic Policy*. Cambridge.
- Tullock, G.* (1987): *Autocracy*. Boston.
- Wintrobe, R.* (1998): *Political Economy of Dictatorship*. Cambridge.

Webseiten

- NEPAD: <http://www.nepad.org>.
- Southern African Regional Poverty Network (SARPN):
<http://www.sarpn.org.za/nepadall.php>.
- UN Milleniumgoals: <http://www.un.org/millenniumgoals>.
- World Economic Forum 2003: <http://www.webforum.org/africa>.

Die wirtschaftliche Globalisierung und ihre Kritiker – Eine alternative Sicht

Von *Werner Lachmann*, Nürnberg

I. Problemstellung

Der Begriff „Globalisierung“ hat seit den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts zunehmend an Bedeutung gewonnen und ist aus der wirtschaftspolitischen Diskussion heutzutage nicht mehr wegzudenken. Bei der Auseinandersetzung über die zunehmende internationale Interdependenz und Integration und deren Auswirkungen auf Kultur, Ökologie, Ökonomie und Politik scheint sich die Gesellschaft dabei in „Globalisierungsbefürworter“ und „Globalisierungsgegner bzw. -kritiker“¹ zu spalten. Zu den Kritikern der Globalisierung gehören einige bekannte Organisationen wie z. B. ATTAC oder WSF, aber auch viele Gewerkschaften, wohin gegen die Gruppe der Befürworter neben Ökonomen insbesondere aus Unternehmen besteht, die sich für eine weitere Deregulierung und Globalisierung internationaler Wirtschaftsbeziehungen einsetzen. Während Kritiker die Globalisierung als die Ursache eklatanter gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Fehlentwicklungen sehen, bedeutet für die Befürworter Globalisierung „Entwicklung für alle“.

Gegenstand vorliegender Abhandlung ist es, die Position der Befürworter und Kritiker bzw. Gegner hinsichtlich der Globalisierung darzulegen, deren Argumente, welche die Auswirkungen der Globalisierung betreffen, kritisch zu durchleuchten, sowie Lösungsansätze für den wirtschaftspolitischen Tätigkeitsbereich im Rahmen der Globalisierung vorzustellen. Dabei wird der Schwerpunkt auf die ökonomische Dimension der Globalisierung gelegt; Finanzmärkte werden nur kurz gestreift.²

¹ Zwischen Globalisierungsgegnern und Globalisierungskritikern muss unterschieden werden. Die Globalisierungsgegner lehnen die Globalisierung *per se* ab. Sie wenden sich generell gegen die neoliberale Wirtschaftsordnung. Die Globalisierungskritiker akzeptieren die marktwirtschaftliche Ordnung und kritisieren die Missstände der Globalisierung. Sie möchten die Wirkungsweise der Globalisierung verbessern, während die Globalisierungsgegner sie generell ablehnen! Wegen des Fehlens eines gemeinsamen Wortes für beide Gruppen beinhaltet der Begriff „Kritiker der Globalisierung“ auch die Globalisierungsgegner, wenn nicht anders vermerkt.

² Auf die wichtigen ökologischen und auch sozialpolitischen Probleme, die durch die Globalisierung hervorgerufen werden, kann nicht eingegangen werden, da dies den Rahmen des Beitrags sprengen würde.

Nach einer einleitenden Begriffsdefinition von „Globalisierung“ in Kapitel II wird im dritten Abschnitt der Abhandlung auf die Genese der Globalisierungskritik und die wirtschaftspolitische Diskussion eingegangen. In Kapitel IV werden die Argumente der Globalisierungsbefürworter als auch der -kritiker präsentiert, um im anschließenden Kapitel V drei populäre Diskussionspunkte der Globalisierungsdebatte (Ausbeutung, (In-)Stabilität der Finanzmärkte, soziale Errungenschaften) kritisch zu überprüfen. Im sechsten Abschnitt werden wirtschaftspolitisch notwendige Maßnahmen für den Globalisierungsprozess vorgestellt, wie die Rolle des Staates, die Notwendigkeit einer internationalen Wettbewerbspolitik sowie die Verbesserung des volkswirtschaftlichen Know-how innerhalb der Gesellschaft. Abschließend werden die erarbeiteten Erkenntnisse im Fazit kurz zusammengefasst.

II. Was ist „Globalisierung“?

Ursprünglich stammt der Ausdruck „Globalisierung“ aus der Betriebswirtschaftslehre. Man verstand darunter eine Expansionsstrategie grenzüberschreitend tätiger Unternehmen. Ganz allgemein formuliert soll hier unter Globalisierung die internationale Vernetzung von immer mehr Wirtschaftssubjekten und Märkten mit immer mehr anderen Wirtschaftssubjekten und Märkten verstanden werden. Träger dieser wirtschaftlichen Globalisierung sind insbesondere die multi- und transnationalen Konzerne (MNK bzw. TNK). Aufgrund neuer Technologien im Informations-, Kommunikations- und Transportwesen, also durch neue weltweite Datennetze und Satellitenkommunikation sowie computergestützte Logistik, können Produktionsprozesse an unterschiedlichen Standorten weltweit kostengünstig koordiniert werden. Globalisierung bedeutet deshalb eine grenzüberschreitende Zergliederung der Wertschöpfungskette (*Krugman*, 1995: Slicing up the value added chain).

Im Gegensatz zur Internationalisierung und Liberalisierung des Warenverkehrs im vorletzten Jahrhundert, als Rohstoffe oder fertige Produkte grenzüberschreitend gehandelt wurden, wird im Rahmen der aktuellen Globalisierung der Produktionsprozess selbst internationalisiert. Dies betrifft auch die „Produktion“ von Dienstleistungen, d. h. die Unternehmen suchen für die einzelnen Teilbereiche der Produktion den günstigsten Standort. Daher wächst der Handel mit Zwischenprodukten erheblich schneller als die Weltproduktion. Die Globalisierung – im Sinne einer sich internationalisierenden Produktion – birgt jedoch sowohl Chancen als auch Risiken. Die Organisation dieser weltweiten Produktion kostet zwar einerseits Ressourcen; wegen der geringen zusätzlichen Transport-, Kommunikations- und Organisationskosten können jedoch gleichzeitig Standortvorteile in Form von z. B. erheblich niedrigeren Produktionslöhnen und Unternehmenssteuern ausgenutzt werden, was die internationale Arbeitsteilung vorantreibt. Besondere Bedeutung gewinnt in diesem Zusammenhang die weit fortgeschrittene Globalisierung in bestimmten Dienstleistungssektoren. Dies gilt vor allem für die Finanzmärkte, d. h.

für Wertpapier-, Geld- und Devisen- sowie Kreditgeschäfte, wobei Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen zusätzlich die stärkere internationale Vernetzung der Finanzmärkte ermöglicht haben. Die einzelnen Staaten sehen sich wirtschaftspolitisch herausgefordert und mit einer neuen sozialen Realität konfrontiert, auf die sie angemessen reagieren müssen.

Kritiker verurteilen „Globalisierung“ als die Ursache eklatanter gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Fehlentwicklungen.³ Sie verbinden damit globale Umweltprobleme, eine weitere Ausbeutung der Armen – sowohl in der Dritten Welt als auch in Industriestaaten –, den Anstieg der Arbeitslosigkeit⁴, die Gefahr von sozialem Abstieg und die Zunahme wirtschaftlicher Macht auf der einen, bei gleichzeitiger Zunahme der Armut auf der anderen Seite. Die politische, militärische und wirtschaftliche Dominanz der USA werden außerdem angegriffen.

Globalisierungsbefürworter sehen in der Globalisierung dagegen ein Positivsummenspiel, eine einmalige Chance, aus der aktuellen ökonomischen Stagnation, die in vielen Ländern herrscht, herauszukommen, die wirtschaftliche Sklerose zu überwinden, mehr Wachstumsmöglichkeiten zu schaffen und die Freiheit des Einzelnen gegenüber dem Staat zu vergrößern. Dabei wird die Konvergenz der wirtschaftlichen Entwicklung aller Staaten und damit die Besserstellung auch der Armen in der Welt betont. Die Begriffsauslegung und Argumentationsweise der Befürworter erfolgt oftmals theoretisch. Dadurch entsteht der Anschein, als würden gegenüber den negativen Auswirkungen der Praxis der Globalisierung die Augen verschlossen.

Die Auseinandersetzung zwischen Gegnern und Befürwortern der Globalisierung leidet darunter, dass auf unterschiedlichen Ebenen diskutiert, und dadurch aneinander vorbeigeredet wird. Um die Globalisierung ökonomisch und ethisch bewerten zu können, muss Theorie mit Theorie sowie Praxis mit Praxis verglichen werden. Unter Berücksichtigung dieser Voraussetzung lassen sich etliche Argumente der Globalisierungskritik verstehen, wobei allerdings die Lösungsvorschläge vermutlich auf der falschen Ebene angesiedelt sind.

Da die Globalisierungskritik, wie bereits erwähnt, eine gewisse gesellschaftliche Bedeutung erlangt hat, wird nachfolgend auf die Entwicklung der Globalisierungsdiskussion eingegangen. Daraufhin werden die Argumente pro und contra einer weiteren Globalisierung ausführlich angesprochen.

³ Vgl. *Gomory/Baumol* (2004), *Deardorff* (2003), *Fischer* (2003) sowie *Milanovic* (2003) und *Mittelman* (2000) für kritische Stellungnahmen.

⁴ Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit wird sowohl für Industriestaaten als auch für Entwicklungsländer befürchtet. Globalisierung führt zu einem verstärkten Technologietransfer, der Arbeitsplätze von gering ausgebildeten Arbeitnehmern gefährdet. Vgl. hierzu auch *Hemmer* (1999).

III. Genese der Globalisierungskritik

Die „keynesianische Revolution“ begünstigte nach dem Zweiten Weltkrieg zunehmend stärkere Eingriffe des Staates in das Wirtschaftsgeschehen. Obgleich Keynes durch staatliche Eingriffe das marktwirtschaftliche System stabilisieren und damit retten wollte, kam es zu einer zunehmenden Bürokratisierung, wobei die Mathematisierung der Wirtschaftstheorie und der Fortschritt in der Ökonometrie zu einem Planungsoptimismus in der praktischen Wirtschaftspolitik Anlass gaben. Neoliberale Ökonomen haben auf die durch die staatlichen Eingriffe zu erwartenden Schwierigkeiten hingewiesen und begannen sich nun zu organisieren. So bildeten sich marktwirtschaftlich eingestellte private Eliteorganisationen heraus, die sich regelmäßig zu einem ökonomischen Gedankenaustausch trafen. Zu nennen wären die „Bilderberg-Meetings“, die Mont Pèlerin Society sowie insbesondere das World Economic Forum (WEF). Nach den Reformen des US-Präsidenten Ronald Reagan und der englischen Premierministerin Margaret Thatcher kam es zu einer stärkeren liberalen Ausrichtung internationaler Organisationen und einem Anstieg marktwirtschaftlicher Elemente in der Weltwirtschaftsordnung. Seit Mitte der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts verschärfte sich jedoch die wissenschaftliche und pseudowissenschaftliche Kritik an der zunehmenden weltweiten Globalisierung der Wirtschaftsbeziehungen, wobei sich die Kritik insbesondere auf die führenden internationalen Organisationen der Weltwirtschaftsordnung bezog, die für die sozialen Verwerfungen der Weltwirtschaft verantwortlich gemacht werden, nämlich Weltbank, Internationaler Währungsfonds, Welthandelsorganisation und die Weltwirtschaftsgipfel der Staats- und Regierungschefs, die so genannten G7- bzw. G8-Treffen.

Zu der sehr heterogenen Gruppe der Globalisierungskritiker zählen viele Wissenschaftler, allerdings kaum renommierte Wirtschaftswissenschaftler, außer u. a. *Stiglitz* (2002), der ehemalige Chefvolkswirt und Senior-Vize-Präsident der Weltbank sowie *Rodrik* (1998). Allerdings kritisiert *Stiglitz* vornehmlich die Politik der konkurrierenden Schwesterorganisation IWF (siehe auch *Basu*, 2003). Die „Gruppe von Lissabon“ (1997) zeigt die Grenzen des internationalen Wettbewerbs auf. In der populärwissenschaftlichen Literatur spricht man von einer „Globalisierungsfalle“ (*Martin/Schuhmann*, 1996). *Mander/Goldsmith* (2004) gaben ein „Schwarzbuch Globalisierung“ heraus, in welchem sie die „fatale“ wirtschaftliche Entwicklung durch die Globalisierung betonten, die nur wenige Gewinner, aber viele Verlierer habe⁵. Es wird das Ende des weltweiten ökonomischen Terrors (*Forrester*, 1997) gefordert und behauptet, dass „der Markt seine Kinder frisst“ (*Maak*, 1998). Den Heilsversprechen der „Berufsglobalisierer“ traut man nicht mehr und hinterfragt „die unerbittliche Logik des Strukturwandels“ (*Maak*, 1998). Die Menschen sollten nicht mehr dem Sachzwang des Weltmarktes unterworfen werden, man verweigert den Sprung ins kalte Wasser der Globalisierung! Die

⁵ Das Original erschien 2001 unter dem Titel „The case against Globalisation“.

behaaupteten Globalisierungsgewinne werden als „Globalisierungslügen“ (*Boxberger/Klimenta*, 1998) bezeichnet.

Neben der globalisierungskritischen Auseinandersetzung in der Literatur ist es auch zur Gründung von Organisationen gekommen, die sich über die Globalisierungskritik definieren. Ende des letzten Jahrhunderts gründeten einige Globalisierungskritiker in Paris die ATTAC. Ziel dieser Vereinigung ist – in Folge der beobachteten Währungskrisen – eine Bändigung der Finanzmärkte und die Verteidigung der sozialen Errungenschaften des Wohlfahrtsstaates. ATTAC repräsentiert damit eine Gegenbewegung zu der marktwirtschaftlichen Gegenrevolution von neoliberal eingestellten Führungskräften, die sich für eine stärkere liberale marktwirtschaftliche Ordnung im Anschluss an den scheinbar erfolglosen Keynesianismus einsetzten. Im Dezember 1999 war die Anti-Globalisierungs-Bewegung mittlerweile so stark organisiert, dass sie ein Treffen der Repräsentanten der Globalisierung (WTO) in Seattle mit 50.000 Menschen torpedieren konnte. Über 1.500 Nicht-Regierungsorganisationen aus aller Welt schlossen sich damals einer Erklärung gegen die 1994 neu gegründete Welthandelsorganisation (WTO) an, die als Weiterführung des GATT konzipiert ist. Ebenfalls im Jahre 1999 begannen verschiedene globalisierungskritische Organisationen damit, regelmäßig einen Gegengipfel gegen die neoliberalen Treffen unter dem Banner „another Davos“ oder „Anti-Davos“ durchzuführen. Ab 2000 wurde unter der Initiative der französischen Zeitschrift „Le Monde Diplomatique“ und ATTAC das „World Social Forum“ (WSF) organisiert, das als Gegengipfel zum Davos-Treffen gedacht war. Die ersten drei Treffen fanden in Porto Alegre (Brasilien) statt. Das vierte Weltsozialforum erfolgte im Januar 2004 in Mumbai (dem ehemaligen Bombay in Indien), wo sich etwa 75.000 Teilnehmer gegen Kapitalismus und amerikanische Dominanz in der Weltwirtschaft zu einer Protestdemonstration zusammenfanden.⁶

Aus ethischen Gründen, insbesondere wegen der empfundenen Ungerechtigkeit und Benachteiligung der Armen, wirbt man für die Bewahrung des Wohlfahrtsstaates und bekämpft den Liberalismus mit seinem inhumanen Wettbewerb. Wie schon Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre⁷ des letzten Jahrhunderts wenden sich die Kritiker mit moralischen Argumenten gegen die wahrgenommene Ungerechtigkeit bei der Verteilung der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt in der als neoliberal bezeichneten Wirtschaftsordnung. Die Verteidigung der Globalisierung wird als

⁶ Das Weltsozialforum (WSF) ist als offenes Treffen konzipiert, das einen freien Austausch von Ideen, Erfahrungen und Aktionen vorsieht, das aber nicht als legale juristische Institution konzipiert ist. Keiner kann im Namen des Weltsozialforums Positionen definieren. Daher trifft er auch keine Beschlüsse! Er will keinen Ort der Macht darstellen, sondern nur über Lösungsmöglichkeiten in Richtung einer anderen Welt diskutieren. Das Motto des WSF seit dem ersten Treffen in Porto Alegre lautet: „Eine andere Welt ist möglich!“.

⁷ In den 70er Jahren hatte der Theologe *Gollwitzer* (1976, 1978) einen großen Einfluss auf Studenten, insbesondere der Theologie. Er verwarf den Kapitalismus und setzte sich damals für eine sozialistische Wirtschaftsordnung ein. Vgl. auch *Lachmann* (1984), Kapitel 6 und *Lachmann* (1992).

„pseudo-aufklärerische Globalisierungsrhetorik“ (Kettner, 1998) gebrandmarkt, die Maximierung des Gemeinwohls wird als diffus dargestellt und man kritisiert die angeblich „unausweichliche gnadenlose Konkurrenz“ und setzt sich daher für eine „menschliche Ökonomie“ ein. Die Unternehmen als Global Player dürften sich nicht zu „Ingenieuren der Weltgeschichte“ (Kettner, 1998) aufspielen. Es stellt sich die Frage, wie berechtigt die Argumente der heutigen Globalisierungsgegner und –kritiker sind. Wir werden feststellen, dass die Befürworter theorielastig argumentieren und die Kritiker mehr auf die erfahrenen negativen Konsequenzen der Globalisierung eingehen und die neoklassische Vorgehensweise praxisbezogen kritisieren.

IV. Die Argumente der Globalisierungskontroverse

1. Die Positionen der Globalisierungsbefürworter

Die Globalisierungsbefürworter argumentieren zumeist neoklassisch und nehmen zum Teil Ansätze der Neuen Politischen Ökonomik (NPÖ) und der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ) auf. Sie greifen das schon in der Antike bekannte Argument auf, dass die Tiefe der Arbeitsteilung positiv mit der Größe des Marktes korreliert (Xenophon, *Artistoteles*). Je tiefer die Arbeitsteilung, desto höher die Produktivitätsfortschritte und damit das mögliche Entgelt der einzelnen Produktionsfaktoren. Von daher lohnt sich eine Integration in die Weltwirtschaft, da sich jedes Land auf jene Sektoren spezialisiert, in denen es komparative Vorteile (Ricardo) aufweist. Dieser Denkansatz entspricht dem mikroökonomischen Idealbild.⁸ Ein dadurch erzielbares Ausschöpfen von Skalenerträgen durch Massenproduktion und Verbundeffekten ermöglicht eine bessere Versorgung der Konsumenten (Wohlfahrtssteigerung). Darüber hinaus kommt es zu einem Angleichen der Faktoreinkommen.

Die Konvergenz der wirtschaftlichen Entwicklung geschieht entweder über die Mobilität der Produktionsfaktoren oder durch freie Preise über den Wettbewerbsmechanismus. Der mobile Faktor Kapital wird zum „besten Wirt“ wandern und somit zu einer Konvergenz der Renditen beitragen. Auch ohne Mobilität des Faktors Arbeit zeigen außenhandelstheoretische Ansätze, dass der Freihandel zu einer Konvergenz der Faktorentlohnung führt. Staaten werden jene Produkte produzieren, für die sie wegen der Ausstattung mit Produktionsfaktoren am besten geeignet sind. Da sie dort einen komparativen Vorteil haben, werden sie jene Produkte exportieren und solche Produkte importieren, die nur mit relativ hohen Kosten im eigenen Lande produzierbar sind. Dadurch kommt es zu einer Angleichung der Faktorentlohnung.⁹ Der Wettbewerbsmechanismus unterstützt über Arbitrage-

⁸ Auch den mikroökonomisch orientierten Neoklassikern ist bekannt, dass die sehr stringenten Annahmen des neoklassischen Modells nicht zutreffen.

⁹ Diese Vorstellungen entsprechen dem Heckscher-Ohlin-Ansatz und dem „Faktorpreisausgleichstheorem“ (Samuelson). Jedoch wird die Angleichung der Faktorentlohnung ab-

Operationen die wirtschaftliche Konvergenz. Sind in einer Region A bestimmte Produkte besonders günstig, wird ein Arbitrageur sie dorthin exportieren, wo sie sehr knapp und damit teuer sind, so dass es durch die erhöhte Nachfrage in A zu einer Preiserhöhung und durch das vermehrte Angebot in dem teuren Land B tendenziell zur Preissenkung kommt. Dieser Konvergenzprozess geht einher mit einer insgesamten Wohlfahrtssteigerung (Positivsummenspiel). Dabei werden vor allem die Konsumenten als die Gewinner der Globalisierung angesehen, da sie durch den Wettbewerb der Anbieter (Käufermarkt) bessere Qualität zu niedrigeren Preisen und eine größere Produktvielfalt vorfinden. Man erwartet somit eine Konvergenz der wirtschaftlichen Entwicklung und eine ständige Tendenz in Richtung eines weltweiten Gleichgewichtspreises.¹⁰ Einige wirtschaftshistorische Untersuchungen bestätigen diese theoretische Vermutung anhand der wirtschaftlichen Entwicklung Englands, der skandinavischen Staaten sowie der USA.¹¹

Als weiteres positives Argument nennen die Globalisierungsbefürworter die damit verbundene Ausweitung des Wettbewerbs auf die Wirtschaftspolitik der einzelnen Staaten. In diesem Zusammenhang spricht man von einem Systemwettbewerb, d. h. die Wirtschaftspolitik der einzelnen Staaten steht auf dem Prüfstand internationaler Märkte. Die internationalen Kapitalmärkte und Investoren übernehmen die Aufgabe der „Gewerbepolizei“ durch die Bewertung der Wirtschaftspolitik der einzelnen Staaten. Die Ergebnisse einer schlechten Wirtschaftspolitik mussten bisher die Bürger der Länder ertragen, da im demokratischen Verfahren im Grunde genommen kaum Sanktionen gegen eine schlechte Wirtschaftspolitik bestanden. Politiker wollen nur wieder gewählt werden und haben oft, um Schaden von einer sie unterstützenden Gruppe abzuwenden, Nachteile für die gesamte Volkswirtschaft in Kauf genommen. Nach den Wahlen entfielen die Sanktionsmöglichkeiten. In der wirtschaftspolitischen Diskussion unterscheidet man seit Hirschman zwischen „voice“ und „exit“. Bislang hatten die Bürger nur die Chance der „voice“¹², d. h. der Bürger konnte versuchen, sich im demokratischen Prozess Gehör zu verschaffen. Eine stärkere Globalisierung eröffnet nun die Chance des „exit“, d. h. mobile Produktionsfaktoren können nun die Standorte, welche ihnen unattraktive Bedingungen bieten, verlassen und in jene Länder auswandern, die ihnen günstigere Bedingungen anbieten.

hängig sein von der Produktivität der Arbeitskräfte (Humankapital) sowie den gesellschaftlichen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, so dass es nur zu einer Tendenz der Angleichung von Preisen und Löhnen kommt.

¹⁰ Der Gleichgewichtspreis wird wegen sich ständig ändernder Rahmenbedingungen und Schocks auf Angebot- und Nachfrageseite nicht erreicht. Transportkosten, Unsicherheiten usw. führen ebenso dazu, dass sich die Preise nur tendenziell angleichen!

¹¹ Vgl. Barro/Sala-I-Martin (1991), Crafts (2004), O'Rourke (1999, 2000), Robertson (2004) sowie Williamson (1996).

¹² Da die ärmeren Schichten stets in der Überzahl sind, ist in einem demokratischen Prozess den dynamischeren Bürgern kaum Möglichkeit gegeben, sich gegen die Bürokratie zu wehren. Sie versuchen über Schattenwirtschaft und andere illegale Maßnahmen dem Ausbeutungs- und Regulierungsdruck des Staates zu entgehen.

Die immobilen Faktoren (Arbeitnehmer mit geringem Humankapital) konkurrieren nun um mobile Faktoren (Kapital und Führungskräfte sowie Wissenschaftler). Sie sind als komplementäre Faktoren wichtig für die Produktivität der immobilen Faktoren. Demzufolge sind die Staaten gezwungen, den mobilen Faktoren günstige Bedingungen anzubieten. Dies kann zu einer höheren Effizienz der Wirtschaftspolitik führen. Der letzte Monopolist, der Staat, verliert seinen Sonderstatus und steht nun im Wettbewerb mit den Wirtschaftspolitiken anderer Staaten, was den Freiraum der (mobilen) Bürger erhöht. Durch die Globalisierung werden daher Unternehmersteuern abgesenkt; der immobile Faktor kann allerdings fiskalisch stärker belastet werden.¹³ Auch das Aufbrechen übermäßiger Regulierungen und die seit den 80er Jahren beobachtete Dezentralisierung, Privatisierung und Deregulierung ist für viele Beobachter das Ergebnis verstärkten Systemwettbewerbs. Durch den Systemwettbewerb wird die Politik in ihre Grenzen verwiesen. Die Sparbemühungen in vielen Industrieländern können ebenfalls als Ergebnis des Versuchs der Politiker verstanden werden, ihren Standort attraktiv zu machen.

Wir können die Argumente der Globalisierungsbefürworter wie folgt zusammenfassen: Globalisierung führt zu einem höheren Lebensstandard (aufgrund vertiefter Arbeitsteilung und Wettbewerb), zu einer stärkeren Angleichung der wirtschaftlichen Entwicklung in aller Welt sowie zu einem größeren wirtschaftlichen Freiraum der Bürger (*Bhagwati*, 2004a; *Wolf*, 2004).

2. Globalisierung gefährdet soziale Sicherheit und wirtschaftliche Entwicklung: Die Sicht der Kritiker

Kritiker und Gegner der Globalisierung verneinen ihre angeblich positiven Auswirkungen¹⁴. Sie weisen darauf hin, dass Konvergenzprozesse ausbleiben und sozialpolitische Errungenschaften der Industriestaaten gefährdet sind. Bei zunehmender Internationalisierung gibt es durch den Wettbewerb im Rahmen der Globalisierung einerseits Gewinner, andererseits aber gleichzeitig Verlierer, wobei Letztere die Globalisierung verständlicherweise ablehnen.¹⁵ Mit Hilfe der Sozialpolitik

¹³ Der am wenigsten immobile Faktor, die Landwirtschaft, wird dennoch nicht stärker besteuert, obwohl sie kaum die Möglichkeit eines „exit“ hat; allerdings hat sich die Artikulation des „voice“ in der Landwirtschaft eingebürgert, so dass sie hierüber Präferenzen und Subventionen von Politikern erhielten.

¹⁴ Einige Argumente der Globalisierungsgegner erinnern an die sozialistische Kritik gegenüber dem Kapitalismus in der 1970er Bewegung (*Arndt*, 1998; *Broad/Heckscher*, 2003).

¹⁵ Die Außenhandelstheorie hat herausgearbeitet, dass bei Liberalisierung der Märkte ein relativ knapper Faktor zum Verlierer und der relativ reichlich vorhandene Faktor dadurch Gewinner wird. Verbesserte Technologien verlangen immer mehr gut ausgebildete Arbeitskräfte, die knapp sind. Daher werden Arbeitnehmer mit geringem Know-how, die reichlich vorhanden sind, zu den Verlierern zählen. Das Problem liegt in der Strukturveränderung der Produktion bedingt und kann nur durch eine Ausbildungsoffensive überwunden werden.

konnten die Verlierer in den Industrieländern bisher „ruhig gestellt“ werden. Da sich der Staat dabei jedoch „übernommen“ hat, wird dies in Zukunft nicht mehr so einfach möglich sein, so dass auch in den Industrieländern die Betroffenen wegen der Arbeitsplatzkonkurrenz zunehmend die Globalisierung ablehnen werden.

Globalisierungskritiker sehen zwar die Chancen der Globalisierung, weisen aber auch auf die negativen Folgen der praktizierten Globalisierung hin. Sie bemängeln die schlechten internationalen Rahmenbedingungen, die zu Ergebnissen führen, die die Globalisierungsgegner als Argument für ihre Ablehnung vortragen. Kritisiert wird die praktizierte Außenwirtschaftspolitik. Die Industrieländer fordern nämlich von den Entwicklungsländern eine Öffnung ihrer Märkte und eine stärkere marktwirtschaftliche Ausrichtung ihrer Wirtschaftspolitik, üben aber selber eine selektive Protektion aus.

Als Vorwand dient eine soziale Strukturanpassung. Eine marktwirtschaftliche Anpassung sei chaotisch; demzufolge müsse die eigene Wirtschaft den Strukturwandel geordnet vollziehen. Die Entwicklungsländer bekommen daher nur bestimmte Marktanteile zugebilligt (Selbstbeschränkungsabkommen), damit die notwendigen Anpassungsmaßnahmen in den Industrieländern durchgeführt werden können. Leider entpuppen sich diese Anpassungsmaßnahmen als Behinderungsmaßnahmen, da nicht-mehr-wettbewerbsfähige Branchen und Industrien Erhaltungssubventionen bekommen. Dieser vorübergehende Schutz dient nicht der Anpassung und kann auch nicht als ein vorübergehender Schutz bis zur Erlangung der Wettbewerbsreife (List) angesehen werden.¹⁶

Die Globalisierungsgegner greifen unter anderem folgende Aspekte auf.¹⁷ Die transnationalen Konzerne (TNK) regieren die Welt, wobei sie mit Hilfe der internationalen Globalisierungsinstitutionen (IWF, Weltbank, WTO) die Schwachen, insbesondere in den Entwicklungsländern, ausbeuten. Außerdem vernichte die Globalisierung Arbeitsplätze in den Industriestaaten, wo zusätzlich Verbraucherschutz und soziale Arbeitnehmerrechte im globalen Wettbewerb verlieren (race to the bottom). Die TNK seien Ursache für Armut in der Dritten Welt, vermehrte Kinderarbeit und Sozialdumping. Da die internationalen Finanzmärkte nicht beherrschbar sind, sei ein Finanzcrash unabwendbar. Außerdem nehme die Globalisierung mit ihrem Standortwettbewerb keine Rücksicht auf die Umwelt.

Neben den ökologischen Konsequenzen werden die sozialkulturellen Auswirkungen angeprangert, da man eine amerikanisierte Einheitskultur befürchtet und die kulturelle Vielfalt sowie Werte anderer Kulturen als gefährdet ansieht. Zur

¹⁶ Entwicklungsländer machen ebenfalls in einem hohen Maße von der Ausnahmeregelung des GATT IV Gebrauch, wodurch sie ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Geschützte Industrien haben es nicht eilig, ihre Wettbewerbsreife zu erreichen. Sportler, die sich nicht dem internationalen Wettbewerb stellen, werden keine Leistungen hervorbringen, die sie international wettbewerbsfähig machen!

¹⁷ Vgl. hierzu Balser/Bauchmüller (2003), Boxberger/Klimenta (1998) sowie Mander/Goldsmith (2004).

Überwindung dieser negativen Folgen der Globalisierung fordern sie eine Beschränkung der Kapitalmobilität, die sie mit Hilfe der „Tobin-Steuer“ erreichen wollen. Zusätzlich wird eine ökologische Steuerreform vorgeschlagen, um die Gütermobilität zu senken. Die Arbeit soll solidarisch umverteilt werden, wobei eine keynesianisch geprägte nachfrageorientierte Politik angestrebt wird. Durch eine Mobilisierung von Bürgern und Gewerkschaften möchten die Globalisierungsgegner den Neoliberalismus und seine Lobbyisten in die Schranken verweisen. Sie fordern eine stärkere Demokratisierung der Wirtschaft und erwarten von demokratischen Strukturen ökonomische Reformen, die zu einem Ausgleich des Entwicklungsgefälles führen. *Bhagwati* (2004)¹⁸ nennt drei Ursachen dieser Unzufriedenheit der Globalisierungsgegner. Er erwähnt den Anti-Kapitalismus, die Anti-Globalisierung und die negative Grundhaltung gegenüber dem Unternehmertum. Als zusätzliche ideologische und intellektuelle Wurzeln der Globalisierungskritik macht er die politische Rechte mit ihrer Fremdenangst, die Kommunitarier, die die Grenzen des Marktes zu sehr betonen, und den Anti-Amerikanismus aus.

V. Kritische Überprüfung der Globalisierungskritik

Ziel eines wirtschaftlichen Austausches im Sinne der ökonomischen Ethik ist ein „wirtschaftliches Handeln zum wechselseitigen Vorteil der Beteiligten“ (*Suchanek*, 2001). Gemäß der Gerechtigkeitstheorie von *Rawls* wird insbesondere eine Besserstellung der Armen angestrebt. In kirchlichen Verlautbarungen wird eine „Option für die Armen“ gefordert, wobei die Wirtschaftsordnung auch zum sozialen Frieden und zu einer menschlichen Gestaltung der Wirtschaftsbeziehungen beitragen soll. Es ist nun zu überprüfen, ob die Globalisierung diesen Kriterien genügt, oder ob den Kritikern der Globalisierung zuzustimmen ist, die gerade eine Ausbeutung der Armen, eine Gefährdung des Wohlstands durch Instabilitäten der Finanzmärkte, eine soziale Gefährdung der Arbeitnehmer (*race to the bottom*) und Umweltprobleme befürchten. Sollte sich die Globalisierungskritik als berechtigt erweisen, dann liegt keine „Zusammenarbeit zum wechselseitigen Vorteil der Beteiligten“ vor und die Globalisierung müsste deshalb abgelehnt werden.

1. Führt Globalisierung zur Ausbeutung?

Die Globalisierungsgegner befürchten, dass die Globalisierung zu einer Ausbeutung der Arbeitnehmer in Entwicklungs- und Industrieländern führt. Gegenüber dem Kapital sind sie die wirtschaftlich schwächeren Partner. Insbesondere die großen Megafusionen deuten auf zusätzliche wirtschaftliche Macht von TNK hin, die ihre wirtschaftspolitischen Vorstellungen den einzelnen Ländern aufdrängen

¹⁸ Siehe auch *Bhagwati* (2004a).

können. Unter Ausbeutung werden zwei Aspekte verstanden: Zum einen die Ausbeutung der Arbeitnehmer in Entwicklungsländern durch die TNK der Industriestaaten, was die Entwicklung in der Dritten Welt hemmt. Zum anderen verhilft die Globalisierung zu einer Disziplinierung der Gewerkschaften in den Industriestaaten, so dass deren Arbeitgeber in der Lage sind, niedrigere Löhne durchzusetzen, was *Freeman* (1995) zu der Frage veranlasste, ob die Löhne nun in Beijing festgelegt werden.

Samuelson/Stolper haben unter Bezug auf die Theorie von Heckscher-Ohlin das Faktorpreisausgleichstheorem entwickelt, das zu einer Konvergenz der Faktorentlohnungen führen müsste. Die Löhne in der Dritten Welt müssten ansteigen und die in den Industriestaaten absinken¹⁹, so dass es zu einer Konvergenz in der wirtschaftlichen Entwicklung kommt. Dieses naive Vertrauen auf die Konvergenz der wirtschaftlichen Entwicklung hat empirischen Überprüfungen nicht standgehalten. Nicht alle Staaten haben von der Globalisierung profitiert. Nur wenige „globalizers“ konnten hohe Wachstumsraten erzielen und die Armut in ihrem Land bekämpfen (*Nübler*, 2003). Dies gilt für die ost- und südasiatische Region, in letzter Zeit insbesondere für China und Indien. In vielen Entwicklungsländern ist es nicht zu einem „trickle-down“ des Wachstums auf die Armen gekommen.²⁰ Die Öffnung der Volkswirtschaften in Afrika und Lateinamerika hat in der Regel zu einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation geführt; anscheinend wurde dort die Globalisierung zu schnell vorangetrieben. Länder, die vorsichtiger taktierten, haben durch die Globalisierung eher gewonnen. Auch die so genannten „Tiger-Staaten“ hatten sukzessive globalisiert, wobei der Staat eine wichtige Rolle bei der Schaffung der Wettbewerbsfähigkeit seiner Firmen übernommen hat. Die Mehrzahl der Entwicklungsländer hat an den Globalisierungsgewinnen keinen nennenswerten Anteil gehabt.²¹ Die außenwirtschaftlichen Konsequenzen der Neoklassik entfielen.

Obwohl die protektionistische Haltung der Industrieländer gegenüber den Entwicklungsländern den Aufholprozess weitestgehend behindert hat, sind Einzelfälle zu beobachten, in denen Entwicklungsländern dennoch ein Aufholprozess gelungen ist. Dies deutet darauf hin, dass die Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer von entscheidender Bedeutung für den Aufholprozess ist. Zu bemängeln ist, dass viele Entwicklungsländer eine protektionistische Außenhandelspolitik betreiben und damit ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Auf der einen Seite fehlt die „Peitsche des Wettbewerbs“, auf der anderen Seite werden auch notwendige Produktionsfaktoren nicht in ausreichendem qualitativen und quantitativen Maße importiert, so dass hierdurch der Industrialisierungsprozess behindert wird. Die

¹⁹ Diese Aussage gilt c.p. Durch Erhöhung der Produktivität (Investitionen in Humankapital) lässt sich der Lohnverfall in den Industriestaaten vermeiden. Dadurch käme es nur zu einem relativen Angleichen der Löhne der Entwicklungsländer an die der Industriestaaten, die absolut nicht absinken müssen!

²⁰ Vgl. *Glyn* (2004), *Ocampo/Taylor* (1998) und *Mittelman* (2000).

²¹ Vgl. *Wood* (1995), *Wade* (2004) sowie *Bohnet/Schratzenstaller* (2001).

dadurch verursachten negativen Folgen für die Staaten der Dritten Welt sind nicht das Ergebnis der Globalisierung. Sie sind nicht die Folge eines Marktversagens, sondern vielmehr das Ergebnis von Politik- und Staatsversagen! Die Kritik muss folglich an die nationalen Regierungen gerichtet werden. Ist jemand in der Lage, ein Gut aus dem Ausland mit gleicher Qualität zu einem niedrigeren Preis zu beziehen, so wird er als Produzent oder als Konsument diesen Vorteil nutzen. Diese Handlungsweise entspricht dem Gebot der sparsamen Verwendung der Mittel und kann daher ethisch nicht hinterfragt werden, obgleich dadurch derjenige, der seine Güter teurer anbietet, einen „Schaden erleidet“, weil er nicht zu diesem höheren Preis verkaufen kann. Dies ist aber die Logik eines Wettbewerbsmechanismus, die ethisch vertretbar ist, da es ansonsten zur Vergeudung knapper Ressourcen dieser Erde kommen würde.

Aus diesem Grund ist auch die Kritik an ausländischen Direktinvestitionen, die in den Industriestaaten Arbeitsplätze vernichten, unberechtigt. Oft werden die Unternehmer mit „Seelenmassage“ und Appellen gebeten, im eigenen Lande zu investieren und damit Arbeitsplätze zu schaffen. Diese Sichtweise ist jedoch wiederum verkürzt. Unternehmen müssen im internationalen Wettbewerb günstige Standortbedingungen nutzen. Zusätzlich sind die langfristigen Auswirkungen zu berücksichtigen. Wird durch Investitionen in der Dritten Welt dort Einkommen generiert und ein Entwicklungsprozess begonnen, so führt wegen der positiven Importneigung ein gestiegenes Einkommen zu höherer Nachfrage der Produkte von Industriestaaten. Dadurch werden Arbeitsplätze in ihnen gesichert. Solche „Entwicklungsprozesse“ sowie „Anpassungsprozesse“ benötigen jedoch Zeit. Das politische Problem liegt oft darin, dass die negativen Auswirkungen einer Produktionsverlagerung sofort spürbar sind (Druck auf dem Arbeitsmarkt bzw. ansteigende Arbeitslosigkeit) und die positiven Auswirkungen sich erst im Laufe der Zeit bemerkbar machen. Zugleich regt sich Widerstand, weil eine relativ kleine Gruppe die negativen Auswirkungen sofort spürt, die positiven Auswirkungen der Globalisierung jedoch viele, insbesondere die Konsumenten, erst nach einem längeren Zeitraum bemerken. Demzufolge ist der politische Druck für Protektion bzw. gegen Produktionsverlagerungen ins Ausland leichter organisierbar als die politische Unterstützung für eine verstärkte Globalisierung.

Der Vorwurf, dass es sich bei dieser Produktionsverlagerung um Ausbeutung handelt, lässt sich nicht generell begründen. Arbeitnehmer, deren Produktivität im internationalen Vergleich niedrig ist, können nur dann in Wettbewerb treten, wenn sie bereit sind, zu niedrigeren Lohnsätzen zu arbeiten. Es ist verständlich, dass jeder Arbeitnehmer einen höheren Lohn erhalten möchte; im Wettbewerbsprozess werden diesem Wunsch aber Grenzen gesetzt. Nur durch Investition in Humankapital und, soweit es die Wirtschaftspolitik des Landes betrifft, in Sozialkapital und Infrastruktur, wird die Standortqualität eines Landes erhöht. Immerhin ist der Industrialisierungsprozess auch in den Industrieländern „auf den Rücken von Kindern und Arbeitnehmern“ vorangetrieben worden. Bei steigender Produktivität erreichen die Arbeitnehmer (auch durch die Gründung von Gewerkschaften) einen

höheren Anteil an der Wertschöpfung.²² Die Drohung von Unternehmen, ihre Produktion ins Ausland zu verlagern, wenn die Belegschaft keine Lohnkürzungen oder längere Arbeitszeiten hinnimmt, wird in den Medien kritisiert. Dies ist ein typischer Macht- und Verteilungskampf im Wettbewerbsprozess. Den Unternehmen kann hierbei keine unethische Verhaltensweise unterstellt werden. Immerhin müssen sie sich im Wettbewerb behaupten.

Schon seit Jahrzehnten wird die Lohn- und Tarifpolitik vieler Industrieländer bemängelt. Die Lohnerhöhungen seien nicht durch die Produktivitätsentwicklung gedeckt. Löhne, die über den Gleichgewichtslohnsatz festgelegt werden, führen zur Arbeitslosigkeit.²³ Zunehmende Globalisierung hat eine Linksverschiebung der Nachfragekurve nach Arbeit zur Folge. Entweder sinken die Löhne, oder Arbeitnehmer werden arbeitslos. Arbeitslosigkeit ist also Ausdruck einer nicht-wettbewerblichen Struktur des Arbeitsmarktes.²⁴ Es muss mikroökonomisch versucht werden, die Arbeitsmärkte funktionsfähiger zu gestalten. Ziel muss es sein, die Produktivität der von Arbeitsplatzverlagerungen betroffenen Arbeitnehmer zu verbessern, anstatt durch eine Einschränkung der Globalisierung eine langfristige Verschlechterung der Wohlfahrtssituation aller zu verursachen. Nicht umsonst leiden Industriestaaten, die den internationalen Wettbewerbsprozess beschränkten, unter niedrigeren Wachstumsraten als solche Staaten, die sich dem internationalen Wettbewerb stellten.

Grundsätzlich gilt somit die Ausbeutungsthese weder für Entwicklungsländer noch für Industriestaaten.²⁵ Für die Entwicklungsländer scheint es keine bessere Alternative zu geben. Die Globalisierung führt langfristig zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation und eröffnet deren Bevölkerung Zukunftschancen. Damit handelt es sich folglich um eine „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“. Entscheidend ist jedoch auch die Wirtschafts- und Sozialpolitik der Staaten in der Dritten Welt. In den Industriestaaten muss der Strukturwandel unterstützt

²² Verwiesen sei auf die Entstehung der sozialen Frage vor zwei Jahrhunderten. Ein Übergang von nicht ausgebildeten Arbeitskräften führte bei anormaler Angebotsreaktion zu einem Verfall der Löhne und zur sozialen Verelendung weiter Schichten der Arbeiterschaft. Mindestlöhne, gewerkschaftliche Gegenmacht und Investitionen in Humankapital halfen zur Überwindung der sozialen Frage, wobei auch das geringere Bevölkerungswachstum eine Rolle spielte. Unternehmen können bei Wettbewerb die Löhne aus sozialen Gründen nicht über das Wertgrenzprodukt der Arbeit erhöhen.

²³ Vgl. *Lachmann* (2004), Kapitel 3.1, S. 95 ff.

²⁴ *Krugman* (1995) hat die Flexibilität der Löhne als die amerikanische Anpassung, und die Arbeitslosigkeit als die europäische Variante der Anpassung bezeichnet. In den USA erfolgte eine Lohnspreizung, d. h. weniger produktive Arbeitnehmer fanden eine Beschäftigung zu einem niedrigeren Lohnsatz. In Europa ist kaum eine Lohnspreizung zu beobachten, was Arbeitslosigkeit bei weniger produktiven Arbeitnehmern zur Folge hat.

²⁵ Das bedeutet nicht, dass gelegentlich transnationale Konzerne im Übermaß dort Menschen ausgebeutet und bestimmte soziale Schutzvorschriften nicht beachtet haben. Nicht umsonst geben sich viele TNKs ethisch basierte Verhaltenskodizes, um unsoziales Verhalten auszuschalten.

werden. Es ist damit Aufgabe der nationalen Wirtschaftspolitik, durch eine vorausschauende Handelsanpassungspolitik den eigenen Bürgern zu größerer Wettbewerbsfähigkeit zu verhelfen. Zwar kann die Konvergenzthese empirisch nicht bestätigt werden, und die Ausbeutungsthese ist nicht generell falsifiziert. Die Ansprechpartner sind jedoch die jeweiligen Regierungen, die bei geschickter Wirtschaftspolitik Chancen der Globalisierung nutzen können.

2. Verstärkt Globalisierung die Instabilität der Finanzmärkte?

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat sich das reale Weltsozialprodukt mehr als versechsfacht und das reale Weltexportvolumen mehr als verzwanzigfacht; die monetären Transaktionen und internationalen Direktinvestitionen stiegen in einem noch stärkeren Maße an. Allein im Zeitraum vom 1994–2003 stieg das Weltsozialprodukt um 37,73 %. Die Weltexporte sind von 1990 bis 2002 um 85,54 % angestiegen und die ausländischen Direktinvestitionen wuchsen von 1994 bis 2003 um 114,58 %.²⁶

Die internationalen Finanzmärkte sind aber sehr volatil und reagieren mit großen Kursausschlägen. Investoren, die in einem Land investiert haben und anschließend Informationen erhalten, dass die wirtschaftliche Situation des Landes unsicher und ihre Investitionen daher eventuell gefährdet sind, können Verluste ihres Portfolios vermeiden, indem sie sich schneller als andere Investoren dieser Anlagen entledigen. Wer zuerst diesen Markt verlässt, kann möglicherweise sogar noch bisher aufgelaufene Gewinne realisieren bzw. seine Verluste minimieren. Wer zu lange wartet, trägt hohe Verluste.²⁷ Dieses „Herdenverhalten“ ist zwar verständlich, aber wohlfahrtsschädigend. Hier finden wir den typischen Fall von „self-fulfilling prophecies“. Weil Investoren negative Erwartungen haben, erfüllen sich ihre Erwartungen, wenn sie danach handeln. So kann es dazu kommen, dass makroökonomisch anscheinend gesunde Volkswirtschaften plötzlich in eine währungspolitische Krise geraten, obwohl der Internationale Währungsfond noch kürzlich die makroökonomischen Fundamentaldaten des Landes als äußerst positiv eingeschätzt hat, wie es bei der Südostasienkrise der Fall war.²⁸

Nun stellt sich die Frage nach den Ursachen dieser Währungskrisen sowie möglicher Lösungen (Soederberg, 2002). Spekulationen gegen eine Währung mit festen

²⁶ Quelle: http://www.unctad.org/section/dite_dir/docs//wir_en.xls sowie <http://globstud.unctad.org/html/index.html>.

²⁷ Es sei denn, er sitzt die Krise aus.

²⁸ Dies kann natürlich auch bedeuten, dass der IWF nicht voll informiert war. Die makroökonomischen Daten waren wohl ausreichend. Das Problem lag an den fehlenden mikroökonomischen Voraussetzungen, insbesondere im Finanzsektor der südostasiatischen Krisenländer. Die Finanzaufsicht war nicht hinreichend; die Privatbanken hatten sich zu hoch verschuldet, so dass die Behauptung, dass die Fundamentaldaten dieser Länder in Ordnung waren, nur makroökonomisch, aber nicht mikroökonomisch galt!

Wechselkursen führen auch bei guten Fundamentaldaten zu währungspolitischen Krisen. Die Globalisierungskritiker möchten daher die Liberalisierung der Weltfinanzmärkte rückgängig machen. Tobin schlug einst vor, die Transaktionskosten auf internationalen Finanzmärkten zu erhöhen, so dass Finanzanlagen nicht mehr so kostengünstig in andere Länder umgeleitet werden können (Tobinsteuer). Effektivität und Wirkungsweise der Tobinsteuer ist umstritten. Sie müsste relativ hoch angesetzt sein, um den internationalen Devisenhandel tatsächlich beeinträchtigen zu können und somit Wirkung zu zeigen. Zusätzlich lassen sich Devisenbewegungen aufgrund von Realtransaktionen nicht leicht von spekulativen Finanztransaktionen trennen, so dass ein kompliziertes Regelwerk nötig wäre, das dem internationalen Handel mehr schadet als nützt. Auch die Implementierung einer solchen Tobinsteuer erweist sich als kaum möglich. Währungskrisen müssen ordnungspolitisch gekämpft werden.

Die elementare Wirtschaftstheorie unterstellt, dass Finanzmärkte eine optimale Allokation knapper Ersparnisse sichern. Unter den Annahmen der mikroökonomischen Modelle ist dies richtig; allerdings sind die Voraussetzungen dafür in der Realität nicht gegeben. Aufgrund mangelnder Markttransparenz fehlt es den Marktteilnehmern an notwendigen Informationen. Ihre Einschätzungen mögen unterschiedlich sein. Die Überreaktion der Marktteilnehmer kann zu einem allokativen Marktversagen führen. Oft ist Marktversagen ein Hinweis darauf, dass die Rahmenordnung Lücken enthält.²⁹ Appelle an die Spekulanten, keine Währungsgewinne anzustreben, werden fruchtlos verhallen. Notwendig sind internationale Regelungen, die Währungsspekulationen uninteressant machen.³⁰ Eine Rücknahme der Deregulierung internationaler Finanzmärkte löst dieses Problem kaum. Notwendig ist die Etablierung nationaler Überwachungsorganisationen, die eine übermäßige Kreditgewährung und eine unseriöse Finanz- und Geldpolitik rechtzeitig anprangern und versuchen zu verhindern.

Des Weiteren ist die Rolle der internationalen Organisationen zu überdenken. Im Zusammenhang mit den internationalen Finanzmarktkrisen prangern die Globalisierungskritiker insbesondere die Politik des Internationalen Währungsfonds an. *Stiglitz* (2002) kritisiert die naive „one-size-fits-all“-Politik des IWF, bei der unter anderem die sozialen Aspekte der einzelnen Länder, in denen Strukturanpassungsmaßnahmen durchgeführt wurden, unberücksichtigt blieben.³¹ Die IWF-Politik ist meist nicht ursachenadäquat gewesen. Sie versuchte einen Zusammenbruch der

²⁹ So sind z. B. Umweltprobleme teilweise durch fehlende Eigentumsrechte erklärbar und nicht nur das Ergebnis von profitorientiertem Unternehmerverhalten.

³⁰ Die Währungskrisen sind zum Teil deshalb möglich gewesen, weil diese Staaten feste Wechselkurse zum US\$ einhielten. Ist dieses bekannt, besteht ein geringes Risiko für Spekulanten, gegen diese Wechselkurse zu spekulieren. Bei flexiblen Wechselkursen hätte sich die Spekulation nicht gelohnt, da die Wechselkurse zu Beginn der spekulativen Erwartung schon angestiegen.

³¹ Hiergegen wäre jedoch einzuwenden, dass Währungsturbulenzen auch oft durch die verfehlte Politik der Eliten hervorgerufen worden sind.

Weltfinanzmärkte zu vermeiden, hat dabei aber in einem zu hohen Maße (nur) die Interessen der Gläubiger berücksichtigt. Die Währungs- und Verschuldungskrisen sind aber wesentlich durch das Fehlverhalten der Kreditgeber und -nehmer entstanden. Die Kreditnehmer haben die Transformations-, Transfer- und Liquiditätskriterien (*Lachmann*, 1994) nicht beachtet, so dass die Rückzahlung gefährdet war. Die Kreditgeber haben die Verwendung der Kredite und die Kapitaldienstfähigkeit der Kreditnehmer nicht beachtet und überwacht, sondern auf ein „bailing-out“, d. h. auf eine Privatisierung der Gewinne und eine Sozialisierung der Verluste spekuliert. Anstelle des bisher praktizierten „bailing-outs“ muss eine ordnungspolitische Lösung gefunden werden³², die zu einem verantwortlichen Verhalten von Kreditgebern und -nehmern führt. In einem geregelten internationalen Vergleichsverfahren sollte bspw. der Gläubiger mit einem Verlust rechnen müssen, so dass er aus diesem Grunde bei der Kreditvergabe sorgfältiger die Risiken kalkulieren wird. Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Globalisierung nicht ursächlich für die Währungskrisen ist. Allerdings deckt sie ordnungspolitische Mängel auf, die die Weltgemeinschaft rasch beheben sollte, so dass sich Währungsspekulationen nicht mehr als profitabel erweisen.

3. Gefährdet die Globalisierung soziale Errungenschaften?

Als weiteres wichtiges Argument der Globalisierungsgegner gelten die „Errungenschaften“ des „Wohlfahrtsstaates“, die durch die Globalisierung angeblich gefährdet sind. Den Arbeitnehmern der Industriestaaten ist es in der Vergangenheit mit Hilfe des politischen Prozesses und der Gewerkschaften gelungen, ihren wirtschaftlichen Status erheblich zu verbessern. Dies hat zur Überwindung der sozialen Frage beigetragen. Diese Errungenschaften („Soziale Menschenrechte“) sollen bewahrt werden (*Singh/Zammit*, 2004). Die Gründung von Gewerkschaften hat zwar zu einer Machtbalance zwischen Arbeitgebern und -nehmern beigetragen, aber im bürokratisch-politischen Prozess sind hierbei ökonomische Anreizregeln nicht hinreichend beachtet worden.³³ Man kann mit Gesetzen und Vereinbarungen ökonomische Gesetzmäßigkeiten nicht langfristig außer Kraft setzen! Insbesondere in den westlichen Industrieländern ist wohl die Absicherung der Arbeitnehmer über das Ziel „hinausgeschossen“.

Diese sozialen Errungenschaften kommen nur einem Teil der Arbeitnehmer dieser Welt zugute, und sind somit im Rahmen der Globalisierung gefährdet (*Fischer*;

³² In der wissenschaftlichen und politischen Diskussion wird über die Insolvenz von Staaten diskutiert. Verwiesen sei auf *Dabrowski et al.* (2003), die Lösungsvorschläge in dieser Richtung auch aus ethischer Sicht diskutieren.

³³ Viele Regelungen waren gut gemeint. Man hat die ethische Qualität des Menschen überschätzt. Der Mensch benötigt auch Anreize für wirtschaftliches Handeln. Vgl. *Lachmann* (2000, 2003a).

2003). Arbeitnehmer in Asien und in den osteuropäischen Ländern sind bereit, zu wesentlich ungünstigeren Rahmenbedingungen zu arbeiten, weil dies ihre ohnehin schlechte wirtschaftliche Situation trotz allem verbessern. Damit gefährden sie die sozialen Errungenschaften der Arbeitnehmer in den Industrieländern. Diese müssen nun Einschnitte in Kauf nehmen, um ihre Arbeitsplätze zu halten. Den Medien ist zu entnehmen, dass Arbeitnehmer und Gewerkschaften sich „zähneknirschend“ bereit erklären, auf übertarifliche Bezahlung und bestimmte soziale Errungenschaften zu verzichten, eventuell auch Lohnverzicht zu leisten, wenn dadurch ihre Arbeitsplätze gesichert werden können. Die Schuld lastet man aber den Unternehmern und der Globalisierung an, die ein „jobless growth“ herbeiführen, ein Wirtschaftswachstum ohne zusätzliches Arbeitsplatzangebot.

Kritisiert wird in diesem Zusammenhang auch das betriebswirtschaftliche Konzept des „shareholder value“. Das Kapital wandere – ohne Rücksicht auf soziale und ethische Belange – von nicht mehr profitablen Anlagemöglichkeiten in westeuropäischen Industrieländern zu Ländern in Osteuropa oder Asien. Ohne ausreichendes inländisches Kapital können aber keine heimischen Arbeitsplätze geschaffen werden.³⁴ Um diese lokalen Arbeitsplätze zu sichern, müsse der Arbeitnehmer dem Kapital willfährig sein. Diese Konsequenz der Globalisierung wird oft mit dem Ausdruck „race to the bottom“ bezeichnet. Günstigere Produktionsbedingungen im Ausland führen zu einer Verschlechterung der Umwelt- und Sozialbedingungen im Inland.

Diese generelle Behauptung konnte bisher empirisch noch nicht bestätigt werden.³⁵ In den USA hat man eine stärkere Lohnspreizung beobachtet, dafür nicht die hohe Arbeitslosigkeit wie in Europa.³⁶ In Europa hat man sich dem Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt nicht gestellt und dafür eine hohe Arbeitslosigkeit in Kauf genommen. Noch ist es nicht zu einem großen Absinken der Sozialstandards gekommen. Um dies auch für die Zukunft zu sichern, fordern die Globalisierungskritiker neben der Beachtung der „shareholder“ eine stärkere Berücksichtigung der „stakeholder“.³⁷

³⁴ Eine „shareholder-value-Orientierung“ kann es genauso gut in geschlossenen Volkswirtschaften geben. Für die internationalen ökonomischen Beziehungen verschärft dieses Konzept jedoch die negativen gesellschaftlichen Auswirkungen in den an der Internationalisierung beteiligten Ländern.

³⁵ Empirische Studien zeigen, dass die Auswirkung solcher Produktionsverlagerungen auf die deutsche Arbeitsnachfrage gering ist.

³⁶ Vgl. *Mankiw* (1995), *Krugman* (1995).

³⁷ Nach dem stakeholder-Ansatz ist nicht nur das Interesse der Anteilseigner (shareholder) zu berücksichtigen, sondern das aller Gruppen, ohne deren Unterstützung das Unternehmen nicht funktionsfähig wäre. Die heterogene Gruppe der stakeholder besteht aus Arbeitnehmern, Gläubigern, Kunden, Lieferanten, Zulieferern und der Öffentlichkeit. Im Gegensatz zu dem kurzfristigen Profitmaximierungsansatz des shareholders baut der stakeholder-Ansatz auf Vorstellungen der Koalitionstheorie auf. Die Unternehmensleitung muss zwischen den Interessen der einzelnen Gruppen vermitteln ohne dabei das Überleben des Unternehmens zu gefährden.

Das Beispiel der Tiger-Staaten (Hongkong, Korea, Singapur, Taiwan) zeigt, dass hohe Wachstumsraten bei gleichzeitiger stärkerer sozialer Absicherung möglich sind. Globalisierung macht die Armen nicht notwendigerweise ärmer. So behauptet die Weltbank, dass die weltweite Ungleichheit am Anfang des letzten Jahrhunderts anstieg, seit den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts jedoch eine Nivellierung einsetzte, d. h. die Armen haben gegenüber den Wohlhabenden aufgeholt. Zur Zeit komme es jedoch zu einem Umkehrprozess, der von der neo-liberalen Ausrichtung internationaler Institutionen herrührt. Allerdings sind diese Thesen nicht unumstritten (*Wade*, 2004). In Ländern wie Indien und China hat es eine Verbesserung der sozialen Situation vieler vormals Armer gegeben, was sich aufgrund der enormen Bevölkerungszahl dieser Länder statistisch in einer weltweiten Verbesserung der Situation der Armen niederschlägt. Die der Globalisierung unterstellten generell negativen Auswirkungen auf die Armen sind daher nicht zutreffend, oft sind sie dagegen das Ergebnis verfehlter nationaler Wirtschaftspolitik.³⁸ Viele soziale Probleme, wie z. B. Kinderarbeit, müssen durch nationale Politik bekämpft werden. Bekanntlich sind Sozialstandards einkommensabhängig. Eine Bevölkerung, die wohlhabender wird, wird mehr öffentliche bzw. kollektive Güter nachfragen. Dies zeigt der historische Prozess der heutigen Industrie- und Schwellenländer.

Die westlichen Industriestaaten können nicht erwarten, dass sie eine Wohlstandsinsel bilden. Auch die Menschen in Osteuropa und in der Dritten Welt haben ein Anrecht auf einen höheren Lebensstandard. Daher ist das Ausnutzen ihrer komparativen Vorteile im Sinne des gegenseitigen Vorteils wirtschaftlichen Handelns. Geringere Löhne entsprechen der niedrigeren Produktivität und entsprechen damit auch der Leistungsgerechtigkeit. Verantwortlich für Gefährdungen der sozialen Errungenschaften ist nicht die Globalisierung, sondern die Nichtbeachtung ökonomischer Gesetzmäßigkeiten bei der Implementierung sozialer Rahmenbedingungen.

VI. Wirtschaftspolitische Aufgabenbereiche

Die bisherigen Ausführungen haben deutlich gemacht, dass die Globalisierung zwar nicht die eigentliche Ursache der wirtschaftlichen Probleme von Entwicklungs- und Industrieländern darstellt, aber wirtschaftspolitische Fehlentwicklungen aufzeigt. Die einzelnen Länder werden durch den Standortwettbewerb herausgefordert und müssen sich an die neue Situation anpassen. Deshalb soll noch auf die Rolle des Staates und seiner Wirtschaftspolitik im Globalisierungsprozess und die

³⁸ *Crafts* (2004) hat darauf hingewiesen, dass die institutionellen Voraussetzungen für eine Armutsbekämpfung in den jeweiligen Ländern gelegt werden müssen. Japan, die asiatischen Tiger und China konnten mit geschickter Politik gegenüber den Industriestaaten aufholen. Schlechte Regierungskunst führt dagegen zu geringem Wachstum und zu einem Nachhinken in der wirtschaftlichen Entwicklung.

Notwendigkeit einer wirksamen internationalen Wettbewerbspolitik eingegangen werden. Abschließend folgen einige Bemerkungen zur Bedeutung der ökonomischen Bildung und Aufklärung der Bevölkerung. Die Medien haben hier eine wichtige Aufgabe, ökonomische Gesetzmäßigkeiten und Konsequenzen der Globalisierung der Bevölkerung zu veranschaulichen.

1. Die Bedeutung des Staates im Globalisierungsprozess

Die Globalisierungskritiker bedauern die zunehmende Machtlosigkeit des „Wohlfahrtsstaates“ und beklagen, dass die Wirtschaft die Politik dominiere. Die Global Player geben den wirtschaftspolitischen Ton an (*Boxberger/Klimenta*, 1998). Der Staat kann immer weniger zum sozialen Schutz seiner Bevölkerung beitragen. Diese These von der zunehmenden Bedeutungslosigkeit und Ohnmacht des Staates bei zunehmender Globalisierung muss jedoch hinterfragt werden. Der Staat wird wirtschaftspolitisch zwar einerseits machtloser, andererseits aber auch wieder wichtiger: Bei zunehmender Globalisierung gewinnt die nationale Wirtschaftspolitik immer mehr an Bedeutung, denn sie entscheidet darüber, ob ein Land im internationalen Wettbewerbsprozess mithalten kann (*Lachmann*, 1998; *Mangold*, 1999). Die Möglichkeiten des Sozialstaates, gegen ökonomische Rationalität zu handeln, werden durch die Globalisierung jedoch eingeschränkt. Ein Land mit leistungsfähiger Infrastruktur und sozialpolitischer Absicherung bleibt weiterhin als Standort attraktiv (*Durth*, 2003). Bürger und Unternehmen sind im Allgemeinen bereit, einen höheren Beitrag für erwünschte staatliche Leistungen zu erbringen. Sie werden eine Kosten-Nutzen-Analyse, einen Preis-Leistungsvergleich anstellen und jenes Land als Standort vorziehen, das die besten Lebens- und Geschäftsmöglichkeiten anbietet. Durch die Globalisierung bekommt der Bürger nun einen größeren Einfluss auf die Wirtschaftspolitik. Er kann sich entweder demokratisch artikulieren („voice“), oder emigrieren („exit“)³⁹, wodurch bei der politischen Elite Rückkopplungseffekte erzielt werden. Regierungen mit einer schlechten Wirtschaftspolitik werden durch Abwanderung (vornehmlich des Kapitals) abgestraft und infolge dessen sehr wahrscheinlich auch abgewählt. Durch Globalisierung steht der Staat in einem Systemwettbewerb und vor der Herausforderung, seine Politik effizient zu gestalten (*Lachmann*, 1998, 2004).

Die westlichen Industrieländer haben die Verlierer der Globalisierung bisher sozialpolitisch abgesichert und kompensiert (*Rudra*, 2002). Dieser wirtschaftspolitische Handlungsspielraum wird durch die Globalisierung eingeengt, was aber keine Dominanz der Wirtschaft über die Politik bedeuten muss. Nur die nichteffiziente Politik wird bestraft. Der Staat ist bei zunehmender Globalisierung nicht mehr der „absolute Herr im Hause“. Abschied nehmen muss man allerdings von der Vorstel-

³⁹ Vgl. die Bemerkungen in IV.1.

lung, Sozialpolitik könne „Wohlstand für Alle“ schaffen.⁴⁰ Kritiker der Globalisierung scheinen hier einer Sozialromantik zu erliegen. Sie träumen von einer schönen heilen, gerechten und solidarischen Welt – und vergessen dabei, dass Ökonomik bedeutet, in einer Welt von Knappheiten zu überleben, die nur durch eine ordnungspolitisch wohl durchdachte Wirtschaftsordnung und über Arbeitsanstrengungen bekämpft und nicht durch reine Umverteilung überwunden werden können. Durch Globalisierung erhalten einige Akteure nun die Möglichkeit, sowohl Politik als auch Bürokratie zu disziplinieren. Wollen Politiker ihre Macht sichern, müssen sie Reformen zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit ihres Landes durchführen. Diesen Reformen stellt sich das Problem „politischer Kartelle“. Da auch der politische Wettbewerb anstrengend ist und sich auch die politischen Unternehmer dem Wettbewerb entziehen wollen, sprechen sie sich für eine größere Harmonisierung aus. Das Politikkartell bekommt den schönen Namen „Harmonisierung der Rahmenbedingungen“. Hierdurch eröffnet sich für die Regierungen wiederum eine Möglichkeit, sich dem Wettbewerb zu entziehen und sich gegen ihre Bevölkerung durchzusetzen.⁴¹

2. Zur Notwendigkeit einer internationalen Wettbewerbspolitik

In der wirtschaftspolitischen Diskussion muss Theorie mit Theorie und Praxis mit Praxis verglichen werden. Die Globalisierungsbefürworter argumentieren oft nur theoretisch im Sinne der Außenhandelstheorie; die Globalisierungskritiker weisen im Grunde genommen auf eine fehlerhafte Implementierung der Globalisierung hin und fordern von den Industriestaaten eine Einhaltung des Wettbewerbs. Die Globalisierungsgegner begehen den Fehler, dass sie die internationalen sozialen Probleme und die Not der Armen nur in apokalyptischen Farben schildern, denen dann eine nicht-globalisierte heile Welt gegenübergestellt wird. Den Globalisierungsgegnern fehlt ein alternatives Leitbild. Sie weisen nur auf Fehlentwicklungen der Globalisierung hin, ohne Erfolg versprechende Maßnahmen zur Über-

⁴⁰ Die deutsche politische Elite hat es erreicht, dass das Wirtschaftswunderland Deutschland zum ökonomischen Schlusslicht der OECD-Staaten geworden ist. Da sich der Bürger der Besteuerung und Konfiszierung seines Einkommens kaum entziehen kann, sucht er Tätigkeiten in der Schattenwirtschaft. Dies ist ein Zeichen dafür, dass der Bürger mit der hohen Steuer- und Abgabenlast nicht einverstanden ist und Möglichkeiten sucht, sich dem „Raub seines Eigentums“ durch den Staat zu entziehen.

⁴¹ Welche wirtschaftlichen Auswirkungen die Reduzierung der Freiheit der Bevölkerung und die Abschaffung des Wettbewerbs hat, kann man am Beispiel des Scheiterns der sozialistischen Wirtschaftsordnungen sehen. DDR und Sowjetunion waren in den Bereichen führend, in welchen sie in Wettbewerb getreten sind (Militär, Sport). Wenn durch größere Harmonisierungsbemühungen der Freiraum der Bürger eingengt wird, führt dies zu abflachendem Wirtschaftswachstum und geringerem Wohlstand. Gesucht wird der optimale Mix zwischen notwendiger sozialpolitischer Absicherung und wirtschaftspolitischem Freiraum der Bürger.

windung dieser Probleme darzulegen. Mit dieser totalen Ablehnung der Globalisierung wird das Kind mit dem Bade ausgeschüttet!

Eine sorgfältige Analyse der Chancen des Wettbewerbs fehlt. Ein funktionierender Wettbewerb, der Marktmacht verhindert, bringt allen eine größere Chancengleichheit. Der Wettbewerbsprozess schafft Anreize, ökonomische Knappheiten zu überwinden. Die Globalisierungsgegner müssten Wege aufzeigen, wie sie diese ökonomischen Knappheiten überwinden wollen, da es nicht nur um ein Verteilungsproblem, sondern auch um das Problem des Schaffens von Wohlstand geht. Gute Ziele zu postulieren ohne auf die Implementierung zu achten, kann nicht als moralisch bezeichnet werden. Notwendig ist stattdessen die Zusammenarbeit von Menschen, die „guten Willens“ sind mit solchen, die „guten Wissens“ sind. Eine so ermöglichte, sorgfältige ökonomische Analyse, der sich im Rahmen der Globalisierung ergebenden Möglichkeiten zur Verbesserung der wirtschaftlichen Chancen aller Bürger, verlangt sanktionsbewährte Institutionen (*Lachmann*, 2005). Zu den sanktionsbewährten Institutionen gehört eine internationale Handels- und Wettbewerbsordnung, die nicht nur den Industrieländern hilft (*Fischer*, 1999; *Griffin*, 2003; *Hausser*, 2003). Dabei muss auch das Problem der Megafusionen angegangen werden (*Budzinski / Kerber*, 2003). Eine effektive internationale Wettbewerbspolitik kann helfen, die theoretischen Vorteile der Globalisierung in der Praxis zu realisieren. Mit dem Begriff „Globalisierung“ wird fälschlicherweise gerade das Instrument angeklagt, das bei richtiger Verwendung und unter Berücksichtigung eines funktionierenden Anbieterwettbewerbs die ökonomischen und verteilungspolitischen Probleme leichter lösen kann als eine stärkere Reglementierung und Abschottung.

Der Trade-off zwischen Freiheit und notwendiger Regulierung ist ein wirtschaftspolitisches Grundproblem. Historisch gesehen brachte die Freie Marktwirtschaft Wohlfahrtsgewinne, rief aber zugleich soziale Probleme hervor. Das Versagen der Freien Marktwirtschaft zur Zeit der Weltwirtschaftskrise mündete in den Keynesianismus, der eine größere Beteiligung der Politik einforderte und ermöglichte. Eine dadurch verursachte Überreglementierung machte deshalb liberales Gegenrudern erforderlich, wobei wiederum soziale Aspekte zu kurz kamen. Dies führte schließlich zur heutigen Globalisierungskritik. Wie schon Giersch betonte, ist Wirtschaftspolitik eine Kunstlehre, ein Versuch, mit gegebenen Möglichkeiten wirtschaftspolitische und gesellschaftliche Ziele bestmöglich zu erreichen. Die „Option für die Armen“ muss hierbei aus ethischen Gründen einen hohen Stellenwert bekommen. Die Mittel für eine erfolgreiche „Option für die Armen“ sind strittig. Der einfache Liberalismus kann nicht die Antwort sein – aber auch bürokratische Entwürfe haben sich nicht bewährt, da sie die moralischen „Schwächen“ der Menschen nicht berücksichtigten. Was in der Umsetzung ständig scheitert, kann nicht normativ gültig sein! Dieses Scheitern der wirtschaftspolitischen Konzepte kann durch das unterstellte naive Menschenbild erklärt werden (*Lachmann*, 1984). Es wurde nicht beachtet, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch *menschengemäß* (Rich) sein müssen. Sie dürfen den Menschen ethisch nicht überfordern und keine falschen Anreize setzen.

Aus ordnungspolitischer Sicht bedeutet eine Option für die Armen eigentlich eine Option für einen funktionierenden Wettbewerb.⁴² Kritiker haben fälschlicherweise im Wettbewerb die Ursachen sozialer Probleme gesehen. Armut ist nicht das Ergebnis der Globalisierung, sie gab es schon vorher. Das Instrument, das den Armen helfen würde, wird in seiner ethischen und ökonomischen Relevanz von der Politik nicht recht verstanden. Nur durch größere Wettbewerbsfähigkeit ihrer Wirtschaft erhalten Entwicklungsländer eine Entwicklungschance. Funktionierender Wettbewerb aber erfordert eine Öffnung der Märkte der Industrieländer, die dort wiederum Strukturanpassungen notwendig werden lassen. Wenn aus politischen Gründen die Eliten der Industriestaaten wirtschaftliche Anpassungen durch Protektionismus verhindern, dann schaden sie nicht nur dem Wohlstand der eigenen Bevölkerung, sondern vereiteln ein Aufholen der Entwicklungsländer und verletzen damit die Option für die Armen.⁴³

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich die berechtigten Forderungen der Globalisierungskritiker primär an den eigenen Staat richten. Regierungen müssen sich dem Strukturanpassungsdruck und Systemwettbewerb stellen und insbesondere durch eine bessere Bildungspolitik Humankapital fördern. Nur gut ausgebildete Arbeitnehmer sind international wettbewerbsfähig und in der Lage, sich ihren Lebensunterhalt selber zu verdienen. Statt einer makroökonomischen Bekämpfung der Arbeitslosigkeit müssen endlich mikroökonomische bzw. ordnungspolitische Instrumente eingesetzt werden. Eine Verbesserung der Infrastruktur, eine marktkonforme Sozialpolitik und Mut zur Marktöffnung werden von der eigenen Regierung gefordert. Jedoch wird ein Staat, der prozesspolitisch überfordert ist, auch ordnungspolitisch nicht in der Lage sein, die Regeln der Internationalisierung zu verbessern. Wie kann dieses ordnungspolitische Dilemma überwunden werden? Hierzu müssen wir auf Ergebnisse der NPÖ zurückgreifen, indem wir fragen, wie im politischen Prozess bessere internationale Regulierungen implementiert werden können.

3. Verbesserung des volkswirtschaftlichen Wissens innerhalb der Medien und in der Bevölkerung

Gemäß der Analyse der NPÖ richten sich im politischen Prozess die Politiker als Wählerstimmenmaximierer nach den Wählern. Die Partikularinteressen sind dabei leichter zu organisieren als die gesellschaftlichen Interessen (Olson). Lobbyisten beeinflussen nun die Politik, die ihnen zu Lasten der Gesamtgesellschaft Vorteile verschafft. Überwunden werden kann dieses Dilemma entweder durch eine bessere Moral der Politiker oder durch Änderungen der Rahmenbedingungen. Die

⁴² Im Sinne der Sozialen Marktwirtschaft muss der Wettbewerb ein Leistungswettbewerb sein, ein Wettbewerb der Anbieter! Funktionierender Wettbewerb macht Märkte zu Käufermärkten, d. h. der Kunde ist König! Vergleiche hierzu auch die Darstellung in v. Weizsäcker (2003), Kapitel 1.

⁴³ Auch die Entwicklungsländer weisen hohe protektionistische Maßnahmen auf.

Veränderung der Rahmenbedingungen muss aber von denjenigen herbeigeführt werden, die durch eine solche Änderung entmachtet werden. Damit entfallen Anreize für eine Verbesserung der politischen Regeln.⁴⁴

Politiker müssen sich vor der eigenen Bevölkerung legitimieren. Selten sind sie „Agenda-Setters“. Die Parteien, die am ehesten in der Lage sind, den Wählerwünschen zu entsprechen, haben die größten Wiederwahlchancen. Demzufolge besteht eine Alternative zur Verbesserung der ordnungspolitischen Rahmenbedingungen darin, den volkswirtschaftlichen Wissensstand der Bevölkerung zu verbessern, weil damit politischer Druck auf die Parlamente ausgeübt werden kann, eine effektive Wirtschaftspolitik zu verfolgen. Hierzu ist aber eine wirtschaftspolitische Aufklärung der Bevölkerung notwendig. An dieser Aufklärung müssen neben den etablierten Bildungseinrichtungen⁴⁵ auch die Medien beteiligt werden, da sie in der Lage sind, politische Themen zu bestimmen (Agenda-Setting).⁴⁶ Es lässt sich empirisch belegen, dass Themen, die von den Medien aufgegriffen werden, auch für die wirtschaftspolitische Auseinandersetzung entscheidend sind. Die Politiker greifen diese Themen auf, wenn sie sich davon eine Verbesserung ihrer (Wieder)Wahlchancen versprechen. Von daher sollte die Wirtschaftspolitik die Chancen der Medien nutzen. Es sind gut verständliche, wirtschaftspolitische Informationen an die Medien weiterzuleiten, so dass diese sie wiederum an die Bevölkerung vermitteln. Notwendig ist vor allem die Stärkung der Einsicht, dass die Globalisierung bei Einhaltung von vereinbarten Regeln die Wohlfahrt aller verbessert. Das wirtschaftsethische Postulat vom „wirtschaftlichen Handeln zum gegenseitigen Vorteil“ muss besser propagiert werden. Die Industrieländer haben jedoch die Globalisierung zum eigenen Vorteil genutzt und den Entwicklungsländern den fairen Anteil nicht zukommen lassen. Die Regierungen der Industriestaaten haben zudem ihre Arbeitnehmer und gesellschaftlichen Gruppen in dem Glauben gelassen, dass sie in der Lage seien, die wirtschaftliche Wohlfahrt ohne größere Eigenanstrengungen zu sichern. Der „schwarze Peter“ wird bei wirtschaftlichen Problemen meist exogenen Faktoren (Globalisierung, Weltkonjunktur) zugeschoben. Die Politiker werden diese Praxis nicht ändern, es sei denn, es wäre in ihrem eigenen Interesse. Es kommt also auf die Einsicht der Wähler an! Zur Verbesserung der Globalisierungschancen ist es deshalb notwendig, dass die Bevölkerung vertiefte volkswirt-

⁴⁴ Vergleiche die Probleme der deutschen Föderalismuskommission im Jahr 2004, die im Machtpoker kaum fähig war, eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für politische Entscheidungen durch Änderung des Grundgesetzes zu erreichen.

⁴⁵ Wichtig wäre vor allem eine bessere Vermittlung volkswirtschaftlicher Kenntnisse schon in den Schulen, so dass auch die sehr jungen Bürger und späteren Wähler die politische Sachdiskussion besser verfolgen und verstehen können, und nicht so leicht durch Propaganda, Versprechungen und Medien beeinflussbar sind. Die Demokratie ist nur dann langfristig zu retten, wenn die Staatsbürger die politischen und wirtschaftspolitischen Prozesse verstehen!

⁴⁶ Die Vertreter der Sozialen Marktwirtschaft haben zu ihrer Einführung Ludwig Erhard über die Medien unterstützt, was es ihm ermöglichte gegen die damaligen vorherrschende Meinung die Soziale Marktwirtschaft wirtschaftspolitisch durchzusetzen.

schaftliche Kenntnisse erhält. Eine Aufklärung der Wähler ist notwendig, damit Politiker eine bessere Politik verfolgen. Es muss den Wählern der Industrieländer deutlich gemacht werden, dass richtig praktizierte Globalisierung eben kein Nullsummenspiel bedeutet, dass Globalisierung ständige Anpassungen beinhaltet, dass die Globalisierung allen nützen kann – aber dass die wirtschaftlichen Regeln so sein müssen, dass alle davon (zumindest indirekt) profitieren! Die unsozialen Folgen, die die Globalisierungskritiker bemängeln, werden von den Regelungssetzern verursacht, von falscher Wirtschaftspolitik – und nicht durch den Markt und die Globalisierung hervorgerufen! Eine Verbesserung der wirtschaftspolitischen und wirtschaftsethischen Kenntnisse der Bevölkerung hat dann positive externe Effekte zur Folge, die eine langfristig erfolgreichere Wirtschaftspolitik zum Wohle aller ermöglichen.

VII. Fazit

In den einfachen theoretischen Modellen ist eine internationale Liberalisierung und Globalisierung für alle wohlstandsfördernd.⁴⁷ Die Modellvoraussetzungen liegen jedoch in der Realität nicht vor, so dass die zunehmende Globalisierung auch negative soziale Auswirkungen in Entwicklungs- und Industrieländern hervorgerufen hat. Hiergegen wenden sich Globalisierungsgegner und Globalisierungskritiker. Während die Globalisierungsgegner den Markt zu Unrecht per se ablehnen, kritisieren die Globalisierungskritiker zu Recht die unvollständige Implementierung eines internationalen Wettbewerbs. Eine bessere internationale Handels- und Wettbewerbspolitik ist vonnöten, damit es zu einem „fairen“ internationalen Wettbewerb kommt, der allen Staaten Wachstums- und Entwicklungschancen ermöglicht. Die Schwierigkeiten der Umsetzung bzw. Weiterentwicklung einer solchen internationalen Handels- und Wettbewerbsordnung sind bekannt. Dennoch müssen die bestehenden Möglichkeiten zur Verbesserung des internationalen Handels genutzt werden, wobei Staaten letztlich möglicherweise Souveränitätsrechte an internationale Organisationen abzutreten hätten. Es ist Aufgabe der wirtschaftspolitischen Aufklärung, hier ein besseres Verständnis für die wirtschaftspolitischen Zusammenhänge zu schaffen, so dass mehr Politiker und Bürger ökonomische Zusammenhänge verstehen, sich insbesondere die Medien und die gesellschaftlichen Eliten für einen funktionierenden Wettbewerb einsetzen und durch nationale Sozialpolitik die durch den Wettbewerb benachteiligten Gruppen kompensiert werden.

⁴⁷ Ältere und neuere Handelsmodelle haben für bestimmte Gruppen der Bevölkerung stets negative Konsequenzen der Internationalisierung ausgewiesen, auch wenn die Volkswirtschaft als Ganzes gewinnt. Alle Konsumenten erleben einen Wohlfahrtsgewinn, da im Allgemeinen mit sinkenden Preisen zu rechnen ist. Die theoretisch prognostizierten Gesamtwohlfahrtsgewinne stellen sich jedoch *nicht automatisch* ein, was eine ausgleichende Verteilungspolitik (Sozialpolitik) notwendig macht. Globalisierungsbefürworter haben zu leichtfertig mit den zu erwartenden Ergebnissen ihrer Modelle argumentiert und es unterlassen, die Haken und Ösen zunehmender Internationalisierung ebenfalls darzustellen, die dann von den Globalisierungsgegnern aufgegriffen wurden.

Dazu gibt es kaum eine Alternative, denn eine Eindämmung der Globalisierung hat schwerwiegendere negative Folgen für die wirtschaftliche Entwicklung und die Bekämpfung der Armut als eine Verbesserung der Globalisierung bei gleichzeitig verstärkten Hilfsanstrengungen für die bisher Benachteiligten dieser Erde.

Literatur

- Arndt, H. W. (1998): Globalisation, in: Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review 51, Nr. 204, (März) S. 73–89.
- Balser, M./Bauchmüller, M. (2003): Die 10 Irrtümer der Globalisierungsgegner – wie man Ideologie mit Fakten widerlegt, Frankfurt am Main (Eichborn).
- Barro, R. J./Sala-I-Martin, X. (1991): Convergence across states and regions, in: Brookings Papers on Economic Activity 1:1991, S. 107–182.
- Basu, K. (2003): Globalization and the politics of international finance: The Stiglitz verdict, in: Journal of Economic Literature 41:3 (September), S. 885–899.
- Bhagwati, J. (2004): Anti-Globalization: Why?, in: Journal of Policy Modelling 26:4 (Juni), S. 439–463.
- (2004a): In defense of globalization, Oxford.
- Bohnet, A./Schatzenstaller, M. (2001): Gewinner und Verlierer der Globalisierung aus (intra-)nationaler Sicht, in: List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik 27:1, S. 1–21.
- Boxberger, G./Klimenta, H. (1998): Die 10 Globalisierungslügen. Alternativen zur Allmacht des Marktes, München (dtv).
- Broad, R./Heckscher, Z. (2003): Before Seattle: The historical roots of the current movement against corporate-led globalisation, in: Third World Quarterly 24:4, S. 713–728.
- Budzinski, O./Kerber, W. (2003): Megafusionen, Wettbewerb und Globalisierung. Praxis und Perspektiven der Wettbewerbspolitik, Schriftenreihe der Ludwig-Erhard-Stiftung, Band 5, Stuttgart.
- Crafts, N. (2004): Globalisation and economic growth: A historical perspective, in: The World Economy 27:1 (Januar), S. 45–58.
- Dabrowski, J. et al (2003): Die Diskussion um ein Insolvenzrecht für Staaten. Bewertungen eines Lösungsvorschlages zur Überwindung der internationalen Schuldenkrise, Berlin (Duncker & Humblot).
- Deardorff, A. V. (2003): What might globalisation's critics believe?, in: The World Economy 26:5 (Mai), S. 639–658.
- Durth, R. (2003): Die Wirkungen der Globalisierung auf die Industrieländer, in: U. Mumert/F. L. Sell (Hg.): Globalisierung und nationale Entwicklungspolitik, Münster (Lit), S. 45–60.
- Fischer, S. (2003): Globalization and its challenges, in: American Economic Review, Papers and Proceedings 93:2 (Mai), S. 1–30.

- Fischer, W.* (1999): Internationale Ordnungssysteme unter den Bedingungen einer Hegemonialmacht, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 2: Ethik wirtschaftlicher Ordnungen, Gütersloh (Gütersloher Verlagshaus), S. 418–433.
- Forrester, V.* (1997): *Der Terror der Ökonomie*, Wien.
- Freeman, R. B.* (1995): Are your wages set in Beijing?, in: *Journal of Economic Perspectives* 9:3 (Sommer), S. 15–32.
- Glyn, A.* (2004): How far has globalization gone?, in: *Oxford Review of Economic Policy* 20:1 (Herbst), S. 1–14.
- Gollwitzer, H.* (1976): *Forderungen der Umkehr. Beiträge zur Theologie der Gesellschaft*, München (Kaiser).
- (1978): *Befreiung zur Solidarität. Einführung in die Evangelische Theologie*, München (Kaiser).
- Gomory, R. / Baumol, W. J.* (2004): Globalization: Prospects, promise and problems, in: *Journal of Policy Modeling* 26:4 (Juni), S. 425–438.
- Gregg, S.* (2001): Globalization and the insides of catholic social teaching, in: *Market & Morality* 4:1, S. 1–13.
- Griffin, K.* (2003): Economic globalization and institutions of global governance, in: *Development and Change* 34:5 (November), S. 789–807.
- Gruppe von Lissabon* (1997): *Grenzen des Wettbewerbs. Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit*, München (Luchterhand); englisch: 1995: *Limits of competition*.
- Hauser, H.* (2003): Die WTO nach Cancún, in: *Aussenwirtschaft* 58:4 (Dezember), S. 459–488.
- Hemmer, H.-R.* (1999): Zur Einbindung der Entwicklungsländer in die Globalisierung: Ausmaß und Folgen, in: J. Nübler / H. Trabold (Hg.): *Herausforderungen an die Wirtschaftspolitik an der Schwelle zum 21. Jahrhundert* (FSL. Hoffmann), Berlin (Duncker & Humblot), S. 93–120.
- International Monetary Fund* (1997): *World Economic Outlook: Globalization. Opportunities and challenges*, Washington D.C. (Mai).
- Kettner, M.* (1998): Globalisierung, Diskursethik und der Terror der Ökonomie, in: Th. Maak / Y. Lunau (Hg.): *Weltwirtschaftsethik. Globalisierung auf dem Prüfstand der Lebensdienlichkeit*, Bern et. al (Haupt), S. 77–96.
- Krugman, P.* (1995): Growing world trade: Causes and consequences, in: *Brookings papers on economic activity* 1, S. 327–362.
- Lachmann, W.* (1984): *Ausweg aus der Krise. Fragen eines Christen an Marktwirtschaft und Sozialstaat*, Wuppertal (R. Brockhaus).
- (1992): Ethik und Markt: Theologische und ökonomische Grundbemerkungen, in: *European Journal of Theology* 1:2, S. 151–161.
- (1994): *Entwicklungspolitik 3. Außenwirtschaftliche Aspekte*, München (Oldenbourg).
- (1998): Ordnungspolitische Aspekte der Globalisierung, in: W. Lachmann et al. (Hg.): *Globalisierung: Arbeitsteilung oder Wohlstandsteilung?* Münster (Lit: Marktwirtschaft und Ethik, Band 5), S. 91–119.

- (2000): Ethik der Marktwirtschaft, in: K. Farmer et al (Hg.): Individuelle Freiheit oder staatliche Lenkung? Markt und Staat im Lichte christlicher Wirtschaftsethik, Münster (Lit: Marktwirtschaft und Ethik, Band 6), S. 220–249.
 - (2003a): Das christliche Menschenbild und die Frage nach der Wirtschaftsordnung, in: G. Schick (Hg.): Wirtschaftsordnung und Fundamentalismus, Berlin (Stiftung Marktwirtschaft, Frankfurter Institut), S. 101–116.
 - (2003b): Ethische Aspekte der Globalisierung. Eine Analyse der Globalisierungskritik unter verantwortungsethischen Gesichtspunkten, in: Wirtschaft und Ethik 14: 2 (November), S. 7–12.
 - (2004): Volkswirtschaftslehre 2. Anwendungen, Berlin et al. (Springer), 2. Auflage.
 - (2005): Brauchen wir eine Welt-Ordnungspolitik?, in: W. Lachmann et al. (Hg.): Globalisierung der Wirtschaft. Segen oder Fluch?, Münster (Lit), S. 109–143.
- Maak, Th.* (1998): Globalisierung und die Suche nach den Grundlagen einer lebensdienlichen Weltökonomie, in: Th. Maak / Y. Lunau (Hg.): Weltwirtschaftsethik. Globalisierung auf dem Prüfstand der Lebensdienlichkeit, Bern et al. (Haupt) S. 19–44.
- Mander, J. / Goldsmith, E.* (2004): Schwarzbuch Globalisierung. Eine fatale Entwicklung mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern, München (Goldmann).
- Mangold, H. v.* (1999): Der (National-)Staat als Voraussetzung und Partner der Globalisierung, in: Walter-Raymond-Stiftung (Hg.): Politik und Wirtschaft im Zeichen der Globalisierung, Köln, S. 113–140.
- Mankiw, N. G.* (1995): The growth of nations, in: Brookings paper on economic activity 1, S. 275–326.
- Martin, H.-P. / Schuhmann, H.* (1996): Die Globalisierungsfälle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand, Reinbek bei Hamburg (Rowohlt).
- Milanovic, B.* (2003): The two faces of globalization – against globalization as we know it, in: World Development 31:4 (April), S. 667–683.
- Mittelman, J. H.* (2000): Globalization. Captors and captive, in: Third World Quarterly 21:6 (Dezember), S. 917–929.
- Nübler, I.* (2003): Die Wirkungen der Globalisierung auf die Entwicklungsländer, in: U. Mummert / F. L. Sell (Hg.): Globalisierung und nationale Entwicklungspolitik, Münster (Lit), S. 15–41.
- Ocampo, J. A. / Taylor, L.* (1998): Trade liberalisation in developing economies: Modest benefits but problems with productivity growth, macro prices and income distribution, in: The Economic Journal 108, No. 450 (September), S. 1523–1546.
- O'Rourke, K.* (1999): Economic integration and convergence: An historical perspective, in: Journal of Economic Integrations 14:2 (Juni), S. 133–168.
- (2000): Globalization and inequality: Historical trends, in: Aussenwirtschaft 57:1, S. 65–101.
- Robertson, R.* (2004): The historical context and significance of globalization, in: Development and Change 35:3 (Juni): S. 557–565.
- Rodrik, D.* (1998): Globalisation, social conflict and economic growth, in: The World Economy 21:2 (März), S. 143–158.

- Rudra, N.* (2002): Globalization and the decline of the welfare state in less-developed countries, in: *International Organization* 56:2 (Frühjahr), S. 411 – 445.
- Singh, A. / Zammit, A.* (2004): Labour standards and the „race to the bottom“: Rethinking globalization and workers’ rights from developmental and solidaristic perspectives, in: *Oxford Review of Economic Policy* 20:1 (Herbst), S. 85 – 104.
- Soederberg, S.* (2002): On the contradictions of the new international financial architecture: Another procrustean bed for emerging markets?, in: *Third World Quarterly* 23:4 (August), S. 607 – 620.
- Stiglitz, J.* (2002): Die Schatten der Globalisierung, Bonn (Bundeszentrale für politische Bildung).
- Suchanek, A.* (2001): *Ökonomische Ethik*, Tübingen (Mohr).
- Teivainen, T.* (2002): The world social forum and global democratisation: Learning from Porto Alegre, in: *Third World Quarterly* 23:4 (August), S. 621 – 632.
- Wade, R. H.* (2004): Is globalization reducing poverty and inequality?, in: *World Development* 32:4 (April), S. 576 – 589.
- Weizsäcker, C. Ch. von* (2003): *Logik der Globalisierung*, Göttingen, 3. Auflage (Vandenhoeck & Ruprecht).
- Williamson, J. G.* (1996): Globalization, convergence, and history, in: *Journal of Economic History*, 56:2 (Juni), S. 277 – 306.
- (1997): Globalization and inequality: Past and present, in: *The World Bank Research Observer* 12:2 (August), S. 117 – 135.
- Wolf, M.* (2004): *Why globalization works? The case for the global market economy*, New Haven, London (Yale U.P.)
- Wood, A.* (1995): How trade hurt unskilled workers, in: *Journal of Economic Perspectives* 9:3 (Sommer), S. 57 – 80.

Internationale Öffentliche Güter – Ein neues Paradigma der Entwicklungspolitik?

Von *Stefan Hielscher* und *Ingo Pies*, Halle-Wittenberg

„Was den meisten gemeinsam ist, erfährt am wenigsten Fürsorge. Denn um das Eigene kümmert man sich am meisten, um das Gemeinsame weniger oder nur soweit es den Einzelnen angeht.“¹

I. Einleitung: Entwicklungshilfe versus Entwicklungszusammenarbeit

Das dramatische Ausmaß der Tsunami-Katastrophe in Südasien hat die Menschen auf der ganzen Welt erschüttert. Vor Ort sind die Lebensgrundlagen zahlreicher Regionen, Städte und Dörfer zerstört. Eine unvorstellbare Zahl von Menschen hat in den Krisenregionen ihr Leben verloren. Es handelt sich um ein Desaster in erschütternd globalen Dimensionen: Zum einen betreffen die geographischen Auswirkungen unmittelbar zwei Kontinente, Asien und Afrika. Zum anderen war nicht nur die örtliche Bevölkerung betroffen. Zu Tode gekommen sind auch tausende Touristen aus aller Welt.

Dies verdeutlicht die Relativität der Distanz, die im Zuge des globalen Massentourismus entstanden ist. Die „Kategorie des Anderen“ fällt weg, so dass sich die erste und die dritte Welt in eigentümlicher Form durchdringen.² Anders formuliert: Das Desaster in Asien rückt im global village unmittelbar „vor die eigene Haustür“ und verursacht eine persönliche Ergriffenheit, die – befördert durch die mediale Inszenierung des Schocks – zu einer beispiellosen Hilfs- und Spendenbereitschaft in der ganzen Welt geführt hat.

Die Tsunami-Katastrophe wirft eine Reihe von Fragen auf, die mit dem Thema dieses Beitrages in enger Verbindung stehen:

- Nicht die Flutwelle selbst, wohl aber ihre desaströsen Folgen hätten durch ein Frühwarnsystem wesentlich abgeschwächt werden können. Technisch wäre das seit längerer Zeit möglich gewesen. Allerdings hat sich niemand bereit gefun-

¹ *Aristoteles* (o. J., 1973; Buch II; Kap. 3 S. 71).

² Ulrich Beck spricht darüber hinaus von einer neuen Form der Weltöffentlichkeit, welche die Flut gestiftet habe. Vgl. dazu *Beck* (2005).

den, ein solches Frühwarnsystem für die Region zu installieren. Im Klartext: Der Tsunami wurde zur Katastrophe durch die Bereitstellungsprobleme für ein „Internationales Öffentliches Gut (IÖG)“.

- Auch wenn das Phänomen einer globalen Solidarität beschworen wird, so ist doch absehbar, dass schon nach wenigen Wochen die mediale Aufmerksamkeit sowie die Hilfsbereitschaft beträchtlich nachlassen wird. Damit stellen sich folgende Fragen: Wie tragfähig ist Mitleid als Basis internationaler Hilfeleistungen? Kann ein Beitrag zu nachhaltiger Entwicklung überhaupt als einseitige Hilfe gedacht werden? Käme es nicht vielmehr auf Kooperation an? Benötigt Solidarität nicht Reziprozität? Wie ließe sich internationale Solidarität institutionalisieren?

Dieser Beitrag untersucht, inwiefern sich das Konzept „Internationaler Öffentlicher Güter“ dazu eignet, einen Paradigmawechsel zu unterstützen, der sich – nicht nur in der Theorie, sondern vor allem auch in der tatsächlich befolgten Praxis – als Übergang von *Entwicklungshilfe* zu *Entwicklungszusammenarbeit* beschreiben ließe. Im Unterschied zur internationalen Diskussion, die immer noch von „development aid“ spricht, ist der Begriffswechsel in der deutschen Diskussion längst vollzogen. Aber auch hier hinkt die Realität der Programmatik noch hinterher. Der Grund dafür ist letztlich konzeptioneller Natur. Um es als These vorab zu formulieren: *Der demokratische Diskurs über Entwicklungspolitik wird gerade in den entwickelten Ländern primär normativistisch geführt und blockiert dadurch Lernprozesse, wie durch die Verfolgung gemeinsamer Interessen das Wohl aller Menschen befördert werden könnte.*

Vor diesem Hintergrund entwickeln wir unsere Argumentation in drei Schritten. Zunächst skizzieren wir das konzeptionelle Problem der Entwicklungshilfe aus einer prononciert wirtschaftsethischen Perspektive (Abschnitt II.). Sodann untersuchen wir einen in der neueren Literatur prominenten Ansatz, der versucht, im Rekurs auf die Kategorie der „Internationalen Öffentlichen Güter“ zu einer konzeptionellen Klärung des Verhältnisses zwischen *Entwicklungshilfe* und *Entwicklungszusammenarbeit* beizutragen (Abschnitt III.). Hierauf aufbauend erläutern wir, dass eine Differenzierung „Internationaler Öffentlicher Güter“ neue Schlussfolgerungen für Ressourcentransfers von reichen zu armen Ländern nahe legt (Abschnitt IV.). Der Beitrag endet mit einer kurzen Zusammenfassung und einem Ausblick auf offene Fragen.

II. Das paradigmatische Problem der Entwicklungshilfe

Das wirtschaftsethische Kernproblem ist ein situativ auftretender Widerspruch zwischen Eigeninteresse und Moral.³ Meist herrscht die Tendenz vor, diesen situativ auftretenden Widerspruch als prinzipiellen Trade-off zu deuten. Einem solchen

³ Vgl. Pies und Sardison (2005).

Spannungsverhältnis zufolge stehen Eigeninteresse und Moral – einem Spagat gleich – im Gegensatz zueinander, so dass der Eindruck entsteht, moralische Handlungen erforderten einen Verzicht auf die Verfolgung des eigenen Interesses und vice versa.

Dieses Wahrnehmungsmuster findet sich auch in einem traditionellen Verständnis von *Entwicklungshilfe* (Abbildung 1): Häufig wird *Entwicklungshilfe* als moralische Verantwortung der reichen Länder des Nordens interpretiert. Damit verbindet sich das Anliegen, eine internationale Ungleichverteilung, insbesondere in der privaten Güterausstattung bzw. im Einkommen, durch Maßnahmen der Redistribution aufzuheben, d. h. durch Umverteilung von reichen zu armen Ländern. In einem solchen Paradigma, „mind-set“ oder „mental model“⁴, werden die Interessen der Entwicklungsländer und der Industriestaaten als diametrale Gegensätze gedacht: Die Verfolgung moralischer Anliegen, d. h. eine Verringerung der Armut in Ländern der dritten Welt, kann hier nur im Rahmen eines Verzichts vorgestellt werden, den die reichen Länder unter zumindest teilweiser Aufgabe ihres eigenen Interesses zu leisten haben.

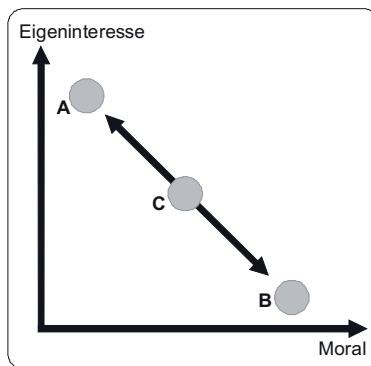


Abbildung 1: Der Trade-off zwischen Eigeninteresse und Moral im Paradigma der Entwicklungshilfe

Für eine Positionierung innerhalb dieses Trade-off können prinzipiell drei Punkte identifiziert werden: Zum einen kann Stellung zugunsten des Eigeninteresses bezogen werden (Punkt A). Dann schlägt man sich auf die Seite der Industrieländer und wehrt Umverteilungsansprüche ab. Zum anderen kann man sich für die Moral stark machen (Punkt B), also für das Anliegen einer nachhaltigen Entwicklung der

⁴ Vor allem in der institutionenökonomischen Forschung wird die Rolle von „mental models“ bei der Verursachung institutioneller Fehlarrangements thematisiert. Vgl. hierzu North (1981, 1988) und (1990, 1992) sowie Suchanek (2001).

armen Länder und zu diesem Zweck Umverteilungsforderungen erheben. Eine Kompromissposition (Punkt C) versucht, zwischen beiden Extremen zu vermitteln. Jede einzelne dieser Stellungnahmen ist mit erheblichen Schwierigkeiten für eine demokratische Entwicklungspolitik verbunden, die gewisse Rationalitätskriterien erfüllen möchte.

Der erste Punkt (A) mündet im Extremfall in entwicklungspolitischen Zynismus: Das moralische Anliegen wird dem Eigeninteresse geopfert. Drastische Mittelkürzungen der Entwicklungsbudgets aus haushaltspolitischen Erwägungen heraus folgen einer derartigen Logik. Auch Versuche, mittels Entwicklungshilfe hegemoniale Vormachtansprüche zu untermauern oder geopolitische Interessen zu verfolgen, lassen sich hier verorten.⁵

Der zweite Punkt (B) mündet in appellativen Moralismus. Hier wird die Forderung lanciert, auf Wohlstand in den industrialisierten Ländern zu verzichten, um die Armut in Entwicklungsländern zu lindern. Solche Forderungen sind nur selten argumentationsbasiert. Sie sprechen zumeist Emotionen an und rekurren nur im Ausnahmefall auf etwaige Verpflichtungsgründe. Beispielsweise wird die Kolonialgeschichte der Länder des Nordens bemüht, aus der eine historische Verantwortung der Reichen für die Armen herzuleiten versucht wird. Oft begnügt man sich aber auch mit generellen Appellen an die Menschlichkeit, arbeitet mit einem religiös konnotierten Begriff des Mitleidens oder mit säkularisierten Aufrufen zu mehr Gerechtigkeit. Diese je unterschiedlichen Ansätze weisen jedoch die Gemeinsamkeit auf, Maßnahmen der Entwicklungshilfe als eine Art Entschädigung aufzufassen für eine als prinzipiell unrechtmäßig empfundene Weltwirtschaftsordnung.⁶

Beide Extrempositionen im Trade-off erweisen sich als wenig nachhaltig: Auf der einen Seite liegt es angesichts zunehmender Interdependenzen nicht wirklich im Eigeninteresse der reichen Länder, die legitimen Entwicklungsinteressen der armen Länder zu ignorieren und eine zynische Politik zu betreiben, die den moralischen Intuitionen breiter Bevölkerungsschichten Hohn spricht. Auf der anderen Seite wird das moralische Anliegen, nachhaltige Entwicklung voranzubringen, nicht dadurch gefördert, dass man sich auf Verzichtsappelle kapriziert und damit – wenn auch wider Willen – der zynischen Position in die Hände arbeitet,

⁵ Eine empirische Untersuchung zu diesem Sachverhalt liefern *Alesina und Dollar* (1998; S. 1): „We find considerable evidence that the direction of foreign aid is dictated by political and strategic considerations, much more than by the economic needs and policy performance of the recipients. Colonial past and political alliances are the major determinants of foreign aid.“ Als zynischer Sonderfall kann die jahrzehntelang nicht übliche Praxis aufgefasst werden, Entwicklungshilfe angesichts des globalen Ost-West-Konflikts am Freund-Feind-Schema auszurichten. Ebenfalls hier zuzuordnen ist eine staatliche Entwicklungspolitik, die unter dem Deckmantel der Entwicklungshilfe primär Exportförderung betreibt.

⁶ Beispielfhaft dafür ist ein Projekt von Attac Deutschland mit dem Titel „Reichtum unfairteilen“, das als Therapie gegen globale Armut eine massive Umverteilung von Nord nach Süd, eine bedingungslose Entschuldung der Entwicklungsländer und gerechteren Welthandel vorsieht. Vgl. hierzu *Attac* (2005).

die sich – zumal angesichts knapper Kassen, eines globalen Wettbewerbsdrucks usw. – eine solche Entwicklungshilfe nicht leisten möchte oder nicht leisten zu können glaubt.

Aber auch ein Kompromiss zwischen beiden Extrempositionen (Punkt C) scheint wenig fruchtbar zu sein. Ein Beispiel hierfür bietet die Vereinbarung der Staatengemeinschaft auf der United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) im Jahr 1992 in Rio de Janeiro. Dort wurde nach langen und zähen Verhandlungen zwischen Entwicklungs- und Industrieländern von den reichen Ländern des Nordens das Versprechen erneuert, in Zukunft 0,7 % ihres Bruttonationaleinkommens (BNE) an die Armen umzuverteilen.⁷ Gegenwärtig wird dieses Versprechen nicht eingehalten. Ein weiteres Beispiel ist in der aktuellen Forderung nach massiv erhöhter Entwicklungshilfe zu sehen, um die Millennium Development Goals (MDG)⁸ in Afrika doch noch zu erreichen.⁹ Dies wiederum zieht entweder moralistische oder zynische Reaktionen nach sich. Im einen Fall nimmt man dies als Anlass für Schuldvorwürfe. Im anderen Fall diskutiert man beispielsweise über Statistik und streitet sich darüber, welche Budgetposten des Außen- oder Verteidigungsministeriums als einer Entwicklungshilfe i. w. S. zugehörig interpretiert werden können.

Vor diesem Hintergrund kann es nicht verwundern, dass empirische Untersuchungen zur Entwicklungshilfe (vgl. Abbildungen 2, 3 und 4) eine gewisse Hilfsmüdigkeit der Geberländer ausweisen.¹⁰ In der internationalen Literatur spricht man von „aid fatigue“.¹¹

Die nachfolgenden Grafiken veranschaulichen die Entwicklung der aggregierten offiziellen Entwicklungshilfeleistungen (ODA) an Entwicklungsländer seit den 1960er Jahren.¹² Im ersten Fall (Abbildung 2) beziehen sich die Daten auf alle Geberländer (ODA), Abbildung 3 zeichnet diese Entwicklung für die Bundesrepublik Deutschland nach. Die Schaubilder zeigen, dass die ODA-Leistungen weltweit und für Deutschland bis zirka 1990 sich zunächst stabilisieren bzw. leicht ansteigen, danach aber stark rückläufig sind, was vermutlich mit dem Ende des Ost-West-Konfliktes zu erklären ist.¹³

⁷ Diese Vereinbarung geht auf eine UN-Resolution aus dem Jahr 1970 zurück. Viele Länder, darunter die Bundesrepublik Deutschland mit 0,33 % des BNE, erfüllen dieses Kriterium bisher nicht, so dass in regelmäßigen Abständen an die Geberländer appelliert wird, das Ziel einzuhalten.

⁸ Vgl. zur Zielstellung der Millennium Development Goals UNDP (2005).

⁹ Auch in diesem Fall gerät im demokratischen Diskurs der Aspekt der produktiven oder produktiveren Verwendung der Entwicklungshilfe aus dem Blick. Vgl. dazu *Nunnenkamp* (2005).

¹⁰ Vgl. hierzu *Kanbur, Sandler und Morrison* (1999) sowie *Kaul et al.* (1999b) und (2003b).

¹¹ Vgl. *Jayaraman und Kanbur* (1999).

¹² Bei ODA-Mitteln (Official Development Assistance) handelt es sich um Leistungen öffentlicher Entwicklungshilfe, die vom *Development Assistance Committee* (DAC) der OECD als entwicklungsrelevant anerkannt werden.

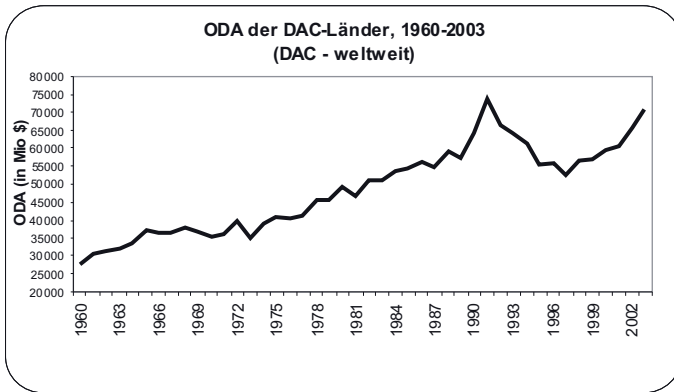


Abbildung 2: ODA an Entwicklungsländer von OECD / DAC-Geberländern 1960–2003 (Quelle: OECD / DAC).

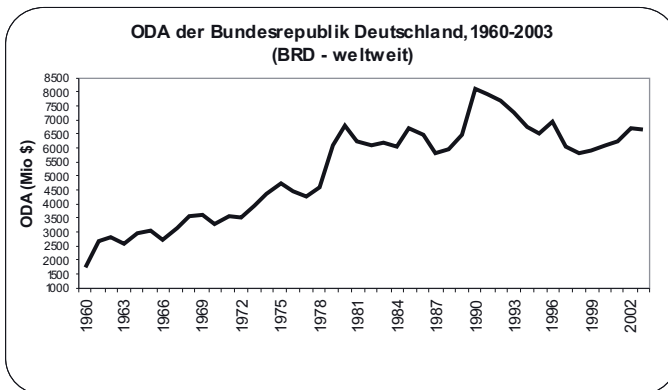


Abbildung 3: ODA an Entwicklungsländer 1960–2003, von der BRD (Quelle: OECD / DAC).

Wesentlich anschaulicher wird die Hilfsmüdigkeit der wohlhabenden Länder, wenn man den Blick auf die ODA-Quote richtet. Die ODA-Quote bestimmt das Verhältnis der Netto-Transferleistungen (Netto-ODA) und des Bruttoinlandspro-

¹³ Die leichte Erholung aller, aber insbesondere der deutschen, Entwicklungshilfeleistungen in den Jahren 2002 und 2003 sollte über den langfristig negativen Trend in der Entwicklungshilfe nicht hinwegtäuschen. Dieser Anstieg ist zu einem Großteil auf die Verbesserung des Euro-Wechselkurses gegenüber dem Dollar zurückzuführen. Da die vorliegenden Daten in Dollar notiert sind, erhöhen sich die Entwicklungshilfe-Leistungen nominal für alle europäischen Länder. Dieser Umstand mag darüber hinaus auch zur Verbesserung des weltweiten Trends beigetragen haben, da vor allem die Länder der Europäischen Union einen bedeutenden Teil der weltweit geleisteten Entwicklungshilfe tragen.

duktes (BIP) und kann somit als „relative Hilfe-Neigung“ der Staaten interpretiert werden. In Abbildung 4 sind die Daten für die Bundesrepublik Deutschland abgetragen. In diesem Schaubild wird deutlich, dass von einem eindeutig *negativen Trend* der ODA-Quote auszugehen ist: Seit einem Boom der Transferquote in den 1980er Jahren nimmt die relative Bereitschaft zu Hilfeleistungen für Entwicklungsländer stetig ab. Dieser Trend wird erst mit Beginn des Jahres 2000 gebremst. Ob sogar von einer Trendwende die Rede sein kann, lässt sich mit den gegenwärtigen Daten aber noch nicht feststellen.¹⁴

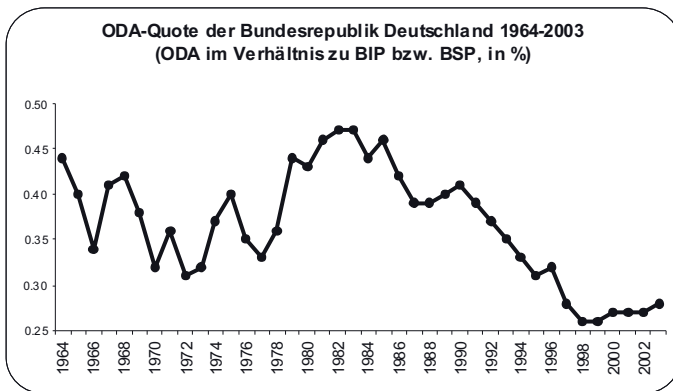


Abbildung 4: ODA-Quote der Bundesrepublik Deutschland, 1964 – 2003 (Quelle: BMZ)

Der demokratische Diskurs über Entwicklungshilfe oszilliert zumeist um die nominale Höhe der aufgewendeten Ressourcen. Dabei gerät die Frage nach der Wirksamkeit der Entwicklungshilfe bei der Armutsbinderung häufig aus dem Blick. Einige ökonometrische Studien weisen nun darauf hin, dass sich das gegenwärtige System der Entwicklungshilfe nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ, d. h. in Bezug auf seine Leistungsfähigkeit bei der Armutsbinderung, in einer Krise befindet.

In einer viel beachteten Studie untersuchen die Weltbank-Ökonomen David Burnside und Craig Dollar den Zusammenhang zwischen dem Wachstum des Nationaleinkommens (BNE), der nationalen Wirtschaftspolitik und der Entwicklungshilfe in Empfängerländern.¹⁵

¹⁴ In allen großen Geberländern von Entwicklungshilfe lassen sich ähnliche Trends ausmachen. Hierzu gehören neben der Bundesrepublik Deutschland die USA, Japan, Großbritannien und Frankreich. Gemeinsam leisten diese Länder mehr als Zwei-Drittel der jährlichen weltweiten Entwicklungshilfe. Vgl. hierzu BMZ (2005).

¹⁵ Burnside und Dollar (2000) führen zu diesem Zweck eine Regressionsanalyse in 56 Staaten von 1970 bis 1993 durch und erhalten zwei wesentliche Resultate: Erstens ist der

Sie gelangen dabei zu dem Ergebnis, dass konventionelle Entwicklungshilfe dann einen *positiven Effekt* auf ein Entwicklungsland hat, wenn eine gute und verlässliche Wirtschaftspolitik betrieben wird: „We find that aid has a positive impact on growth in developing countries with good fiscal, monetary, and trade policies, but has little effect in the presence of poor policies.“¹⁶ In jüngeren empirischen Studien wurden diese Ergebnisse jedoch erheblich in Zweifel gezogen. So kommen Easterly, Ross und Roodman bei veränderter Datenmenge zu dem Ergebnis, dass Entwicklungshilfe, selbst wenn sie in ein positives wirtschaftspolitisches Umfeld gerichtet ist, *keinen positiven Effekt* auf das Wachstum hat.¹⁷ Noch einen Schritt weiter gehen die Resultate von Harold J. Brumm. Brumms Untersuchung verweist darauf, dass Entwicklungshilfe in Ländern mit solider Wirtschaftspolitik sogar einen *negativen* Einfluss auf Wachstum und Entwicklung haben kann: „The empirical results reported here suggest that foreign aid negatively affects economic growth even for recipient nations with sound economic policies.“¹⁸

Diese Ergebnisse zeigen, dass die konventionelle Form der Entwicklungshilfe, deren Paradigma wir als Trade-off charakterisiert nachgezeichnet haben, sich gleich in zweifacher Hinsicht in einer Krise befindet: Erstens nehmen die absoluten wie auch die relativen Transferleistungen stetig ab. Zweitens deuten ökonometrische Studien darauf hin, dass die gegenwärtige Entwicklungshilfe – in Bezug auf ihr Ziel, Wachstum zu fördern und Armut zu reduzieren – weitestgehend wirkungslos bleibt.

Angesichts dieser Befunde liegt es nahe, nach Alternativen Ausschau zu halten, die es ermöglichen, sich nicht innerhalb des Paradigmas der Entwicklungshilfe – gekennzeichnet durch den Trade-off zwischen Eigeninteresse und Moral – zu positionieren, sondern gleichsam „orthogonal“ dazu, d. h. den Trade-off überwindend (Abbildung 5).

Theoretisch bedeutet dies, einen Perspektivenwechsel vorzunehmen und ins Blickfeld zu rücken, dass Eigeninteresse und Moral gewissermaßen simultan verfolgt werden können, weil sie sich in ein wechselseitiges Steigerungsverhältnis zueinander bringen lassen. Nur so wird es möglich, den Diskurs über Entwicklungspolitik nicht mit appellativen oder zynischen, sondern mit rationalen Argumenten zu führen.¹⁹ Ins Zentrum rückt daher folgende Frage:

Koeffizient für Entwicklungshilfe negativ, aber nicht signifikant. Zweitens ist der Interaktionskoeffizient zwischen Entwicklungshilfe und Wirtschaftspolitik positiv und signifikant.

¹⁶ Burnside und Dollar (2000; S. 847).

¹⁷ Vgl. Easterly, Ross und Roodman (2003). Die Autoren untersuchen eine Grundgesamtheit mit 6 weiteren Staaten, die bei der Studie von Burnside und Dollar (2000) nicht verwendet wurden.

¹⁸ Brumm (2003; S. 174).

¹⁹ In dieser Hinsicht ist das konzeptionelle Problem der internationalen Entwicklungspolitik ähnlich gelagert wie das konzeptionelle Problem der nationalen Sozialpolitik. Auch dort lässt sich eine normativistische Kurzschlüssigkeit des demokratischen Diskurses beobachten, die das gesamte Politikfeld in Schwierigkeiten bringt, auf einen unabweisbaren Reformdruck

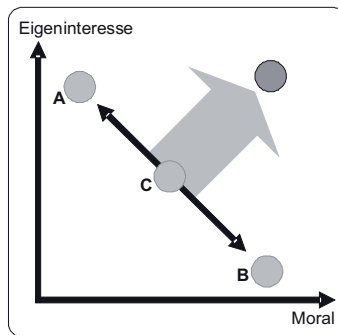


Abbildung 5: Die Orthogonale Positionierung zur Überwindung des Trade-off der Entwicklungshilfe

Wie lässt sich eine partnerschaftlich verstandene *Entwicklungszusammenarbeit* begründen, so dass Industrieländer aus ihrem wohlverstandenen Eigeninteresse heraus die wohlverstandenen Interessen der Entwicklungsländer in den Blick nehmen und im gemeinsamen Interesse gemeinsame Maßnahmen für die Entwicklung der ärmeren Regionen der Welt ins Werk setzen?

III. Internationale Öffentliche Güter: Eine konzeptionelle Basis für die Entwicklungszusammenarbeit?

(1) Im Gegensatz zu privaten Gütern sind öffentliche Güter durch Nicht-Ausschließbarkeit vom Konsum gekennzeichnet.²⁰ Dies löst eine Tendenz zum Trittbrettfahren aus: Es mangelt an individuellen Anreizen zur Bereitstellung. Die Folge ist, dass es ohne einen Mechanismus zur Organisation kollektiven Handelns tendenziell zu einer Unterversorgung mit öffentlichen Gütern kommt.

Von „Internationalen Öffentlichen Gütern (IÖG)“ spricht man, wenn der Kreis der Nutzer die Grenzen eines Nationalstaates überschreitet. Wird das maximale Extensionsniveau erreicht, so handelt es sich um ein „Globales Öffentliches Gut (GÖG)“. Zu den Herausforderungen, deren Bewältigung ein IÖG oder sogar ein GÖG erfordert, gehören beispielsweise Kriege, Bürgerkriege mit ethnischen Ver-

angemessen zu reagieren. Vgl. hierzu ausführlich Pies (2000). Von daher verbindet sich in beiden Fällen mit einer orthogonalen Positionierung ein Beitrag zur Rationalisierung der öffentlichen Selbstverständigung über demokratische Politik.

²⁰ In Anlehnung an die interdisziplinäre Literatur, die wir hier diskutieren, erklären wir es nicht zu einem strikten Definitionsmerkmal öffentlicher Güter, dass – wie in der Ökonomik sonst üblich – zusätzlich zur Nicht-Ausschließbarkeit auch eine Nicht-Rivalität im Konsum vorliegt.

treibungen, durch Staatsversagen erzeugte Armutsmigration, Finanzkrisen, Geldwäsche, Steuerhinterziehung, organisierte Kriminalität, Terrorismus, Computerviren, ansteckende Krankheiten, die Abnahme von Biodiversität oder die Zunahme extremer Wetterereignisse.²¹

Die Kategorie der IÖG ist in den letzten Jahren vor allem deshalb ins Zentrum internationaler Aufmerksamkeit gerückt, weil sich mit ihr die Möglichkeit verbindet, die Bereitstellung Internationaler Öffentlicher Güter als *Entwicklungszusammenarbeit* aufzufassen. Das besondere Merkmal einer solchen Zusammenarbeit ist darin zu sehen, dass Beiträge zur Bereitstellung eines IÖG *grundsätzlich* auch demjenigen nützen können, der anderen Nutzen stiftet, so dass hier Moral und Eigeninteresse prinzipiell Hand in Hand zu gehen vermögen.

Die Kategorie der IÖG rückt ins Blickfeld, dass entwicklungspolitische Ressourcentransfers mit einer Nutzendimension verbunden sein können, die das Eigeninteresse der Transfergeber bedient. Konzeptionell eröffnet sich damit die Option auf einen Perspektivwechsel weg vom Umverteilungsparadigma (einseitige Leistung ohne Gegenleistung) hin zum Tauschparadigma (Leistung konstituiert Gegenleistung). Entwicklungspolitische Beiträge zur Bereitstellung Internationaler Öffentlicher Güter wären demnach nicht als Verzicht auf eigenes Interesse (als Opfer) zu interpretieren, sondern als eine auf wechselseitige Vorteilsgewährung zielende Handlung (als Investition), d. h. als kluge Förderung auch des eigenen Interesses.

Im Folgenden wird untersucht, wie sich die eigentliche Urheberin der neueren Literatur zu diesem Thema, Inge Kaul, mit Hilfe der Kategorie Internationaler Öffentlicher Güter im Spannungsverhältnis zwischen *Entwicklungshilfe* und *Entwicklungszusammenarbeit* positioniert.²²

(2) In mehreren Büchern und zahlreichen Aufsätzen hat Inge Kaul, mit unterschiedlichen Mit-Herausgebern und Ko-Autoren, die These vertreten, die Kategorie Globaler Öffentlicher Güter eröffne eine neue Perspektive auf die internationalen Beziehungen und die politischen Prozesse zur Lösung weltweiter Probleme. Der programmatische Leitsatz lautet: „Many crises dominating the international agenda today reflect an underprovision of global public goods.“²³

²¹ Beispiele für die Bereitstellung Internationaler oder gar Globaler Öffentlicher Güter sind aber auch die Aufrechterhaltung von Menschenrechtsstandards, von Umwelt- und Sozialstandards, ein präventives Vorgehen gegen Hass-Ideologien und Fanatismus, die Kontrolle von nuklearem Material, der Aufbau grenzüberschreitender Transport- und Kommunikationsnetzwerke, Korruptionsprävention, die Reinhaltung der Meere und die Erhaltung der Fischbestände sowie generell technologische Innovationen und die Produktion frei zugänglichen Wissens sowie das Bemühen um Regeln für den Austausch von Waren und Dienstleistungen im Rahmen der Welthandelsorganisation.)

²² Die Analyse rekurriert auf die Arbeiten von Kaul et al. (1999a), (1999b), (2003a), (2003b) sowie auf Kaul und Kocks (2003).

²³ Kaul et al. (1999b; S. 450).

Kaul verbindet mit der Kategorie Globaler Öffentlicher Güter mehrere Einsichten, die ein vertieftes Verständnis für die Prozesse internationaler Politik-Koordination erleichtern. In dem hier relevanten Zusammenhang sind folgende Punkte von besonderer Bedeutung:

- Erstens werde der Blick dafür geschärft, dass es neben einer inter-gouvernementalen Koordination je staatlicher Bereitstellungsbeiträge auch ganz andere Formen gebe, die Menschen weltweit mit GÖG zu versorgen, beispielsweise durch eine politische Reformulierung von Eigentumsrechten, so dass Märkte eingesetzt werden können, die private Akteure mit Anreizen zur Bereitstellung versorgen. Kaul legt großen Wert auf die Feststellung, dass über die Öffentlichkeit öffentlicher Güter öffentlich entschieden werden kann.²⁴ Ein typisches Beispiel hierfür besteht darin, dass es möglich ist, den weltweiten Klimaschutz durch ein System des Emissionshandels zu befördern. Gerade der etwas metaphorische Gebrauch des Begriffs Globaler Öffentlicher Güter erlaubt es, über die politischen Voraussetzungen einer marktlichen Bereitstellung nachzudenken.²⁵
- Zweitens werde man dafür sensibel, dass Entscheidungen über die Bereitstellung von GÖG allgemein anerkannte Vorstellungen von demokratischer Repräsentation nicht erfüllen. *Kaul et al.* (1999a) sprechen in dieser Hinsicht von einem „participation gap“. *Kaul et al.* (2003b; S. 46 ff.) mahnen an, das Äquivalenzprinzip stärker zu beachten und dafür zu sorgen, dass der Kreis der an Entscheidungen Beteiligten und der Kreis der von solchen Entscheidungen Betroffenen konsequenter als bisher zur Deckung gebracht werden. Insbesondere verweisen sie auf die Schwierigkeiten der Entwicklungsländer, an internationalen Verhandlungen als gleichberechtigte Partner teilnehmen zu können. Die kleinen und wenig spezialisierten Delegationen seien hierzu vielfach nicht in der Lage. Dies rücke das Erfordernis, zum „capacity building“ beizutragen, ins Zentrum der Aufmerksamkeit.²⁶
- Drittens trage die Kategorie Globaler Öffentlicher Güter dem Faktum Rechnung, dass der internationale Politikprozess sich auch deshalb radikal verändere, weil neue Akteure auf den Plan treten, die den Umgang mit globalen Interdepen-

²⁴ Vgl. z. B. *Kaul und Kocks* (2003; S. 47 sowie Anmerkung 2, S. 55) oder *Kaul et al.* (2003b; S. 36 f.). Allerdings trifft sie diese Feststellung im Wege einer Distanzierung von der ökonomischen Lehrbuchdefinition öffentlicher Güter. Das dürfte auf einem Missverständnis beruhen. Dass Eigentumsrechte – und nicht etwa inhärente Gütereigenschaften – darüber entscheiden, wie ein Gut im Spektrum zwischen „rein privat“ und „rein öffentlich“ anzusiedeln ist, hätte man nicht gegen die ökonomische Literatur betonen müssen. So liest man beispielsweise bei *Bonus* (1980; S. 172, H.i.O.): „Die ‚Privatheit‘ von privaten Gütern ist selbst ein öffentliches Gut.“

²⁵ Vgl. *Kaul und Kocks* (2003; S. 43).

²⁶ *Kaul et al.* (2003b; S. 57) befürworten daher Maßnahmen, die auf eine substantiellere Partizipation gerade der armen Länder hinauslaufen: „Zielsetzung wäre eine Verbesserung der Kapazität von Entwicklungsländern, ihre politischen Positionen zu globalen Fragen zu definieren und eine aktivere Rolle bei der Ausgestaltung der internationalen politischen Agenda zu spielen.“

denzen auf die Agenda internationaler Politik setzen.²⁷ Der internationale Politikprozess lässt sich zunehmend als „global governance“ kennzeichnen, d. h. als ein Prozess, in dem staatliche Akteure zwar immer noch eine wichtige Rolle spielen, aber nicht mehr allein, sondern gemeinsam mit Organisationen der Zivilgesellschaft und der Wirtschaft darüber diskutieren und entscheiden, welche globalen Herausforderungen wie bewältigt werden sollen.²⁸ Ganz auf dieser Linie empfehlen *Kaul* und *Kocks* (2003; S. 47) „public private partnerships“ in der Produktion und Finanzierung Globaler Öffentlicher Güter.

- Viertens rege die Kategorie Globaler Öffentlicher Güter dazu an, über Querschnittsverbindungen – und eine dadurch erforderlich werdende Restrukturierung des Zusammenhangs – zwischen Innen- und Außenpolitik neu nachzudenken.²⁹ *Kaul* et al. (2003b; S. 61) machen darauf aufmerksam, dass GÖG primär durch nationale Beiträge und deren internationale Koordination konstituiert werden. Dies solle zunehmend für eine internationale Orientierung der nationalen Fachministerien und für eine thematische Öffnung der Domäne von Außenpolitik und Diplomatie: „Die außenpolitischen und diplomatischen Angelegenheiten von Industrieländern beinhalten heutzutage Fragen wie Gesundheit, Armut und Umwelt, und die von Entwicklungsländern Fragen wie Handel und Finanzen.“³⁰

In den Worten von *Kaul* et al. (1999a; S. xxv) besteht der konzeptionelle Beitrag der Kategorie Globaler Öffentlicher Güter darin, sich auf eine doppelte Herausforderung besser einstellen zu können: „One is the need to transform international cooperation from its traditional place als ‚external affairs‘ into policy-making applicable to most, if not all, domestic issue areas. The second challenge is to develop the concepts and instruments needed to overcome problems of collective action.“³¹

(3) Vor diesem Hintergrund ist nun ein Aspekt von besonderem Interesse: *Kaul* reflektiert nämlich explizit über das Verhältnis zwischen *Entwicklungshilfe* und

²⁷ Vgl. *Kaul* et al. (1999a; S. xxv).

²⁸ *Kaul* et al. (1999a; S. xxxi) sprechen in diesem Zusammenhang von „tripartism“ und meinen damit „the fuller involvement of civil society and business in intergovernmental processes“.

²⁹ *Kaul* et al. (2003b; S. 82): „Die effektive Bereitstellung globaler öffentlicher Güter wird oft durch die Trennung der Politik in äußere und innere Angelegenheiten behindert.“

³⁰ *Kaul* et al. (2003b; S. 82).

³¹ *Kaul* und *Kocks* (2003; S. 51) verweisen auf einen weiteren Aspekt: Gerade deshalb, weil die Kategorie Globaler Öffentlicher Güter „den gemeinsamen Nenner für ansonsten ganz unterschiedliche Güter abgibt“, könnten Vergleiche angestellt werden, die traditionell unterlassen wurden. Durch solche Vergleiche erkenne man beispielsweise, dass das graduelle Aufwachsen von GÖG durch eine „Globalisierung von unten“ – Beispiel: Internationalisierung des zuvor jeweils national organisierten Postwesens – zu einer höheren sozialen Akzeptanz führe als im Wege einer „Globalisierung von oben“ top-down initiierte GÖG, wie das Beispiel der internationalen Finanzarchitektur zeige.

Entwicklungszusammenarbeit. Hierbei vertritt sie die Vorstellung, dass beide Bereiche klar auseinander gehalten werden sollten. Kaul et al. (2003b; S. 65) folgen hier dem prominent in der Finanzwissenschaft vertretenen Konzept einer strikten Trennung zwischen distributiven und allokativen Staatsaufgaben: „Die Aufgabe der Allokationsseite ist die Förderung effizienter Finanzierung öffentlicher Güter, während es die Aufgabe der Distributionsseite ist, der Gesellschaft zu helfen, ihre Zielvorstellungen von Gerechtigkeit durch verschiedene Transferprogramme zu erreichen.“ Kaul et al. (2003b; S. 65) übertragen diese konzeptionelle Trennung von der nationalen auf die internationale Ebene: „Öffentliche Entwicklungshilfe ... ist die internationale Komponente der Verteilungsseite öffentlicher Ausgaben. Ihr erklärtes Ziel ist es, Entwicklungsländern zu helfen, weil sie arm sind. Analog bildet die Finanzierung internationaler Zusammenarbeit in Bezug auf globale öffentliche Güter die internationale Komponente der Allokationsseite öffentlicher Ausgaben.“ So gelangt Kaul zu dem Schluss, Entwicklungshilfe habe sich am Anliegen distributiver Gerechtigkeit zu orientieren, während die Entwicklungszusammenarbeit das Anliegen allokativer Effizienz verfolgen solle.

Aus diesen Überlegungen leitet Kaul die Forderung ab, die übliche Praxis zu beenden, Beiträge zur Bereitstellung Globaler Öffentlicher Güter aus den nationalen Budgets für Entwicklungshilfe zu finanzieren. Sie verbindet dies mit der Hoffnung, dass sich für GÖG neue Finanzierungsquellen werden finden lassen, so dass die Entwicklungshilfe (wieder) verstärkt auf die Hilfsbedürfnisse der Armen ausgerichtet werden könnte.³² Mehr noch: Durch eine klare Trennung zwischen Entwicklungszusammenarbeit und Entwicklungshilfe – konzeptionell erleichtert durch die Kategorie GÖG – würde den Entwicklungsländern, so die Hoffnung von Kaul, nicht nur mehr Geld zufließen, ihnen würde zudem auch ein größerer Einfluss in Form von Mitsprache- und Mitentscheidungsrechten im globalen Politikprozess eingeräumt.³³

Kaul legt damit ein Verständnis zugrunde, das eine Komplementarität zwischen Entwicklungshilfe und Entwicklungszusammenarbeit postuliert. Im Original liest sich das so:

„[T]he concept of public goods does not aim to replace the present rationale for aid in any way. Development assistance to poor countries remains a compelling challenge since the numbers of poor countries and poor people are high and rising. ... Thus, the ethical and moral justifications for aid remain as strong as ever. But global public goods present an added rationale for international cooperation as well as for aid. Since the provision of these goods in many instances starts from the national level, it is in the self-interest of the international community to assist developing countries not only because they are poor but also

³² Kaul et al. (2003b; S. 495): „[T]raditional aid has to be refocused on humanitarian imperatives.“

³³ Kaul et al. (1999a; S. xxxv) : „By distinguishing between global public goods financing and aid, developing countries can refocus development assistance on national development priorities. In addition, they would have a voice in decisions on how to allocate non-aid resources – through the participatory dialogue on ranking global public goods.“

to enable them to make their contribution to the provision of essential global public goods.“³⁴

Mit diesen Überlegungen identifiziert Kaul zwei unterschiedliche Gründe für einen Ressourcentransfer von Reich zu Arm. Einerseits sei Entwicklungshilfe erforderlich, um Armut zu bekämpfen. Andererseits sei Entwicklungszusammenarbeit erforderlich, um Globale Öffentliche Güter bereitzustellen. Folglich wird die erste Art des Ressourcentransfers distributiv, die zweite allokativ begründet. *Kaul et al.* (2003b; S. 66) warnen davor, beides zu vermischen, denn sie befürchten, dass Entwicklungshilfe und Entwicklungszusammenarbeit auch in ein substitutives Verhältnis zueinander geraten können: Die Finanzierung von Vorhaben der Entwicklungszusammenarbeit aus den Fonds der Entwicklungshilfe könnte die zur Armutsbekämpfung verfügbaren Mittel reduzieren. Sie setzen dagegen das normative Postulat, die traditionellen Distributionsmittel ausschließlich distributiv zu verwenden und die für erforderlich gehaltenen Allokationsmittel zusätzlich aufzubringen. Im Original liest man hierzu:

„Industrieländer zeigen viele Anzeichen von Hilfsmüdigkeit. Aber die Armut auf der Welt ist zu groß und zu ausgedehnt, um Abstriche bei der Entwicklungshilfe zu machen und eine Rückorientierung der internationalen Komponente der Verteilungsseite in Richtung globale Angelegenheiten zu erlauben. Dennoch müssen auch die globalen Herausforderungen angesprochen werden, und viele verlangen eine entschlossene und entschiedene politische Reaktion. Also besteht sowohl für eine effektive Entwicklungshilfe als auch für eine angemessene Versorgung mit globalen öffentlichen Gütern eine dringende Notwendigkeit, eine eigene, ergänzende internationale Komponente der Allokationsseite zu schaffen.“³⁵

Zwischenfazit: Kaul verwendet die Kategorie öffentlicher Güter, um Entwicklungshilfe und Entwicklungszusammenarbeit konzeptionell zu desintegrieren. Beiden Bereichen werden unterschiedliche Ziele zugeordnet, und für beide Bereiche werden unterschiedliche Budgets gefordert. Dies mündet in die Forderung, die Entwicklungshilfe rein distributiv und die Entwicklungszusammenarbeit – additiv draufgesattelt – rein allokativ auszurichten.³⁶ Im Hinblick auf die Entwicklungshilfe belässt Kaul es – auch angesichts offen eingestandener „Hilfsmüdigkeit“ (aid fatigue) der Geldgeber – bei einer traditionell normativistischen Begründung. Folglich liegt hier ein Gebrauch der Kategorie Global Öffentlicher Güter vor, der das konzeptionelle Problem der Entwicklungshilfe nicht löst, sondern verschärft:

³⁴ *Kaul et al.* (1999b; S. 451 f.).

³⁵ *Kaul et al.* (2003; S. 66).

³⁶ Gegen eine strikte Trennung von Allokation und Distribution, wie Kaul sie fordert, sind gravierende Bedenken anzumelden. Für die moderne Ökonomie sind Allokation und Distribution interdependent. Dies kann man übrigens schon bei Karl Marx nachlesen. Er schreibt in der Kritik des Gothaer Programms – Marx (1875, 1962; S. 22): „Der Vulgärsozialismus (und von ihm wieder ein Teil der Demokratie) hat es von den bürgerlichen Ökonomen übernommen, die Distribution als von der Produktionsweise unabhängig zu betrachten und zu behandeln, daher den Sozialismus hauptsächlich als um die Distribution sich drehend darzustellen. Nachdem das wirkliche Verhältnis längst klargelegt, warum wieder rückwärtsgehen?“

Der Trade-off zwischen Eigeninteresse und Moral wird so nicht überwunden, sondern nochmals bestätigt und in der Kennzeichnung der Entwicklungshilfe geradezu festgeschrieben.

Die nachfolgenden Überlegungen versuchen zu belegen, dass das Potential der Kategorie Global Öffentlicher Güter zur Rationalisierung des entwicklungspolitischen Diskurses auf diese Weise noch längst nicht ausgeschöpft ist.

IV. Orthogonale Positionierung mit Hilfe von *Global Public Goods*?

In der neueren interdisziplinären Literatur wird der Begriff des Internationalen oder gar des Globalen Öffentlichen Gutes tendenziell metaphorisch verwendet, um Probleme zu markieren, deren Dimension die Grenzen eines Nationalstaates überschreitet. Ein von der ökonomischen Fachdiskussion losgelöster und lockerer – daher im doppelten Sinn „undisziplinierter“ – Sprachgebrauch kann den Vorteil aufweisen, an heterogene Diskurse in Theorie und Praxis anschlussfähig zu sein. Manchmal ist es aber auch von Vorteil, den ökonomischen Gehalt eines Begriffs nicht allzu sehr zu verwässern; vor allem dann nicht, wenn man ihm als paradigmatischem Begriff ein bestimmtes Profil erhalten möchte.

Im Rekurs auf die ökonomische Theorie öffentlicher Güter und der von *Hirshleifer* (1983) eingeführten Unterscheidung verschiedener Produktionstechnologien wollen wir nun – eng angelehnt an *Sandler* (1998) – untersuchen, welche Schlussfolgerungen für die Entwicklungspolitik hieraus hergeleitet werden können.³⁷ Wir vereinfachen unsere Darstellung bewusst und betrachten drei Fälle, wie individuelle Beiträge sich zu einem öffentlichen Gut zusammenfügen können. Es handelt sich um die Aggregationstechnologien *best-shot*, *weakest-link* und *summation*.

1. *Best-shot*-Aggregationstechnologie

Bei öffentlichen Gütern, deren Bereitstellungsnatur einer *best-shot*-Technologie entspricht, wird das Versorgungsniveau Q durch den größten individuellen Beitrag q^i eines Akteurs i , den besten Versuch oder die größte Anstrengung, bestimmt. Formal bedeutet dies:

$$Q = \max\{q^1, \dots, q^n\}, \text{ für } n \in R.$$

³⁷ Die Theorie der Internationalen Öffentlichen Güter hat sich bereits in der Umweltpolitik und der „Ökonomischen Theorie der Allianzen“ als fruchtbar erwiesen. Vgl. hierzu *Hartley* und *Sandler* (2001). Eine formale, spieltheoretische Untersuchung der entwicklungspolitischen Bedeutung verschiedener Produktionstechnologien für IÖG findet sich bei *Jayaraman* und *Kanbur* (1999).

Hierzu zählen beispielsweise die Erfindung von Medikamenten und Impfstoffen für Krankheiten wie Malaria und AIDS ebenso wie die Aufstellung einer Schutztruppe zur Bekämpfung von Geiselnahmen und konkreten terroristischen Bedrohungen. Das entscheidende Charakteristikum hierbei ist, dass derjenige Akteur, der als erster die kritische Hürde bei der Produktion des öffentlichen Gutes nimmt, dieses Gut für alle anderen Akteure bereitstellt. *Sandler* (1998; S. 231) formuliert folgendermaßen: „For best-shot, whoever is first over the line wins for everyone.“

Abbildung 6 illustriert die typischen Situationseigenschaften bei der Bereitstellung eines *best-shot public good*.³⁸ In diesem Beispiel gibt es zwei rationale, eigeninteressierte Spieler A und B, die sich jeweils entscheiden müssen, ob sie individuell 0, 1 oder 2 Mengeneinheiten des öffentlichen Gutes bereitstellen wollen. Die 3×3-Matrix zeigt die den jeweiligen Strategiekombinationen zugehörigen Auszahlungen (pay-offs). Die Zahl vor dem Komma zeigt den pay-off für Spieler A, die Zahl nach dem Komma den pay-off für Spieler B. Diese pay-offs beziehen sich auf den Nettonutzen des Gutes für die Spieler, wobei die Bereitstellung von einer Einheit des Gutes einen Bruttonutzen von 5 ergibt. Je Einheit fallen Kosten in Höhe von 2 Nutzeinheiten an.

		Spieler B		
		0	1	2
Spieler A	0	0,0 →	5,3 →	10,6
	1	3,5 ←	3,3 →	8,6 VI
	2	6,10 ←	6,8 ←	6,6

Abbildung 6: Auszahlungsmatrix bei einer best-shot-Spielform.

Am Beispiel (Zelle VI): Bei dieser Strategiekombination stellt Spieler B zwei Einheiten und Spieler A eine Einheit bereit. Aufgrund der *best-shot*-Technologie resultiert aus diesen individuellen Beiträgen zum öffentlichen Gut ein Versorgungsniveau in Höhe von zwei Einheiten. Diese stiften beiden Spielern jeweils einen Bruttonutzen von 10. Hiervon sind nun die je individuellen Kosten der Bereitstellung abzuziehen. Im Fall von Spieler B sind dies Kosten in Höhe von 4, im Fall von Spieler A belaufen sich die Kosten auf 2. So erklärt sich die Zahlenkombination in Feld VI (8,6): Der pay-off für Spieler A beträgt 8 (= 10–2), der für Spieler B beträgt 6 (= 10–4).

³⁸ Vgl. hierzu auch eine ähnliche Darstellung bei *Sandler* (1998; S. 232).

In der Matrix sind zusätzlich Pfeile eingezeichnet. Sie repräsentieren die individuellen Vorteils-Nachteils-Kalkulationen der Spieler. Die vertikalen Pfeile gelten für Spieler A, die horizontalen Pfeile für Spieler B. Mit ihrer Hilfe lässt sich die Stabilität der Strategiekombinationen überprüfen. Weisen Pfeile in eine Zelle nur hinein und nicht heraus, so hat kein Spieler einen Anreiz, von dieser Strategiekombination abzuweichen. Solche Kombinationen bester Antworten bezeichnet man als Nash-Gleichgewicht. Im konkret vorliegenden Spiel gibt es zwei Nash-Gleichgewichte. Die zugehörigen Zellen sind grau unterlegt.

An der Generierung neuen Wissens durch Forschung und Entwicklung (R&D) kann dies exemplarisch illustriert werden: Den Durchbruch bei der Entwicklung einer neuen Technologie wird jener Akteur erringen, der die höchsten individuellen Anstrengungen unternommen hat.³⁹ Ist ein solcher Durchbruch erreicht, ist dieses öffentliche Gut erstellt, so dass andere Staaten grundsätzlich als Trittbrettfahrer in den Genuss des innovativen Wissens kommen können. In der vorliegenden Matrix bedeutet dies einen pay-off von 10 für denjenigen Spieler, der die Kosten nicht tragen musste, und einen pay-off von 6 für denjenigen Akteur, der das öffentliche Gut bereit gestellt hat.

Für den Diskurs um Entwicklungspolitik lässt sich folgende Implikation ableiten: Im Falle eines *best-shot public good* kann Entwicklungszusammenarbeit auch ohne einen Ressourcentransfer von reichen zu armen Staaten auskommen. Im Extrem wäre sogar der umgekehrte Fall denkbar, dass arme Länder auf eigene Beiträge verzichten und sich – im Wege einer Poolung von Ressourcen – daran beteiligen, ein möglichst hohes Bereitstellungsniveau zu erreichen. Im Normalfall wird man jedoch davon ausgehen dürfen, dass hier eine *Entwicklungszusammenarbeit* ohne äußerlich sichtbare Kooperationsanstrengungen (und ohne Ressourcentransfers) erfolgt, weil die armen Länder in den Genuss solcher Internationalen oder Globalen Öffentlichen Güter kommen, die die reichen Länder aus ihrem genuinen Eigeninteresse heraus bereitstellen.⁴⁰ Grundlagenforschung etwa im Bereich der Nanotechnologie wird nicht primär aus entwicklungspolitischen Gründen betrie-

³⁹ Sandler (1998; S. 231 f.) verweist darauf, dass die Anstrengungen nicht notwendigerweise auf einen Akteur beschränkt sein müssen und dass Anstrengungen in der Forschung auch gepoolt werden können. Insbesondere bei Unsicherheit kann es Sinn machen, weitere Forscherteams in den Prozess zu involvieren. In einem solchen Szenario würde man vom Spezialfall eines *better-shot* sprechen, so dass das Team mit den größten Anstrengungen den größten Beitrag zur Durchbruchswahrscheinlichkeit beiträgt.

⁴⁰ Der *best-shot*-Technologie liegt ein Koordinationsspiel zugrunde, keine Dilemmastruktur. Folglich ist die Frage der optimalen Koordination der Akteure im Fokus der Betrachtung, so dass der Schluss nahe liegt, komparative Vorteile in den jeweiligen Ländern zu nutzen. Eine Poolung von Ressourcen zur Entwicklung von Medikamenten in Industrieländern ist daher sinnvoller als eine Vergabe von Mitteln an Entwicklungsländer – beispielsweise zur Grundlagenforschung – nach dem Gießkannenprinzip. Ein weiterer Aspekt ist der der Koordination *zwischen* den Industriestaaten. Auch hier verweist *best-shot* darauf, dass Forschungsaktivitäten gebündelt und arbeitsteilig zwischen den Staaten organisiert werden sollten, so dass sich die Länder auf unterschiedliche Forschungsgegenstände konzentrieren können.

ben, kommt jedoch mit der Zeit auch den Entwicklungsländern zugute. Und sogar im Bereich der Bekämpfung solcher Krankheiten, von denen zunächst primär arme Länder betroffen sind, zeichnet sich die Tendenz ab, dass die reichen Länder beginnen, ein vitales Eigeninteresse zu entwickeln, entsprechende Forschungsaktivitäten voranzutreiben, weil eine Ansteckung mit Malaria oder mit dem SARS-Virus angesichts eines immer intensiveren globalen Reiseverkehrs eine entsprechende Gefahrenabwehr ratsam erscheinen lässt.⁴¹

2. Weakest-link-Aggregationstechnologie

Bei öffentlichen Gütern, deren Bereitstellungsform einer *weakest-link*-Technologie entspricht, wird das Versorgungsniveau Q durch den geringsten individuellen Beitrag q^i eines Akteurs i bestimmt. Formal ausgedrückt:

$$Q = \min\{q^1, \dots, q^n\}, \text{ für } n \in \mathbb{R}.$$

So wie das schwächste Glied einer Kette deren Reißfestigkeit determiniert oder das niedrigste Deichstück bestimmt, wie hoch der Flutschutz ist, lassen sich im Hinblick auf IÖG oder GÖG dieser Technologie nationale Anstrengungen zur vorsorgenden Seuchen- und Epidemieeindämmung für Krankheiten wie Tuberkulose, Ebola oder SARS zuordnen. Ebenfalls in diese Kategorie fallen Maßnahmen zur proaktiven Prävention von Fanatismus als Nährboden für militante Organisationen oder nationale Vorkehrungen zur Flughafensicherheit im Rahmen einer internationalen Terrorismusbekämpfung. Das entscheidende Charakteristikum eines *weakest-link public good* besteht darin, dass der geringste Beitrag das Versorgungsniveau für alle Länder festlegt. Abbildung 7 illustriert die typischen Situationseigenschaften, die bei dieser Technologie auftreten.⁴²

Zur Erläuterung der pay-offs (Zelle VI): Generell wird angenommen, dass – wie bei *best-shot* – eine Bereitstellungseinheit individuelle Kosten in Höhe von 2 verursacht und dass jede Versorgungseinheit mit dem öffentlichen Gut einen Bruttotonutzen in Höhe von 5 erzeugt. Trägt Spieler A eine Einheit und Spieler B zwei Einheiten bei, so führt die *weakest-link*-Technologie zu einem Versorgungsniveau von einer Einheit. Diese stiftet beiden Spielern einen Bruttotonutzen von 5. Hiervon

⁴¹ Jayraman und Kanbur (1999) formalisieren die Situationseigenschaften eines *best-shot public good* anhand eines Stackelberg-Modells. Sie halten fest, dass im Gleichgewicht das reichere Land die Bereitstellung übernehmen wird. Jayraman und Kanbur (1999; S. 427): „[T]he Stackelberg equilibrium will be characterized by zero direct income transfers.“ Xu (2002) erweitert den Möglichkeitenraum bei der Bereitstellung eines *best-shot public good*. In seiner Modellierung kann es sogar zu einem positiven Einkommenstransfer von einem reichen zum einem armen Land kommen, welches daraufhin das öffentliche Gut bereitstellt. Xu (2002; S. 4): „[T]he donor may choose not to contribute but make positive income transfers to the recipient who will then contribute to the *best-shot public good*.“

⁴² Vgl. hierzu eine vergleichbare Darstellung der Spielstruktur bei Sandler (1998; S. 229).

sind nun die individuellen Kosten abzuziehen. Im Fall von Spieler B sind dies Kosten in Höhe von 4, im Fall von Spieler A belaufen sich die Kosten auf 2. So erklärt sich die Zahlenkombination in Feld VI (3,1): Der pay-off für Spieler A beträgt 3 ($= 5 - 2$), der für Spieler B beträgt 1 ($= 5 - 4$).

		Spieler B		
		0	1	2
Spieler A	0	0,0	0,-2	0,-4
	1	-2,0	3,3	3,1
	2	-4,0	1,3	6,6

Abbildung 7: Auszahlungsmatrix bei einer weakest-link-Spielform

Eine wichtige Eigenschaft dieser Aggregationstechnologie liegt in der Struktur der Nash-Gleichgewichte. Alle stabilen Strategiekombinationen liegen auf einer Diagonalen. Die entsprechenden Zellen sind grau unterlegt. Zudem lassen sich die Nash-Gleichgewichte in eine eindeutige Präferenzordnung bringen: Das Nash-Gleichgewicht, in dem beide Spieler zwei Einheiten des öffentlichen Gutes bereitstellen, ist *pareto-superior* und dominiert daher jene beiden Nash-Gleichgewichte, bei denen nur eine oder gar keine Einheit bereitgestellt wird. Typischerweise wird man also damit rechnen können, dass die Akteure ihr gemeinsames Interesse an einer effizienten Bereitstellung des öffentlichen Gutes auch tatsächlich realisieren können.

Allerdings gibt es einen interessanten Ausnahmefall, dessen Implikationen insbesondere für die Entwicklungspolitik eine hohe Relevanz aufweisen. Das *pareto-superiore* Nash-Gleichgewicht kann verfehlt werden, wenn es einigen Spielern aufgrund ihrer mangelhaften Ressourcenausstattung nicht möglich ist, die für eine effiziente Bereitstellung erforderlichen Beiträge zu leisten. In einem solchen Fall wäre es denkbar, dass die reichen Spieler den armen Spielern eine Unterstützung zukommen lassen, um das jeweils schwächste Glied in der Produktionskette zu stärken und so den eigenen Versorgungsgrad mit dem IÖG oder GÖG zu erhöhen.⁴³

⁴³ Würde Spieler A die Kosten übernehmen, die Spieler B entstehen, wenn er seinen Bereitstellungsbetrag von einer Einheit auf zwei Einheiten erhöht, so würde die Zelle unten rechts die Pay-off-Kombination (4,8) enthalten und damit immer noch ein *pareto-superiores* Nash-Gleichgewicht darstellen.

In diesem Fall könnte die Entwicklungszusammenarbeit also zu einem Ressourcentransfer führen. So ließe sich beispielsweise erklären, dass reiche Länder zur Anhebung von Gesundheits- oder Sicherheitsstandards in armen Ländern beitragen, sei es, indem sie eigene Ärzte und Sicherheitskräfte vor Ort einsetzen, sei es, indem sie Geldbeträge bereitstellen, mit denen Ärzte und Sicherheitskräfte finanziert werden.⁴⁴

Hier zeigt sich sehr deutlich, dass bestimmte Formen einer Entwicklungshilfe, die dem moralischen Anliegen der Armutsbekämpfung entsprechen, zugleich als Spezialfall einer im genuinen Eigeninteresse der reichen Länder liegenden Entwicklungszusammenarbeit rekonstruiert werden können.⁴⁵

3. Summation-Aggregationstechnologie

Bei öffentlichen Gütern, deren Bereitstellungsform eine *summation*-Technologie darstellt, aggregieren sich die Beiträge q^i der einzelnen n -Akteure kumulativ zur Gesamthöhe des Versorgungsniveaus Q , wobei die je individuellen Beiträge perfekte Substitute sind. Zu denken ist etwa an die Schonung und Erhaltung der Fischbestände in internationalen Gewässern. Formal heißt dies:

$$Q = \sum_{i=1}^n q^i, \quad \text{für } n \in R.$$

Bei einer *summation*-Technologie liegen üblicherweise dilemmatische Situationseigenschaften zugrunde. Abbildung 8 illustriert ein solches Dilemma mit jeweils drei Strategieoptionen für beide Spieler. Das *setting* ähnelt dem der Koordinationsspiele bei *weakest-link*- und *best-shot*-Aggregationstechnologien. Der Unterschied besteht darin, dass der individuelle Bruttonutzen pro Einheit des öffentlichen Gutes von 2 geringer ist als die individuell entstehenden Kosten, die pro Bereitstellungseinheit in Höhe von 3 anfallen.

Zur Erläuterung: Zelle VI repräsentiert die Strategiekombination, bei der Spieler A eine Einheit und Spieler B zwei Einheiten des öffentlichen Gutes bereitstellt. Die summierte Gesamtbereitstellungsmenge in Höhe von drei Einheiten stiftet jedem Spieler einen Bruttonutzen in Höhe von 6. Hiervon sind nun die individuellen Kosten abzuziehen. Im Fall von Spieler B sind dies Kosten in Höhe von 6, im Fall von Spieler A belaufen sich die Kosten auf 3. So erklärt sich die Zahlenkombina-

⁴⁴ In diesem Sinne modellieren auch Jayaraman und Kanbur (1999; S. 427) das Gleichgewicht im Stackelberg-Modell: Die Bereitstellung eines *weakest-link public good* wird im Gleichgewicht zu einer Kombination aus Einkommenstransfer und direktem Beitrag führen.

⁴⁵ Das Problem kollektiven Handelns zwischen den Geberländern bei der Bereitstellung eines *weakest-link public good* wird jedoch allein mit dem Verweis auf die entsprechende Aggregationstechnologie nicht gelöst. Hierzu sind weitergehende Überlegungen institutioneller Natur notwendig.

tion in Feld VI (3,0): Der pay-off für Spieler A beträgt 3 ($= 6 - 3$), der für Spieler B 0 ($= 6 - 6$).

		Spieler B		
		0	1	2
Spieler A	0	0,0	2,-1	4,-2
	1	-1,2	1,1	3,0 VI
	2	-2,4	0,3	2,2

Abbildung 8: Auszahlungsmatrix bei einer summation-Spielform

Die in der Matrix eingezeichneten vertikalen Pfeile, die die Vorteils-Nachteils-Überlegungen von Spieler A repräsentieren, weisen alle nach oben, die horizontalen Pfeile für Spieler B weisen alle nach links. Folglich verfügen beide Spieler über eine dominante Strategie: Für beide ist es in diesem Spiel individuell rational, keinen Bereitstellungsbeitrag zu leisten, und zwar unabhängig davon, wie sich der andere Spieler verhält. In diesem Spiel gibt es mithin nur ein Nash-Gleichgewicht, die Pay-off-Kombination (0,0), grau hinterlegt. Aufgrund der *Handlungs*interessen innerhalb des Spiels kommt es daher zu einer Nicht-Bereitstellung des öffentlichen Gutes.

Dieses pareto-inferiore Spielergebnis ist das Resultat konfligierender Handlungsinteressen im Spiel. Gerade dies jedoch konstituiert gemeinsame *Regel*interessen an der Veränderung der Spielstruktur und ihrer Anreize. Nur wenn es den Akteuren gelingt, sich zu kollektivem Handeln zu organisieren, können sie ihr Dilemma überwinden und ein Arrangement etablieren, durch das sie sich wechselseitig besser stellen, weil die Bereitstellung des öffentlichen Gutes durch individuelle Anreize unterstützt wird.

Ein wichtiges Beispiel sowohl für eine *summation*-Technologie als auch für die Konstituierung gemeinsamer *Regel*interessen ist die Bekämpfung der globalen Erwärmung im Rahmen des Kyoto-Protokolls (2001). Individuelle Beiträge zur Reduktion von Treibhausgasemissionen sind perfekte Substitute, so dass eine Tonne CO₂-Emissionsreduktion in Europa im gleichen Ausmaß zur Verringerung des Treibhauseffektes beiträgt wie die Reduktion einer Tonne CO₂ in Ländern Südamerikas oder Afrikas. Trotz gleicher Reduktionswirkung sind jedoch die Reduktionskosten regional sehr unterschiedlich.

Aus einer solchen Situation können interessante Optionen für die Entwicklungszusammenarbeit erwachsen: Für die reichen Länder mag es lukrativ sein, Emissionsreduktionen nicht im eigenen Hoheitsgebiet vorzunehmen, sondern in Ent-

wicklungsländern vornehmen zu lassen, weil diese über komparative Kostenvorteile verfügen. Hier entsteht ein Potential für Tauschgeschäfte.⁴⁶ Arme Länder erhalten einen Ressourcenzufluss als Kompensation für Beiträge zum weltweiten Klimaschutz.⁴⁷

V. Zusammenfassung und Ausblick

(1) Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit und tendenziell auch solche der traditionellen Entwicklungshilfe lassen sich als Beiträge zu öffentlichen Gütern interpretieren. Abbildung 9 fasst die Ergebnisse in einer Graphik zusammen.

	best-shot	weakest-link	summation
Bestimmung des Versorgungsniveaus durch...	höchsten individuellen Beitrag	geringsten individuellen Beitrag	Addition der individuellen Beiträge
Beispiele	• Erforschung von Impfstoffen für Krankheiten (Malaria, AIDS etc.) • Bekämpfung einer konkreten terroristischen Bedrohung	• Seuchenprävention (Malaria, AIDS, Ebola, SARS etc.) • Flugsicherung zur Terrorprävention	• Klimaschutz durch Reduktion von CO₂ • Artenschutz durch Fischfangquoten
Ressourcentransfer	nein (nicht notwendigerweise)	Ja, auf Basis der gemeinsamen Interessen	Ja, auf Basis der gemeinsamen Interessen
EZ-Maßnahmen	Konzentration der Mittel auf Forschung mit Wissens-spill-over	Anhebung von Mindeststandards	Mitteltransfers als Tausch

Abbildung 9: Die entwicklungspolitische Bedeutung der Produktionstechnologien

⁴⁶ Vgl. hierzu *Arnold* (1984). Wie *Jayaraman* und *Kanbur* (1999; S. 426) zeigen, tritt im Fall unterschiedlicher Produktionseffizienz bei *summation public goods* der Neutralitätseffekt im Stackelberg-Gleichgewicht nicht auf. Das Neutralitätstheorem besagt, dass eine Einkommensumverteilung das aggregierte Versorgungsniveau des öffentlichen Gutes nicht verändert, wenn die individuellen Beiträge zu einem öffentlichen Gut perfekte Substitute sind: Die höheren Beiträge der Empfängerländer werden exakt durch die verringerten Beiträge der Geberländer kompensiert. Vgl. hierzu auch *Cornes* und *Sandler* (1984) sowie *Buchholz* und *Konrad* (1995).

⁴⁷ Einen Versuch zur praktischen Umsetzung dieses Gedankens unternimmt der *Clean-Development-Mechanism* als flexibles Element des Kyoto-Protokolls (2001). In diesem Rahmen ist es möglich, dass ein reiches Land in einem Entwicklungsland beispielsweise Wiederaufforstungsmaßnahmen unterstützt und sich den Effekt zusätzlicher CO₂-Senken als Maßnahme zur Erfüllung seiner Reduktionsverpflichtung gutschreiben kann.

Im Zuge der Argumentation wurde deutlich, dass einige Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit ohne Ressourcentransfer auskommen. Idealtypisch hierfür steht die *best-shot-Technologie*. Allerdings zeigte sich ebenfalls, und dies ist vielleicht noch interessanter, dass umgekehrt ein Ressourcentransfer durchaus auch im Rahmen einer Entwicklungszusammenarbeit denkbar ist, die sich am genuinen Eigeninteresse aller beteiligten Länder orientiert. Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit, die *weakest-link-Technologien* umfassen, ermöglichen eine interessenbasierte Rekonstruktion von Transferleistungen ebenso wie *summation public goods*, die ein gemeinsames *Regelinteresse* an der Schaffung institutioneller Arrangements zur Überwindung von Dilemmastrukturen konstituieren. Folglich gibt es Spezialfälle bei der Bereitstellung öffentlicher Güter, die die klare Trennung zwischen Entwicklungshilfe und Entwicklungszusammenarbeit hinfällig werden lassen.

(2) Die Konzeption der *global public goods* leistet somit einen substantiellen Beitrag zu einer nachhaltigen Überwindung des Trade-off der klassischen Entwicklungshilfe, d. h. zur Auflösung des häufig wahrgenommenen Widerspruchs zwischen dem Eigeninteresse der industrialisierten Staaten auf der einen Seite und dem moralischen Anliegen einer Entwicklung und Förderung armer Länder auf der anderen Seite. Durch die Kooperation von Industrie- und Entwicklungsländern bei der Lösung gemeinsamer globaler Probleme – hierfür steht die Metapher Internationaler oder Globaler Öffentlicher Güter – lassen sich Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit rational begründen. Sie müssen nicht *normativistisch* in den Diskurs eingeführt werden, sondern können im Rekurs auf *gemeinsame Interessen* begründet werden. In diesem Sinne kann man von einer *orthogonalen Positionierung* mit Hilfe der Kategorie Internationaler oder Globaler Öffentlicher Güter sprechen.

Es wurde ausführlich dargelegt, dass Inge Kaul, die für die internationale Literatur maßgebliche Beiträge geleistet hat, das Konzept globaler öffentlicher Güter einsetzt, um Entwicklungshilfe und Entwicklungszusammenarbeit konzeptionell zu trennen und beide Bereiche an unterschiedlichen Werten auszurichten. So solle sich die Entwicklungshilfe distributiv an Gerechtigkeit orientieren, Entwicklungszusammenarbeit hingegen allokativ an Effizienz. Die Stoßrichtung ihrer Argumentation zielt darauf ab, das Ausmaß der Ressourcentransfers von reichen zu armen Ländern zu erhöhen. Dies überträgt das tendenziell normativistische Postulat von der Entwicklungshilfe auf die Entwicklungszusammenarbeit. Abbildung 10 versucht, diese Stoßrichtung graphisch anschaulich zu machen. Der alternative Ansatz, den wir hier vertreten, unterscheidet sich davon grundsätzlich. Er zielt auf einen Perspektivwechsel, demzufolge Entwicklungspolitik paradigmatisch nicht als Entwicklungshilfe, sondern als Entwicklungszusammenarbeit zu denken ist.⁴⁸

⁴⁸ In dieser Hinsicht sind auch die Überlegungen von Kanbur, Sandler und Morrison (1999) wegweisend.

Wir setzen bei den wohlverstandenen Eigeninteressen der Entwicklungsländer und der Industrieländer an, nicht aber bei einer wie auch immer gearteten normativen Verpflichtung zu einseitiger Leistung ohne Gegenleistung. So entsteht eine völlig andere Argumentationslogik: Getrieben durch den Reziprozitätscharakter öffentlicher Güter konstituiert sich ein gemeinsames (*Regel-*) Interesse an der Lösung globaler Herausforderungen. Dieses *gemeinsame* Interesse ist das stabile Fundament weltweiter Kooperation. *Kooperation* zur Lösung globaler Probleme fördert die Entwicklung armer Länder (= Entwicklungszusammenarbeit) und verbessert die Voraussetzungen für die Entwicklung armer Länder (= Entwicklungshilfe). Auf dieser Basis argumentieren wir nun, dass es sogar gelingen kann, Formen klassischer Entwicklungshilfe auf Basis des wohlverstandenen Eigeninteresses reicher Länder zu rationalisieren, indem, ausgehend von der Entwicklungszusammenarbeit bei der Bereitstellung globaler öffentlicher Güter, die Argumentationslogik auf die für Entwicklungshilfe typischen Transfers übertragen wird.

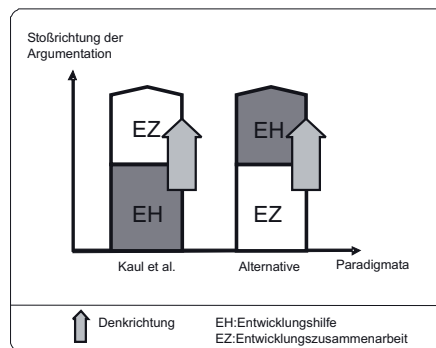


Abbildung 10: Paradigmatische Alternativen für die Entwicklungspolitik

(3) Eine solche Stoßrichtung der Argumentation zielt auf tragfähige, belastbare Begründungen, warum es im eigenen Interesse der (Menschen in) reichen Länder(n) liegt, den (Menschen in) armen Ländern wirksam zu helfen. Aber wie ist es um die Tragweite solcher Argumente bestellt? Wie weit kommt man mit solchen Begründungsfiguren, die versuchen, eine gemeinsame Interessenbasis für Transfers ausfindig zu machen? – Wir möchten dies als eine derzeit noch weitgehend offene Forschungsfrage ausweisen. Vielleicht hilft folgendes Kapazitätsargument, eine Antwort zu entwickeln:

In vielen Fällen können sich arme Länder erst dann auf Beiträge zur Bereitstellung Internationaler Öffentlicher Güter einlassen, wenn bestimmte Grundbedürfnisse befriedigt sind. Dies mündet in die Frage, wie eine aktivierende Entwicklungspolitik aussehen müsste, die arme Länder allererst in die Lage versetzt, an

einer wechselseitig vorteilhaften Entwicklungszusammenarbeit tatkräftig teilzunehmen. Diese Frage rückt das Anliegen eines Kapazitätsaufbaus für nachhaltige Entwicklung in den Vordergrund des Interesses.⁴⁹ Es geht dann freilich nicht mehr primär um unkonditionierte Mittelzuflüsse (an womöglich korrupte Regierungen), sondern um den Aufbau demokratischer und rechtsstaatlicher Strukturen sowie um institutionalisierte Solidarität in Form kollektiver Versicherungsarrangements.⁵⁰ Damit lassen sich bestimmte *Hilfeleistungen* als Investition in Reziprozität und damit als eine Spezialform der Entwicklungszusammenarbeit interpretieren.

Folgt man dieser Argumentation, so kann neben dem quantitativen Problem auch das qualitative Problem der traditionellen Entwicklungshilfe ins Blickfeld gerückt werden: Inwieweit vermag ein Paradigma Internationaler Öffentlicher Güter die Bemühungen zur Entwicklung armer Länder wirksamer zu unterstützen als die gegenwärtige Entwicklungshilfe-Praxis? Die Literatur zur Entwicklungspolitik hebt verstärkt darauf ab, dass die Wirkungslosigkeit der Entwicklungsbemühungen vor allem auf einen Mangel an „ownership“ auf Seiten der Entwicklungsländer zurückzuführen ist.⁵¹ Ein anerkanntes Verständnis dieses Konzeptes formulieren *van de Walle* und *Johnston* (1996; S. 54): „Recipient countries can be said to ‚own‘ an activity when they believe that it empowers them and serves their interests.“ Ein Paradigma, das sich konsequent an den wohlverstandenen Eigeninteressen der Entwicklungspartner orientiert, kann damit auch als zweckmäßige *Selektionsheuristik* für geeignete Maßnahmen der Entwicklungszusammenarbeit dienen.

Literatur

Alesina, Alberto / *Dollar*, David (1998): Who gives aid to whom and why?, in: *Journal of Economic Growth* 5, S. 33–63.

Aristoteles (o. J., 1973): Politik. München.

Arnold, Volker (1984): Umweltschutz als international öffentliches Gut: Komparative Kostenvorteile und Verhandlungsgewinne, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Nr. 2, S. 111–129.

Attac (2005): Reichtum umfairteilen. <http://www.attac-netzwerk.de/koeln>, Stand Februar 2005.

⁴⁹ Vgl. *Kanbur / Sandler / Morrison* (1999; S. 81): „Development assistance in the form of international public goods will have to be supplemented with other forms of conventional development assistance ... Although public good development assistance addresses some underlying factors of poverty, it does not provide basic needs to feed, clothe, and educate the poor when resulting benefit spill-overs are modest. These more traditional development assistance activities are necessary if developing countries are to acquire the capacity to provide international public goods and profit from the benefit spill-overs of such goods, when provided abroad.“

⁵⁰ In diese Richtung weisen auch die Arbeiten von *de Soto* (2002) und *Olson* (2000).

⁵¹ Vgl. für einen Überblick *Kanbur / Sandler / Morrison* (1999).

- Beck, Ulrich* (2005): Das Ende des Anderen, in: Neue Züricher Zeitung, 14. Januar 2005.
- BMZ* (2005): Statistik und Berichtswesen. Bundesministerium für Entwicklung und Zusammenarbeit. <http://www.bmz.de/de/zahlen/imDetail/index.html>, Stand April 2005.
- Bonus, Holger* (1980): Neue Politische Ökonomie und öffentliche Güter, in: Boettcher, Erik; Herder-Dorneich, Philipp / Schenk, Karl-Ernst (Hrsg.): Neue Politische Ökonomie als Ordnungstheorie, Tübingen, S. 153 – 172.
- Brummer, Harold J.* (2003): Aid, Policies, and Growth: Bauer Was Right, in: Cato Journal 23, Nr. 2, S. 167 – 174.
- Buchholz, Wolfgang / Konrad, Kai A.* (1995): Strategic Transfers and Private Provision of Public Goods, in: Journal of Public Economics 57(3), S. 489 – 505.
- Burnside, Craig / Dollar, David* (2000): Aid, Policies and Growth, in: American Economic Review 90, S. 847 – 868.
- Cornes, Richard / Sandler, Todd* (1984): Easy Riders, Joint Production, and Public Goods, in: Economic Journal 94, S. 580 – 598.
- Easterly, William / Levine, Ross / Roodman, David* (2003): New Data, New doubts: A Comment on Burnside and Dollar's 'Aid, Policies and Growth (2000)', NBER Working Paper 9846, Cambridge (Mass.).
- Hirshleifer, Jack* (1983): From Weakest-link to Best-shot: The Voluntary Provision of Public Goods, in: Public Choice 41, S. 371 – 386.
- Jayaraman, Rajshri / Kanbur, Ravi S. M.* (1999): International Public Goods and the Case for Foreign Aid, in: Kaul, Inge; Grunberg, Isabelle und Stern, Marc A. (Hrsg): Global Public Goods. International Cooperation in the 21st Century. New York.
- Kanbur, Ravi S. M. / Sandler, Todd / Morrison, Kevin M.* (1999): The Future of Development Assistance: Common Pools and International Public Goods. ODC Policy Essay 25. Washington, DC.
- Kaul, Inge / Conceição, Pedro / Le Goulven, Katell / Mendoza, Ronald U.* (2003a): Providing Global Public Goods: Managing Globalization. New York.
- (2003b): Die Bereitstellung globaler öffentlicher Güter. Globalisierung gestalten. New York.
- Kaul, Inge / Grunberg, Isabelle / Stern, Marc A.* (1999): Global Public Goods. International Cooperation in the 21st Century. New York.
- (1999a): Defining Global Public Goods, in: Dies., Global Public Goods. International Cooperation in the 21st Century. New York, S. 2 – 19.
- (1999b): Global Public Goods: Concepts, Policies and Strategies, in: Dies., Global Public Goods. International Cooperation in the 21st Century. New York: Oxford University Press, S. 450 – 508.
- Kaul, Inge / Kocks, Alexander* (2003): Globale Öffentliche Güter. Zur Relevanz des Begriffes, in: Brunnengräber, Achim (Hrsg.): Globale öffentliche Güter unter Privatisierungsdruck. Festschrift für Elmar Altvater, Münster, S. 39 – 56.
- Kyoto-Protokoll* (2001): Kyoto Protocoll to the United Nations Framework Convention on Climate Change. Kyoto, 10. 12. 1997, in Kraft seit 16. Februar 2005, UN-Dok. FCCC/CP/1997/L.7/Add.1.

- Marx*, Karl (1875, 1962): Kritik des Gothaer Programms, in: MEW, Bd. 19, S. 13–32.
- North*, Douglas C. (1981, 1988): Theorie des institutionellen Wandels, Tübingen.
- (1990, 1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.
- Nunnenkamp*, Peter (2005): Mehr ist nicht genug: Wirksame Entwicklungshilfe für Afrika, Kieler Arbeitspapier Nr. 1239, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Olson*, Mancur (2000): Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. New York.
- Pies*, Ingo (2000): Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz diskursiver Politikberatung. Tübingen.
- Pies*, Ingo / *Sardison*, Markus (2005): Wirtschaftsethik, Diskussionspapier 05–2, Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in Wittenberg.
- Sandler*, Todd (1998): Global and Regional Public Goods: A Prognosis of Collective Action, in: *Fiscal Studies* 19, Nr. 3, S. 221–247.
- Sandler*, Todd / *Hartley*, Keith: Economics of Alliances: The Lesson for Collective Action, in: *Journal of Economic Literature* XXXIX, S. 869–896
- Soto*, Hernando de (2002): The Mystery of Capital: Why Capitalism triumphs in the West and fails everywhere else. New York.
- Suchanek*, A. (2001): Ökonomische Ethik. Tübingen: Mohr Siebeck.
- UNDP* (2005). Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals. Overview. UN Millennium Project 2005, United Nations, New York.
- Walle*, Nicolas van de / *Johnston*, Timothy A. (1996): Improving Aid to Africa. ODC Policy Essay 21. Washington, DC.
- Xu*, Xiaopeng (2002): International best-shot public goods and foreign aid, in: *Economics Bulletin* 3, Nr. 13, S. 12D4.

Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit

Von *Andreas Suchanek*¹, Leipzig und Wittenberg

I. Einleitung

Es dürfte wenige Begriffe geben, die für die Theoriebildung eine solche Herausforderung darstellen wie das Konzept der Nachhaltigkeit.² Denn die Prominenz, die es mittlerweile erlangt hat, kann nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass es bis heute keine befriedigende Theorie der Nachhaltigkeit gibt.

In dem allgemeinen Sinne, wie das Konzept seit dem Brundtlandbericht (Hauff 1987) verwendet wird, ist es vermutlich auch gar nicht möglich, *eine* Theorie der Nachhaltigkeit zu entwickeln. Vielmehr ist zu vermuten, dass es mehrere Zugänge zu diesem hochkomplexen Thema geben muss, um den vielfältigen Aspekten und Problemstellungen der Thematik gerecht werden zu können.

Angeichts der normativen Bedeutung dieses Begriffs ist dabei von erheblicher Relevanz, dass Klärungen darüber stattfinden, dass und wie der *normative* Gehalt des Begriffs in einer Weise bestimmt werden kann, dass die theoretisch herleitbaren – bzw. intuitiv erschlossenen – Implikationen aus der normativen Begriffsbestimmung weder zu eng noch beliebig werden, denn beides birgt Probleme.

So wird ein Verständnis von Nachhaltigkeit, das aufgrund der „Heterogenität der Zielstruktur, die die gesamte Bandbreite ökologischer, sozialer und ökonomischer Zielsetzungen umfasst, ... konturlos“³, also mehr oder weniger beliebig geworden ist, deshalb zu einem Problem, weil aus einem solchen Begriff von Nachhaltigkeit nichts folgt bzw. das Konzept dann für die Rechtfertigung beliebiger Maßnahmen bzw. eines „business as usual“ genommen werden kann.

Eine zu enge Begriffsbestimmung hingegen, die durch eine Festlegung des Begriffs und der nötigen operativen Maßnahmen zur Realisierung von Nachhaltigkeit diesem Problem der Beliebigkeit begegnen will, kann in anderer Weise zu unerwünschten Folgen führen: Sofern Nachhaltigkeit zu konkret, d. h. ohne hinreichendes theoretisches Differenzierungsvermögen, bestimmt wird, steht zu befürchten,

¹ Ich danke Doris Fuchs und einem anonymen Gutachter für konstruktive Hinweise.

² Zur Diskussion um die Begriffsfassung s. etwa *Tremmel* 2003, m.w.L.

³ So die vielsagende Kommentierung des Regierungsentwurfs zur Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung durch den Umweltrat (*SRU* 2002, 2).

dass verfehlte Politikempfehlungen gegeben werden aufgrund der Vernachlässigung theoretisch nicht erfasster, komplexer Zusammenhänge.⁴

Erforderlich ist daher eine methodisch kontrollierte Theoriebildung, die (1) die normativen Voraussetzungen der Begründung von Nachhaltigkeit reflektiert, (2) den empirischen Bedingungen der Realisierung von Nachhaltigkeit systematisch Rechnung trägt und – nicht zuletzt – (3) auch die Restriktionen für die Theoriebildung, die sich aus der ungeheuren Komplexität⁵ dieses Forschungsprogramms ergeben,⁶ angemessen berücksichtigt.

Eine (normative) Theorie der Nachhaltigkeit dient dazu, tiefgreifende gesellschaftliche Konflikte, die durch nicht-nachhaltiges Wirtschaften bedingt sind, zu vermeiden bzw. überwinden. Dazu bedarf es zum einen der Formulierung eines Begriffs von Nachhaltigkeit als normativem Orientierungspunkt, der gewissermaßen einen übergreifenden *Konsens* der Mitglieder der Gesellschaft formuliert, mit Bezug auf den Entscheidungen, Reformen und Strategien ausgerichtet bzw. begründet werden können. Zum anderen bedarf es einer Heuristik, wie das damit formulierte „gemeinsame Interesse“ der Gesellschaftsmitglieder unter den jeweiligen empirischen Bedingungen realisiert werden kann.

Im Folgenden wird der Versuch unternommen, Überlegungen zu einer entsprechenden Theorie der Nachhaltigkeit zu entwickeln auf der Grundlage des Ansatzes der Interaktionsökonomik. Dieser Ansatz spitzt das Problem der Nachhaltigkeit systematisch im Hinblick darauf zu, unter welchen Bedingungen rationale, eigeninteressierte Akteure zur Erhaltung der Bedingungen von Nachhaltigkeit beitragen. Diese Frage kann auf mehreren Ebenen der Konkretisierung gestellt werden; in diesem Beitrag wird es um die paradigmatisch grundlegende Ebene gehen, aus der sich dann heuristische Überlegungen für konkretere Analysen herleiten lassen.

II. Der Ansatz der Interaktionsökonomik

Der Ansatz der Interaktionsökonomik ist an anderer Stelle ausführlich dargelegt worden.⁷ Es werden deshalb an dieser Stelle lediglich einige Annahmen kurz rekapituliert, die für die weiteren Überlegungen von Bedeutung sind.

⁴ Vgl. hierzu Homann 1996.

⁵ Diese Komplexität wird u. a. durch technische, institutionelle und theoretische Innovationen intensiviert. Insofern ist die im Nachhaltigkeitsdiskurs oft betonte Relevanz von Innovation als Kernaspekt von Nachhaltigkeit durchaus ambivalent.

⁶ Diese Restriktionen betreffen die kognitiven Bedingungen der Erkenntnissubjekte, d. h. der Wissenschaftler und letztlich der Mitglieder der Gesellschaft. Theorien dürfen deshalb nicht zu komplex aufgebaut sein, da sie sonst nicht mehr rational diskutierbar und vermittelbar sind. Daraus ergeben sich erhebliche methodologische Konsequenzen für die Theoriebildung; vgl. hierzu Suchanek 1994.

⁷ Homann / Suchanek 2005; für ausführlichere Darstellungen einzelner Prämissen und Implikationen sowie weiterer Literatur siehe dort.

1. Ausgangspunkt der Theorie ist das Problem der sozialen Ordnung, positiv formuliert: die regulative Idee der *gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil*. Es sei dabei ausdrücklich hingewiesen auf die Differenz zu einer ressourcenorientierten allokationstheoretischen Theoriebildung.⁸ Hier stehen Interaktionen im Zentrum und nicht das Problem der Knappheit als ein technisches Problem, das es durch Optimierung zu bewältigen gilt. Das bedeutet nicht, dass Knappheit negiert wird – im Gegenteil. Knappheit führt systematisch zu Interessenkonflikten, kann aber auch Anlass sein, Kooperationsbemühungen zu verstärken.

2. Die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil, so ein zweiter Grundgedanke der Interaktionsökonomik, wird durch verschiedenste Informations- und Anreizprobleme verhindert. Diese Probleme werden zusammengefasst unter dem Begriff der *Dilemmastruktur*. Darunter können alle (Interaktions-)Situationen gefasst werden, in denen die individuellen Informations- und Anreizstrukturen zu pareto-inferioren Handlungsfolgen führen.

3. Es ist eine Folge des Problems der Dilemmastrukturen, dass *Institutionen* eine solch zentrale Bedeutung im Rahmen der Interaktionsökonomik erhalten. Jede Form gesellschaftlicher Kooperation bedarf aufgrund der „Allgegenwart von Dilemmastrukturen“ (Homann / Suchanek 2005, 383) solcher institutionellen Strukturen, seien sie formal oder informell. Die beiden grundlegenden Funktionen von Institutionen sind dementsprechend die Bereitstellung notwendiger Informationen und Anreize für eine erfolgreiche gesellschaftliche Kooperation.

4. Wie in der Neoklassik wird von der Annahme des *rationalen, eigeninteressierten Akteurs* ausgegangen. Auf diese Weise wird es möglich, systematisch Anreizstrukturen von Situationen – und insbesondere von institutionellen Arrangements – auf ihre zu erwartenden Wirkungen hin analysieren zu können.⁹ Dies ist nicht zuletzt gerade im vorliegenden Fall von besonderer Bedeutung, da sich im Fall von Nachhaltigkeit das Anreizproblem in besonderer Schärfe stellt: Sofern nicht bestimmte (Anreiz-)Bedingungen gegeben sind, wird ein gemeinsames Interesse – wie eben Nachhaltigkeit – vieler (aller) Menschen nicht realisiert, sofern der Einzelne unmittelbar die Kosten seines Beitrags spürt, den er zur Realisierung des gemeinsamen Interesses zu leisten hat, er jedoch nicht (bzw. nicht direkt) den Nutzen seines Beitrags erfährt bzw. weil es einen Anreiz gibt, die anderen die nötigen Beiträge leisten zu lassen.¹⁰ Da sich dieses Problem mit zunehmender Größe der Gruppe, Langfristcharakters des gemeinsamen Interesses und Komplexität der

⁸ Vgl. dazu auch Suchanek 2000.

⁹ Dabei sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass eine solche Analyse *alle* relevanten Formen von Anreizen zu berücksichtigen hat einschließlich sozialer Anerkennung, Gewinnprozesse usw. Vgl. dazu etwa Becker 1996.

¹⁰ Dieses Problem wird anhand verschiedener theoretischer Konzepten behandelt, z. B. negative externe Effekte, „Tragik der Allmende“ (Hardin 1968), „Logik des kollektiven Handelns“ (Olson 1965 / 1985), Dilemmastrukturen (Homann / Suchanek 2005) usw.

involvierten Zusammenhänge verschärft, ist insbesondere beim gemeinsamen Interesse Nachhaltigkeit nicht zu erwarten, dass Akteure Kosten auf sich nehmen allein aus dem Grund, mehr Nachhaltigkeit zu erreichen; in der Regel dürften andere Anreize hinter entsprechenden Handlungen stehen bzw. bedarf es weiterer („selektiver“) Anreize, um die Akteure zu einem nachhaltigen Handeln zu bewegen.¹¹

5. Schließlich sei auf die gesellschaftstheoretische Hintergrundannahme der prinzipiellen *Offenheit der modernen („offenen“) Gesellschaft* hingewiesen, die sich aus deren Grundbedingungen der Individualisierung, der gezielten Etablierung von Wettbewerbsprozessen und der enormen Komplexität ergibt.¹² Eine wichtige Folgerung dieser Annahme ist etwa die Unmöglichkeit zentraler („Spielzug“-) Steuerung oder aller Versuche, eine statische Kreislaufwirtschaft herstellen zu wollen.

Es gibt indes erhebliche Zweifel, ob eine ökonomische Theorie, die auf dem Modell des homo oeconomicus aufbaut, geeignet ist, das Phänomen Nachhaltigkeit im Rahmen der normativen Theoriebildung adäquat zu erfassen. Exemplarisch seien Th. Petersen und M. Faber zitiert: „Die Forderung einer nachhaltigen Entwicklung läuft der Nutzenmaximierung des homo oeconomicus entgegen.“ (2001, 52) Grundlage dieser Behauptung ist die Annahme, dass ein homo oeconomicus, der ausschließlich an seinem eigenen Nutzen interessiert ist, fragen wird: „What has posterity done for me?“ Und da angenommen wird, dass die künftigen Generationen heute lebenden Akteuren keine Gegenleistungen erbringen können, scheint aus einer strikt ökonomischen Perspektive auch nichts dagegen zu sprechen, die Existenzgrundlagen heute in einer nicht-nachhaltigen Weise zu beanspruchen. Anders gesagt scheint die Schlussfolgerung lauten zu müssen: „Insofar long-term sustainability and the preservation of nature for future generations are involved, unselfish preferences are necessary.“ (Söllner 1998, 420).

Wenn jedoch langfristige, auf Nachhaltigkeit angelegte Reformen mit (aufgeklärtem) Eigeninteresse nicht zu begründen sind, stellt sich nicht nur für die normative Ökonomik ein Problem. Denn derartige Begründungsversuche stellen keinen Selbstzweck dar, sondern dienen dem Ziel, grundlegende *reale* Probleme analysieren und lösen zu können, die einer Realisierung moralischer Ideale, hier: Nachhaltigkeit, entgegenstehen. Politische Reformempfehlungen, die auf moralischen Gründen basieren, lassen sich nur durchsetzen, wenn zugleich plausibel gemacht werden kann, dass sie auch – mindestens langfristig – jenen dienen, die sie durchsetzen sollen. Anders formuliert: Moralische Forderungen mögen sich zwar in Ausnahmefällen auch gegen das Eigeninteresse durchsetzen lassen, nicht

¹¹ Dazu kann durchaus gehören, dass man um sozialer Anerkennung willen oder aufgrund des Wunsches, im Einklang mit eigenen Wertvorstellungen zu handeln, Beiträge für Nachhaltigkeit erbringt. Allerdings sind diese Beiträge umso weniger zu erwarten, je höher die Kosten – z. B. wegen hohen Wettbewerbsdrucks – sind.

¹² Vgl. hierzu insbesondere das Werk F. A. v. Hayeks, s. etwa 1970 ff./2003. Die Begrifflichkeit der „offenen Gesellschaft“ knüpft natürlich an die Gedanken Poppers (1945/1992) an.

aber dauerhaft; und es dürfte kein anderes Problem geben, dessen Zeithorizont so ausgedehnt ist wie das der Nachhaltigkeit, so dass hier die Relevanz der Anreizkompatibilität in besonderem Maße gegeben ist.

Vor diesem Hintergrund ist es *problemadäquat*, die Möglichkeiten einer ökonomischen Begründung von Nachhaltigkeit zu untersuchen, um nicht Gefahr zu laufen, die realen Probleme durch normative Vorstellungen gewissermaßen wegzudefinieren. Allerdings ist ausdrücklich hinzuzufügen, dass es bei der Spezifikation der Anreize (Vorteile, Nutzen, Kosten usw.) gleichermaßen wichtig ist, nicht jene Verkürzung des Modells vom rationalen, eigeninteressierten Akteur und seiner Handlungsbedingungen vorzunehmen, die des Öfteren in der Literatur zu finden ist und dann zu Recht als zu eng kritisiert wird. So ist insbesondere darauf hinzuweisen, dass auch (und gerade) rationale, eigeninteressierte Akteure in *Vermögenswerte investieren* können, zu denen durchaus auch ihr eigenes Humankapital oder institutionelles Kapital zählen können.¹³

III. Nachhaltigkeit als Vermeidung gesellschaftlicher Endspiele

Als Ausgangspunkt der Interaktionsökonomik wurde die (regulative) Idee der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil genannt. Es liegt nahe, diesen Gedanken im Nachhaltigkeitskontext auszudehnen und als „*nachhaltige*“ – i. S. v. *zeitlich unbegrenzte und damit generationenübergreifende – Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil* zu verstehen. Dabei rückt nunmehr die *Zeitdimension* in den Fokus der Betrachtung und die daraus resultierenden Anreizprobleme, die vor allem aus dem Umstand der Asymmetrien in Interaktionen zwischen Generationen resultieren.

Als zweite Grundprämisse wurde das Konzept der Dilemmastrukturen genannt als „Schema“¹⁴, anhand dessen die – aus interaktionsökonomischer Perspektive – wesentlichen Probleme modelliert werden, die die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil verhindern. Der Sinn dieses Zugangs liegt darin, die Überlegungen anhand eines einfachen Modells auf die systematisch grundlegenden Probleme zu fokussieren: Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil beruht auf der Existenz gemeinsamer Interessen, deren Realisierung jedoch durch – grundsätzlich ebenfalls stets vorhandene – Interessenkonflikte verhindert werden kann, so dass es ge-

¹³ Man kann gleichwohl skeptisch bleiben gegenüber einer solchen Perspektive; s. etwa *Lerch / Nutzinger* (2002), insbes. 255 f. Gleichwohl wird hier die These vertreten, dass die Realisierung von Nachhaltigkeit nur mit und keinesfalls gegen die Interessen der Mitglieder der Gesellschaft möglich ist. Das bedeutet nicht, dass nicht intensive Diskussionen darüber möglich wären, wie diese Interessen unter den jeweiligen Bedingungen am vernünftigsten zur Geltung gebracht werden können. Ebensovienig wird damit vorausgesetzt, dass diese Interessen nicht auch altruistischer, biozentrischer o.a. Art sein können.

¹⁴ Zum methodologischen Stellenwert des Konzepts „Schema“ s. *Suchanek* 1994.

eigneter Institutionen bedarf, um die Individuen dazu zu bringen, ihre Beiträge zur Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil zu leisten.

In gleicher Weise ist das folgende Modell¹⁵ zu verstehen. Es dient dazu, den m.E. zentralen Gedanken des Nachhaltigkeitspostulats zu veranschaulichen, indem es das *Problem* modelliert, das es zu bewältigen gilt, wenn die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil *dauerhaft* gelingen soll.

A	⇒	B	⇒	A	⇒	B	⇒	...	⇒	B	⇒	A	⇒	B	⇒	100/100
↓		↓		↓		↓				↓		↓		↓		
1/1		0/3		2/2		1/4				97/100		99/99		98/101		

Es handelt sich um ein iteriertes Spiel zwischen A und B, bei dem jeder Spieler, wenn er am Zug ist, vor der Wahl steht, das Spiel zu beenden (↓) oder weiterzuspielen (⇒). Sofern beide Spieler sich bis zum Ende für die Handlung (⇒) entscheiden, erhalten beide eine Auszahlung von 100.¹⁶ Entsprechend der in der Spieltheorie angewendeten Logik der Rückwärts-Induktion lässt sich erschließen, dass jeder Spieler einen Anreiz hat, einen Zug früher als der andere Spieler abbrechen mit der Folge, dass A jenen Zug wählt, bei dem er sicher sein kann, dass er nicht schlechter gestellt wird aufgrund des unmittelbar nachfolgenden Abbruchs durch B: Er bricht im ersten Zug ab und beide Spieler erhalten eine Auszahlung von 1.

Nun legen die dadurch entgehenden Kooperationsgewinne – auch und gerade für rationale Spieler – den Gedanken nahe, doch die Aktion (⇒) zu wählen, sofern eine hinreichende Wahrscheinlichkeit besteht, dass der andere dann ebenfalls kooperiert. Ein solcher Zug stellt gewissermaßen eine *Investition* in die Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil dar, die sich um so mehr auszahlt, je länger auch tatsächlich beide Spieler diese Investition vornehmen.

Es sei an dieser Stelle nicht die spieltheoretische Analyse vertieft, unter welchen formalen Bedingungen eine solche „Investition“ erfolgen kann.¹⁷ Für das Verständnis von Nachhaltigkeit ist vielmehr ein anderer Gedanke entscheidend: Sofern tatsächlich beide Spieler in die „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ investieren sollen, ist damit zu rechnen, dass diese Investitionen unterbleiben, sobald ein Spieler den Eindruck gewinnt, in einem Endspiel zu sein; er wird dann so schnell wie möglich die Kooperation abbrechen und nicht weiter investieren. Unter Umständen kann dies sogar dazu führen, dass eine Zusammenarbeit trotz der mit ihr verbundenen erheblichen Kooperationsgewinne gar nicht erst zustande kommt.

¹⁵ Es handelt sich um das in der Spieltheorie so genannte „centipede game“ („Tausendfüßler-Spiel“); s. Rosenthal 1981; vgl. a. Aumann 1998.

¹⁶ Die erste Zahl bezeichnet die Auszahlung von A, die zweite die von B.

¹⁷ Zu erörtern wären etwa die Bedeutung möglicher Diskontierungsraten, Überlegungen zu den Abbruchwahrscheinlichkeiten, die wechselseitigen Annahmen über die ‚Natur‘ des jeweils anderen Spielers u. a. m.

Diese Überlegung lässt sich nutzen für eine theoretisch gehaltvolle Grundlegung des Konzepts Nachhaltigkeit: Wenn Nachhaltigkeit dauerhafte gesellschaftliche Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil bedeutet, so ist dies gleichbedeutend mit der Forderung, jeglichen Eindruck eines (gesellschaftlichen) Endspiels zu vermeiden. Der Grund hierfür liegt darin, dass die gesellschaftliche Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil als notwendige Bedingung voraussetzt, dass die Mitglieder der Gesellschaft Beiträge für diese Zusammenarbeit leisten („investieren“) und damit verknüpft: dass die Individuen diese Beiträge als sinnvoll bzw. nutzenstiftend ansehen. Genau dies ist jedoch in einem Endspiel nicht der Fall. Auf eine Formel gebracht: *Nachhaltigkeit bedeutet Vermeidung gesellschaftlicher Endspiele*, genauer noch: *Vermeidung jeglicher Aussicht auf gesellschaftliche Endspiele*.

Nun könnte eingewandt werden, dass das centipede game insofern unangemessen erscheint, da die gesellschaftliche Zusammenarbeit im Unterschied zur Spielstruktur nicht auf ein definitives Ende hin angelegt, sondern grundsätzlich offen ist, so dass die Rückwärtsinduktion mit ihrer fatalen Wirkung in der Weise nicht zum Tragen kommt. Dies wird – kurioserweise – jedoch durch eine weitere ‚Unangemessenheit‘ des Spiels gewissermaßen wieder ausgeglichen: Anders als im Spiel liegt im Fall der generationenübergreifenden Zusammenarbeit kein mehrfach iteriertes Spiel vor, vielmehr kommt eine zeitliche Asymmetrie zum Tragen: Frühere Generationen können prima facie von späteren keine Gegenleistung erwarten, können dafür allerdings auch – wie es scheint – ohne Rücksicht auf diese wirtschaften. Umgekehrt müssen spätere Generationen einerseits übernehmen, was ihnen von früheren Generationen überlassen wurde („bequest package“), brauchen diesen jedoch keine Gegenleistung zu erbringen.

Allerdings zeigt eine genauere Betrachtung, dass diese Behauptung in dieser strikten Form nicht aufrechtzuerhalten ist. So schließt eine ökonomische, d. h. auf das Eigeninteresse der jeweiligen Akteure abstellende Argumentation keineswegs aus, dass die gegenwärtige Generation nicht auch ein genuines Interesse daran haben könnte, langfristig die Lebensgrundlagen künftiger Generationen zu sichern. Doch hat die Realisierung dieses Interesses wie jedes andere seinen Preis, und wenn andere, vordringlicher erscheinende Interessen dagegen stehen, bedarf es zusätzlicher Argumente für eine nachhaltig(er)e Politik, die den Interessen künftiger Generationen (besser) Rechnung trägt. Die generelle Heuristik der Interaktionsökonomik lautet in diesem Fall, danach zu fragen, inwiefern das moralisch erwünschte Verhalten als *Investition* verstanden werden kann, deren Ertrag die (Opportunitäts-)Kosten übersteigt. Angewandt auf das Problem der Nachhaltigkeit: Inwiefern lassen sich heutige Maßnahmen zur Erhaltung der Lebensgrundlagen künftiger Generationen als Investition begründen, deren Erträge (auch) der *gegenwärtigen* Generation zugute kommen? Im folgenden Modell wird versucht, den Gedanken der Endspielproblematik zu benutzen, um den ökonomischen Sinn derartiger Investitionen zu erschließen.

Die Erträge der Investitionen, die eine Generation G_i zum Zeitpunkt t_i unternimmt, werden im folgenden modelliert als Versorgungsbezüge, die G_i von der

nachfolgenden Generation G_{i+1} zum Zeitpunkt t_{i+1} erhält. Diese Versorgungsleistungen sind allerdings als Bestandteil des von G_{i+1} erwirtschafteten Sozialprodukts konkurrierenden Ansprüchen ausgesetzt, so dass G_i keineswegs sicher sein kann, diese Bezüge auch zu erhalten.

Nun hat G_i auch in t_{i+1} noch ein ‚Drohpotential‘, mit dem es versuchen kann, die Versorgungsleistungen durchzusetzen; zu denken wäre hier beispielsweise an politischen Druck aufgrund der Wählerstimmen oder aufgrund der Vermögensverhältnisse.

Gleichwohl wird im folgenden angenommen, dass G_{i+1} zum Zeitpunkt t_{i+1} sozusagen am längeren Hebel sitzt, da das zu verteilende Sozialprodukt, aus dem die Versorgungsleistungen zu finanzieren sind, letztlich im Wesentlichen von ihr zu erwirtschaften ist. Diese Annahme stützt sich auf die sogenannte Mackenroth-Formel, nach der „realökonomisch Altersrenten nur aus dem Sozialprodukt der betreffenden Periode bestritten werden“ können (Bombach 1988, 69).¹⁸

Vor diesem Hintergrund läßt sich das auf Seite 237 folgende Modell plausibilisieren.

G_1 hat zwei Entscheidungen zu treffen: In t_1 muß sie entscheiden, ob sie Investitionen zum Zweck einer nachhaltigen Entwicklung unternehmen will oder nicht ($s = \{i, ni\}$).¹⁹ In t_2 ist zu entscheiden, ob die Aktivitäten, insbesondere die Höhe der Versorgungsleistungen von G_2 , hingenommen werden sollen oder ob versucht wird, durch eine Blockadepolitik mehr herauszuholen ($s = \{nb, b\}$).

G_2 hat in t_2 zu entscheiden, ob sie für G_1 Versorgungsleistungen erbringen will oder nicht ($s = \{v, nv\}$).

Zugrundegelegt werden folgende Annahmen:

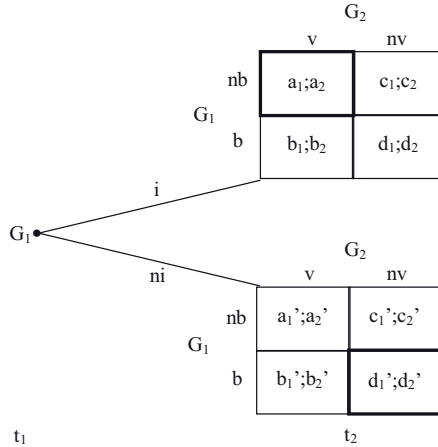
- (1) $a_2 < c_2$ und $b_2 < d_2$ sowie $a'_2 < c'_2$ und $b'_2 < d'_2$.

Diese Annahme bedeutet, dass das Nicht-Versorgen für G_2 in jedem Fall die dominante Strategie ist, sowohl für den Fall, dass G_1 investiert hat, als auch für

¹⁸ Die Formel ist im Zusammenhang der hier angestellten Überlegungen sehr elementar zu interpretieren. Das meint, dass ein zufriedenstellendes Leben – im Extremfall sogar ein Überleben – für G_i letztlich nur möglich ist in gesellschaftlicher Kooperation, und nicht im tiefgreifenden Konflikt, mit G_{i+1} , die in t_{i+1} den ganz überwiegenden Teil der Güter und Dienstleistungen produzieren. Diese Aussage ist auf dem hier zugrunde gelegten Abstraktionsniveau unabhängig von der Art der Rentenversicherung (Kapital- vs. Umlageverfahren), da auch rechtlich – und sogar verfassungsmäßig – gesicherte Ansprüche nur dann einen Wert haben, wenn die entsprechenden Institutionen existieren und allgemein, also auch von G_{i+1} , akzeptiert sind. Auf einem konkreteren Abstraktionsniveau wären dann allerdings Fragen zu klären, welches Rentenversicherungssystem eher zur Absicherung beitragen kann. Die gleichen Überlegungen gelten für die Berücksichtigung des Kapitalbestandes; vgl. dazu auch unter Gleichung (5).

¹⁹ s bezeichnet die Menge der möglichen Spielzüge eines Spielers zu einem Zeitpunkt.

den Fall, dass G_1 nicht investiert hat. Diese Annahme drückt gewissermaßen das oben bereits angesprochene Problem aus, warum G_2 noch etwas für G_1 tun sollte; unterstellt wird hierbei, dass die *aktuelle* Gegenleistung von G_1 allenfalls im Unterlassen einer Blockadepolitik bestehen kann, dass die daraus resultierenden Nachteile für G_2 jedoch überkompensiert werden durch die Vorteile einer Nicht-Versorgung.



Die zweite Annahme lautet:

$$(2) \quad c_1 < d_1 \text{ sowie } c'_1 < d'_1$$

Aus ihr folgt, dass es für den Fall, dass G_2 Nicht-Versorgen wählt, für G_1 in jedem Fall vorteilhaft ist, eine Blockadepolitik zu betreiben, statt es passiv zu erdulden. Auf diese Weise können wenigstens Teile ihrer Ansprüche auf Versorgung durchgesetzt werden.

Gemäß der dritten Annahme

$$(3) \quad x_1 < x'_1 \text{ und } x_2 > x'_2; \quad x_i = (a_i, b_i, c_i, d_i); \quad x'_i = (a'_i, b'_i, c'_i, d'_i)$$

stellt sich G_1 im Vergleich der jeweiligen Auszahlungen, die sich ergeben in Abhängigkeit davon, ob G_1 investiert oder nicht investiert hat, stets besser, wenn sie nicht investiert hat, während das Umgekehrte für G_2 gilt.

Schließlich besagt die vierte Annahme

$$(4) \quad a_1 > d'_1 \text{ und } a_2 > d'_2$$

dass zu dem Ergebnis $\{d'_1, d'_2\}$, das sich aus der Kombination der Strategien $\{ni, b; nv\}$ ergibt, die paretosuperiore Lösung $\{a_1, a_2\}$ existiert, die aus der Strategiekombination $\{i, nb; v\}$ resultiert.

Aus den getroffenen Annahmen ergibt sich folgendes:

G_1 wird sich bei der Frage, ob sie Investieren oder Nicht-Investieren wählen soll, überlegen, dass G_2 in jedem Fall mit Nicht-Versorgen antworten wird, da dies die dominante Strategie für G_2 darstellt (vgl. (1)); die Investition von G_1 würde in diesem Modell ausgebeutet werden. Die rationale Antwort auf das Nicht-Versorgen ist eine Blockadepolitik (vgl. (2)). Vergleicht man nun aus Sicht von G_1 die sich dann ergebenden möglichen Auszahlungen d_1 und d'_1 , ergibt sich, dass sich G_1 mit Nicht-Investieren besserstellt (vgl. (3)). Als Ergebnis dieses Spiels ist somit die Strategienkombination $\{ni, b; nv\}$ mit den Auszahlungen $\{d'_1, d'_2\}$.

Laut (4) ist dieses Ergebnis jedoch paretoinferior zu der Strategienkombination $\{i, nb; v\}$, also dem Fall, dass G_1 investiert und nicht blockiert und G_2 versorgt. Unter welchen Bedingungen kann dieses Ergebnis erreicht werden? Eine wichtige Möglichkeit soll nachfolgend erörtert werden.

So wurde im bisherigen Spiel nicht berücksichtigt, dass G_2 in t_2 nicht nur vor der Entscheidung steht, ob sie versorgen soll oder nicht, sondern auch zu berücksichtigen hat, dass sie in bezug auf die eigene Zukunft vor der gleichen Frage steht wie G_1 in t_1 . Auch für sie ergibt sich das Problem, wie die eigenen Versorgungsleistungen durch G_3 in t_3 ermöglicht werden können. Damit ergibt sich ein *iteriertes Spiel*, d. h. die Annahme der Separabilität des bisherigen (Teil-)Spiels wird aufgehoben.²⁰

Bekanntermaßen ergeben sich unter bestimmten Bedingungen bei einem Gefangenendilemma – das bisherige Modell stellt eine etwas komplexere Variante dar – im Fall wiederholter Spiele Möglichkeiten der kooperativen Lösung. Im Fall des Spiels zwischen den Generationen tritt jedoch das Problem auf, dass die *Partner wechseln*, mehr noch: dass sich unter den wechselnden Partnern keine weiteren Interaktionen ergeben²¹, so dass die Möglichkeiten des Reputationsaufbaus eines Interaktionspartners für künftige Interaktionen ebenso wie Sanktionsmöglichkeiten von Defektierern durch andere stark eingeschränkt sind.

Die entscheidende Frage ist nun, ob es gelingt, einen Zusammenhang herzustellen zwischen den Entscheidungen, die G_2 in t_2 zu treffen hat: Versorgen/Nicht-Versorgen von G_1 und Investieren/Nicht-Investieren im Hinblick auf G_3 . Wenn es keinen Zusammenhang gibt, d. h. die Entscheidung des Versorgens oder Nicht-Versorgens keinen Einfluss hat auf die Frage, ob investiert werden soll oder nicht, bildet wie bisher Nicht-Versorgen für G_2 die dominante Strategie, allerdings mit

²⁰ In gewissem Sinn liegt im Aufzeigen derartiger Unteilbarkeiten eine grundlegende Heuristik der Interaktionsökonomik, da dadurch den Akteuren verdeutlicht werden soll, inwiefern die Berücksichtigung der Interessen Dritter bzw. der langfristigen Auswirkungen eigenen Handelns zu gesellschaftlich erwünschte(re)n Handlungsweisen Anlass gibt aufgrund der Rückwirkungen auf den Handelnden.

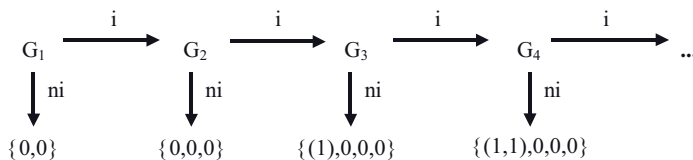
²¹ In Wirklichkeit ist dies nicht ganz richtig, da die Großeltern durchaus auf die Sozialisation, die finanziellen und andere Bedingungen ihrer Enkel noch einwirken können. Davon wird hier indes abgesehen.

der Folge, dass G_2 wiederum damit rechnen muss, im Spiel mit G_3 in t_3 ein ähnliches Ergebnis zu erzielen.

Insofern stellt sich für G_2 die Frage, wie G_3 überzeugt werden kann von der Produktivität der Lösung, die sich aus der Strategienkombination $\{i_2, nb_2; v_3\}$ des (Teil-)Spiels zwischen G_2 und G_3 ergibt. Eine Möglichkeit besteht nun darin, diese Produktivität zu *demonstrieren* durch die Versorgung von G_1 , vorausgesetzt dass G_1 die entsprechenden Vorleistungen erbracht hat. Die Erfüllung der Verpflichtungen, die G_2 aus dem Generationenvertrag erwachsen, soll der nachfolgenden Generation *signalisieren*²², dass der Vertrag offenbar produktiv ist, sonst würde er nicht eingehalten. Diese Idee lässt sich (mindestens) bis zum Buch Exodus, Kap. 20, Vers 12, verfolgen, wo es heißt: „Ehre deinen Vater und deine Mutter, *damit du lange lebst* in dem Land, das der Herr, dein Gott, dir gibt.“ (Hervorhebung von mir).

So gesehen lässt sich die Versorgung der Generation G_1 durch G_2 ebenfalls begreifen als *Investition in die eigene Zukunft, die die Grundlage bildet für die Aufrechterhaltung des Generationenvertrags zu dem Zeitpunkt, wenn man selbst darauf angewiesen ist*.²³

Diese Überlegung lässt sich durch das folgende, stark vereinfachte Spiel²⁴ erläutern:



Im Unterschied zum vorangegangenen Modell wird jetzt nicht mehr unterschieden zwischen Investieren und Versorgen: Die Aktion *i* bedeutet jetzt, dass investiert *und* versorgt wird, da beides für die Aufrechterhaltung des Generationenvertrags notwendig ist. Wird eine der beiden Leistungen nicht erbracht, kommt es zum ‚Endspiel‘, d. h. zum Zusammenbruch des Generationenvertrags. Dies gilt natürlich erst recht, wenn weder investiert noch versorgt wird.

Im Modell ist für diesen Fall die Auszahlung aller Betroffenen auf Null normiert. Dies entspricht dem Ergebnis $\{d'_1, d'_2\}$ des vorangegangenen Spiels, wobei hier zusätzlich berücksichtigt wird, dass drei Generationen davon betroffen sind²⁵:

²² Zu beachten ist, dass sich das Signal nicht auf die Glaubwürdigkeit eines Spielers, sondern auf die Produktivität eines institutionellen Arrangements bezieht.

²³ Diese Argumentation unterscheidet sich in einem Punkt von derjenigen in Suchanek 1995, 138. Dort stellte die Begründung für Versorgungsleistungen von G_2 stärker darauf ab, dass aus rechtzeitigen und genügenden Investitionen *moralische Bindungen* von G_2 an G_1 erwachsen, die die Kosten des Nicht-Versorgens erhöhen. Damit sei nicht behauptet, dass diese moralischen Bindungen nicht ein zusätzliches Argument sein können.

²⁴ Die erste Zahl ist die Auszahlung für G_1 , die zweite für G_2 usw. Die runden Klammern deuten an, dass die Auszahlung zu einem früheren Zeitpunkt erfolgte.

- die zu versorgende Generation G_{i-1} , die mit u. U. drastisch geringeren Leistungen in der Altersversorgung rechnen muss,
- die das Sozialprodukt erwirtschaftende Generation G_i , die mit einer Blockadepolitik seitens G_{i-1} ebenso rechnen muss wie mit drastisch gesunkenen Chancen, investive Vorsorgen für die eigenen Versorgungsbezüge treffen zu können, da die ‚Reputation‘ des Generationenvertrags zerstört ist, sowie
- die nachkommende Generation G_{i+1} , die von einem drastisch verringerten Kapitalstock und einer zerstörten ‚Reputation‘ des Generationenvertrags ausgehen muss.

Anhand des zweiten Modells kann nun verdeutlicht werden, dass eine Generation G_i nach den bisherigen Überlegungen nur dann die bessere Auszahlung von 1 erreichen kann, wenn der Generationenvertrag mindestens bis zur Generation G_{i+2} eingehalten wird. Der Grund hierfür liegt darin, dass die nachfolgende Generation G_{i+1} Bedingungen vorfinden muss, die für sie eine Fortsetzung des Generationenvertrags aussichtsreich sein lassen. Der gesellschaftliche Kapitalstock (K) muss groß genug sein, um mit ihm den Konsum der gegenwärtigen Generation (C), die Versorgung der vorangegangenen Generation (V) sowie die Investitionen für (bzw. in!) die nachkommende(n) Generation(en) (I) erstellen zu können:

$$(5) \quad Y_t = f(K_t) = C_t + V_t + I_t$$

Unterschreitet der gesellschaftliche Kapitalstock eine Mindestgröße $K_{\min}$ ²⁶, wird man vermuten können, dass die betreffende Generation nicht mehr investieren, sondern vorrangig an die eigene Versorgung denken wird mit den entsprechenden Folgen für den Generationenvertrag:

$$(6) \quad s = n_i \text{ wenn } K_t < K_{\min}$$

Geht man davon aus, dass der gegenwärtige Kapitalstock diese Mindestgröße (noch) nicht unterschritten hat, führt diese Modellstruktur dazu, den Betrachtungshorizont einer Generation *im eigenen Interesse* beträchtlich auszuweiten. Dies geht darauf zurück, dass G_i nicht nur selbst ein ‚Endspiel‘ herbeiführen, sondern auch von der nachfolgenden Generation G_{i+1} in ein ‚Endspiel‘ gezogen werden kann, wenn diese den Eindruck hat, dass sich eine Fortsetzung des Generationenvertrags nicht mehr lohnt.

G_i muss m. a. W. berücksichtigen, dass der Kapitalstock groß genug sein muss, um die folgende Bedingung zu erfüllen: G_{i+1} muss mit ihm nicht nur den eigenen

²⁵ Die bei dem ersten Spielzug von G_1 zu versorgende Generation G_0 wird hier nicht berücksichtigt.

²⁶ In der Nachhaltigkeitsdiskussion wird in diesem Zusammenhang vom „safe minimum standard“ und dem damit verknüpften Konzept der „kritischen Nachhaltigkeit“ – in Abgrenzung zur starken und zur schwachen Nachhaltigkeit – gesprochen, s. etwa Endres 2004.

Konsum, die Versorgung von G_i und die nötigen Investitionen in das (Teil-)Spiel mit G_{i+2} finanzieren können, sondern auch damit rechnen können, dass sich diese Investitionen rentieren. D. h. G_{i+1} wird wiederum das gleiche Kalkül mit Bezug auf die dann folgenden Generationen anstellen; die Versorgung von G_{i+1} hängt aber wiederum nicht nur davon ab, dass sie investiert hat, sondern auch davon, dass G_{i+2} damit rechnen kann, selbst noch vom Generationenvertrag profitieren zu können; auch G_{i+2} muss die Aussicht haben können, dass die Versorgung von G_{i+1} eine Investition in dem oben besprochenen Sinne darstellt als Ermöglichung der Fortsetzung des Generationenvertrags mit G_{i+3} usw.

Es geht also für G_i nicht nur darum, ein Endspiel zu vermeiden, sondern auch die (begründete) *Aussicht* auf ein Endspiel – und genau dies, so die grundlegende These, entspricht dem, was mit Nachhaltigkeit gemeint ist.

IV. Implikationen

In diesem Abschnitt werden einige vorläufige Überlegungen vorgestellt, die sich als Folgerungen aus der oben aufgestellten Definition von Nachhaltigkeit als Vermeidung gesellschaftlicher Endspiele ergeben.

- Die systematisch wichtigste Folgerung besteht darin, dass in Endspielen nicht mehr investiert wird. *Jede Investition ist systematisch auf Zukunft angelegt ist, in einem Endspiel existiert jedoch in gewissem Sinne keine Zukunft mehr – jedenfalls aus Sicht der handelnden Akteure.* Die Forderung nach Vermeidung von Endspielen ist m. a. W. gleichbedeutend mit der Forderung, die (Anreiz-)Bedingungen für Investitionen in gesellschaftliche Vermögenswerte aufrechtzuerhalten bzw. zu verbessern. Aus Sicht der Interaktionsökonomik spielt in diesem Zusammenhang der Umstand eine wichtige Rolle, dass die Vermeidung gesellschaftlicher Endspiele, d. h. die dauerhafte „Zukunftsfähigkeit“ der gesellschaftlichen Kooperation zum gegenseitigen Vorteil vor allem von den institutionellen Strukturen einer Gesellschaft abhängt. Das zeigt sich exemplarisch immer dann besonders deutlich, wenn diese Strukturen fehlen und es zu (im negativen Sinne) anarchischen Zuständen mit Gewalt und Plünderungen kommt; diese knappen Andeutungen dürften genügen, um die Aussage zu plausibilisieren, dass die institutionellen Strukturen der Gesellschaft zu den wichtigsten Faktoren gehören, die über Nachhaltigkeit bzw. Nicht-Nachhaltigkeit einer Gesellschaft entscheiden.
- Eine weitere Folgerung mit erheblichen Implikationen, die vor allem die zweite Säule „Soziales“ betrifft, lässt sich wie folgt formulieren: *Kein Mitglied der gesellschaftlichen Zusammenarbeit darf in die Situation kommen, in der er nichts mehr zu verlieren hat*, da dann damit zu rechnen ist, dass er ein Endspiel spielen wird.²⁷ Angesichts der heute vor allem aufgrund der Globalisierungsprozesse

²⁷ Das ist (noch) nicht gleichbedeutend mit einem *gesellschaftlichen* Endspiel, das sich dadurch kennzeichnen lässt, dass hinreichend viele Mitglieder der Gesellschaft zur Überzeu-

zunehmenden Interdependenzen sind damit erhebliche Herausforderungen verknüpft, sowohl im Hinblick auf (nationale) Sozialpolitik als auch (internationale) Entwicklungspolitik. Anders gesagt bestätigt sich hier der häufiger betonte Zusammenhang von inter- und intragenerationeller Gerechtigkeit²⁸, allerdings in einer empirisch gehaltvolleren, wenngleich normativ schwächeren Weise: Wenn nicht für ein Minimum intragenerationeller Gerechtigkeit gesorgt wird, ist das Minimum intergenerationeller Gerechtigkeit, d. h. die Vermeidung der Aussicht auf gesellschaftliche Endspiele durch Investitionen in die vorherige wie die folgende Generation, nicht erwartbar.

- Im Vergleich zur Standarddefinition von Nachhaltigkeit, d. h. der Definition des Brundtland-Berichts²⁹, ist darauf hinzuweisen, dass sich aus der hier entwickelten Definition erhebliche, theoretisch präzisierbare Implikationen ergeben, die systematisch vom Problem der Anreizkompatibilität, und damit der Implementierbarkeit, her gedacht sind, während die Definition des Brundtland-Berichts trotz ihrer häufigen Verwendung bis heute *theoretisch* weitgehend gehaltlos³⁰ geblieben ist. Dies mag auch mit dem folgenden heuristischen Aspekt zusammenhängen: Die Brundtland-Definition hebt auf die *Bedürfnisse* ab; damit wird die Aufmerksamkeit – sofern man überhaupt systematische Folgen aus der Definition zu ziehen versucht – tendenziell auf Fragen des Konsums und evtl. der relativen Wichtigkeit unterschiedlicher Bedürfnisse gelenkt. Dies wiederum hat – unter *heuristischen* Gesichtspunkten – einige Nachteile: (1) Die Chancen einer zielführenden gesellschaftlichen Diskussion über die relevanten Bedürfnisse ist in einer marktwirtschaftlichen Demokratie eher skeptisch zu beurteilen; (2) sollten politische Folgen an solche Diskussionen geknüpft werden, ist eher mit einer Vertiefung denn einer Bewältigung gesellschaftlicher Konflikte zu rechnen; (3) eine gesellschaftliche Produktionsstruktur, die mehr oder weniger direkt an der Erfüllung von gesellschaftlich definierten Bedürfnissen orientiert ist, wird vermutlich nicht – wie eine Marktwirtschaft – dezentral koordiniert werden können, mit all den bekannten Folgen aus Wirtschaftssystemen (d. h. Zentralverwaltungswirtschaften), die ebenfalls auf die Befriedigung gesellschaftlich definierter Bedürfnisse abstellten; (4) generell lässt sich anzweifeln, ob eine auf Bedürfnisbefriedigung abstellende

gung gelangen, dass hinreichend viele andere Akteure sich wie in einem Endspiel verhalten – mit der Folge, dass sie selbst sich ebenfalls entsprechend, d. i. nicht-investiv, verhalten.

²⁸ Dieser Zusammenhang wird schon im Brundtland-Bericht hervorgehoben (s. etwa Hauff 1987, 52 u. pass.); vgl. a. Jörissen et al. 1999, Kap. 3.2.

²⁹ „Dauerhafte Entwicklung ist eine Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, daß künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen dürfen.“ (Hauff 1987, 46).

³⁰ Dabei ist darauf hinzuweisen, dass der Brundtland-Bericht ein politisches Dokument, kein wissenschaftlicher Text ist; als solcher ist er, wie seine Wirkungsgeschichte belegt, ein außerordentlich gelungener Text, dessen Ausführungen beispielsweise im Teil III („Gemeinsame Anstrengungen“) durchaus gehaltvoller sind als etliche wissenschaftliche Texte zum Thema Nachhaltigkeit.

de Politik kompatibel ist mit den Bedingungen einer freiheitlichen offenen Gesellschaft.³¹ Anders formuliert: Gerade im Nachhaltigkeitskontext ist es sinnvoll, statt vorrangig auf „Bedürfnisse“ vielmehr auf die Konzepte „Investition“ und „Kapital“ (Vermögenswert) abzustellen.³²

- Neoklassische Definitionen sind im Unterschied zu der hier vorgeschlagenen i. d. R. sehr viel voraussetzungsreicher. Üblicherweise laufen sie auf die Forderung nach intertemporaler Maximierung eines geeigneten Indexes von Lebensqualität unter gleichrangiger Berücksichtigung aller (künftigen) Generationen hinaus.³³ In schwächerer Form fordern sie einen konstanten Kapitalstock, wobei typischerweise Substitutionalität, also ein schwaches Nachhaltigkeitskonzept, unterstellt wird (s. z. B. *Solow* 1993). Diese Definition ist zwar theoretisch konsequent, jedoch für heuristische Zwecke zur Herleitung geeigneter Politikmaßnahmen ungeeignet, weil viel zu voraussetzungsreich im Hinblick auf die benötigten Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten bzw. die für die Aufrechterhaltung eines konstanten gesellschaftlichen Kapitalstocks erforderlichen Informations- und Anreizprobleme tendenziell vernachlässigt werden.³⁴
- Von Interesse ist auch eine Klärung möglicher Differenzen zur üblichen vertragstheoretischen Argumentation. Diese geht i. d. R. von einem Naturzustand aus, den es durch geeignete Regeln zu überwinden gilt; der Fokus liegt somit – technisch gesprochen – auf der Realisierung einer paretosuperioren Alternative, da der Ausgangszustand der worst case ist.³⁵ Dies ist in der vorliegenden Argumentation zwar ähnlich, da auch hier mit Bezug auf den worst case – das gesellschaftliche Endspiel – argumentiert wird, indes wird hier die (gesellschaftliche) Kooperation bereits vorausgesetzt und es geht nunmehr darum, den unerwünschten Zustand strikt zu vermeiden. Dabei rücken, im Gegensatz jedenfalls

³¹ Damit soll in keiner Weise behauptet werden, dass entsprechende Überlegungen im Brundtland-Bericht intendiert werden – das ist offensichtlich nicht der Fall. Indes liegen diese Assoziationen, sofern man die Definition als Ausgangspunkt für theoretische Überlegungen nimmt, durchaus nicht fern. Sofern man das nicht tut und – wie üblich – die Definition als relativ unverbindlichen Ausgangspunkt nimmt, bleiben hingegen tieferliegende strukturelle Zusammenhänge diffus.

³² Natürlich gibt es in der Nachhaltigkeitsliteratur auch genügend Texte, die sich mit den Themen „Investition“ und (meist Natur-)Kapital auseinandersetzen, man denke nur an den Titel des Tagungsbandes der International Society for Ecological Economics „Investing in Natural Capital“ (*Jansson et al.* 1994). Allerdings fehlt auch hier i. d. R. eine theoretische Einbettung insbesondere im Hinblick auf die Diskussion der damit verknüpften Anreizprobleme.

³³ Vgl. etwa *Stavins et al.* 2003.

³⁴ Um nicht missverstanden zu werden: Es wird damit nicht gesagt, dass neoklassische Analysen nicht wertvolle Erkenntnisse zur Nachhaltigkeitsthematik beitragen können. Ganz im Gegenteil sind sie m. E. unverzichtbar etwa bei der Analyse der Voraussetzungen funktionierender Märkte, die für eine Vermeidung von Endspielen von grundlegender Bedeutung sind. Kritisiert wird hier lediglich der *konzeptionelle* Zugriff auf Nachhaltigkeit; ausführlicher zu dieser konzeptionellen Kritik vgl. *Suchanek* 2000.

³⁵ Dies gilt nicht für die Rawlssche Konzeption, der indes im strengen Sinne auch kein Vertragstheoretiker ist; vgl. dazu *Homann* 1988.

zu verbreiteten Interpretationen der Vertragstheorie, die *existierenden Vermögenswerte* verstärkt in den Blickpunkt – und mit ihnen auch die Rolle der *Zeit* sowie die *natürlichen Lebensgrundlagen* – in Form von Voraussetzungen, die erhalten werden müssen, wenn ein Endspiel vermieden werden soll.³⁶

Abschließend sei der Umstand erwähnt, dass die hier vorgestellte Definition von Nachhaltigkeit – Vermeidung jeder Aussicht auf gesellschaftliche Endspiele – vermutlich zunächst ungewohnt klingt. Indes stellt sie nichts anderes dar als die (negative) Reformulierung der alltäglichen Intuition, die auch und gerade in schwierigen Zeiten zu finden ist, nämlich „dass es irgendwie schon weitergeht“ – was offensichtlich implizit unterstellt, dass man sich *nicht* in einem Endspiel befindet.

Dabei ist kein Zufall, dass die Reformulierung dieser Intuition negativ und so schwach wie möglich formuliert wird. Dies geht zunächst darauf zurück, dass heute in einem historisch neuen Ausmaß die Menschen vor der Möglichkeit stehen, ihre eigenen Lebensgrundlagen zu zerstören, und dass es nötig ist, diese Möglichkeit systematisch in den Blick zu nehmen (Jonas 1979). Zugleich ist dem Umstand Rechnung zu tragen, dass eine gehaltvolle Definition von Nachhaltigkeit tragfähig sein sollte für eine *offene Gesellschaft* mit der Folge, dass (lediglich) jene Mindeststandards formuliert werden sollten, die auf jeden Fall einzuhalten sind, die Entwicklungsmöglichkeit oberhalb dieser Standards indes offen lässt, und damit auch Raum für jene gesellschaftlichen Lern- und Suchprozesse lässt, die im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit oft betont werden.

Literatur

- Aumann, R. J. (1998): On the Centipede Game, in: Games and Economic Behavior 23, 97–105.
- Becker, G. S. (1996): Accounting for Tastes, Harvard u. a.
- Bombach, G. (1988): Bevölkerungsentwicklung und Generationenvertrag, in: Volker Nienhaus/Ulrich van Suntum (Hrsg.): Grundlagen und Erneuerung der Marktwirtschaft: Festschr. f. Hans Besters, Baden-Baden, 65–81.
- Endres, A. (2004): „Nachhaltige Entwicklung“ – Zur Ökonomik des Bangens und des Hoffens, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 5, 91–104.
- Hardin, G. (1968): The Tragedy of Commons, Science 162, 1243–1248.
- Hauff, V. (Hrsg., 1987): Unsere gemeinsame Zukunft. Der Bericht der Weltkommission für Umwelt und Entwicklung (Brundtland-Bericht), Greven.
- Hayek, F. A. v. (1970 ff./2003): Recht, Gesetzgebung und Freiheit (Gesammelte Schriften Bd. 4), Mohr Siebeck.

³⁶ Interessanterweise handelt es sich um jene Aspekte, deren fehlende Thematisierung der Vertragstheorie gelegentlich zum Vorwurf gemacht werden.

- Homann, K.* (1988): Rationalität und Demokratie, Tübingen.
- (1996): Sustainability: Politikvorgabe oder regulative Idee?, in: L. Gerken, (Hrsg.): Ordnungspolitische Grundfragen einer Politik der Nachhaltigkeit, Baden-Baden, 33–47.
- Homann, K. / Suchanek, A.* (2005): Ökonomik. Eine Einführung, 2. Aufl., Tübingen.
- Jansson, A. et al.* (eds., 1994): Investing in Natural Capital: The Ecological Economics Approach to Sustainability, Washington.
- Jonas, H.* (1979): Das Prinzip Verantwortung, Frankfurt am Main.
- Jörissen, J. / Kopfmüller, J. / Brandl, V.* (1999): Ein integratives Konzept nachhaltiger Entwicklung, Karlsruhe.
- Lerch, A. / Nutzinger, H.* (2002): Nachhaltigkeit in wirtschaftsethischer Perspektive, in: Wirtschaftsethische Perspektiven VI, hg. v. V. Arnold, Berlin, 247–265.
- Olson, M.* (1965 / 1985): Die Logik des kollektiven Handelns, 2. Aufl., Tübingen.
- Petersen, T. / Faber, M.* (2001): Der Wille zur Nachhaltigkeit. Ist, wo ein Wille ist, auch ein Weg? In: Zukunftsverantwortung und Generationensolidarität, Schriften des Institutes für angewandte Ethik, Bd. 3, 47–71. Königshausen & Neumann, Würzburg.
- Popper, K. R.* (1945 / 1992): Die offene Gesellschaft, 2 Bände, 7. Auflage, Tübingen.
- Rosenthal, R.* (1982): Games of Perfect Information, Predatory Pricing, and the Chain Store Paradox, *Journal of Economic Theory* 25, 92–100.
- Söllner, F.* (1998): Who Needs Homo Politicus? A Note on Faber, Manstetten and Petersen, in: *Kyklos*, 417–425.
- Solow, R.* (1993): Sustainability: An Economist's Perspective, in: R. Dorfman / N. S. Dorfman (eds.): *Economics of the Environment. Selected Readings*, 3rd ed., New York / London, 179–187.
- SRU* (Rat von Sachverständigen für Umweltfragen, 2002): Stellungnahme zum Regierungsentwurf zur deutschen Nachhaltigkeitsstrategie, Berlin.
- Stavins, R. N. / Wagner, A. F. / Wagner, G.* (2003): Interpreting sustainability in economic terms: dynamic efficiency plus intergenerational equity, in: *Economic Letters* 79, 339–343.
- Suchanek, A.* (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.
- (1995): Politischer Liberalismus und das Problem der intergenerationellen Gerechtigkeit, in: I. Pies / M. Leschke (Hrsg.): *John Rawls' politischer Liberalismus*, Tübingen, 129–141.
- (2000): Normative Umweltökonomik. Zur Herleitung von Prinzipien rationaler Umweltpolitik, Tübingen.
- Tremmel, J.* (2003): Nachhaltigkeit als politische und analytische Kategorie. Der deutsche Diskurs um nachhaltige Entwicklung im Spiegel der Interessen der Akteure, München.

Die Bestimmung der optimalen Bevölkerungsgröße als (wirtschafts-)ethisches Problem¹

Von Johannes Hackmann, Hamburg

I. Anlass, Fragestellungen und zur methodischen Vorgehensweise

Die Politik beeinflusst auf vielfältige Weise das generative Verhalten. Im wissenschaftlichen Bereich findet seit einiger Zeit besonders die Verhaltensrelevanz von Sozialversicherungen Beachtung.² Aus einer allgemeineren ökonomischen Interdependenzsicht ist von vornherein von einer Vielzahl weiterer Verhaltenseinflüsse auszugehen. Die Gestaltung speziell des Familien- unter Einschluss des Scheidungsrechts wird in generativer Hinsicht verhaltensbedeutsam sein, aber auch die Steuer-, die Sozialhilfe-, die Bildungs-, die Arbeitsmarkt- und die Wohnungspolitik werden generative Wirkungen entfalten. Angesichts solcher Gegebenheiten stellt sich die Frage nach ihrer Relevanz für eine unter gemeinwohlorientierten (wirtschafts)ethischen Gesichtspunkten erfolgende Politikbeurteilung. Bei einer ergebnisorientierten Politikgestaltung und -beurteilung, wie sie (wohl) zu einer *Tinbergenschen* Theoriesicht von (Wirtschafts-)Politik passt, wären – neben anderen Wirkungsergebnissen – die generativen Effekte aller Politikmaßnahmen eigentlich möglichst genau zu eruieren und zu bewerten. Einer prinzipienorientierten Urteilsicht, die die Urteilsmaßstäbe nicht von vornherein an einer Konformität mit den Interessen der jeweils handelnden Personen erkennt, wird eine wie soeben skizzierte Auffassung von der Politikgestaltung und Politikbeurteilung befremdlich erscheinen. Da es um Menschenleben geht, stellt sich bei einer traditionell ethi-

¹ Der Beitrag basiert auf Ausarbeitungen für noch nicht abgeschlossene Abhandlungen zur „Dispositionstheorie des steuerlichen Einkommens“ und über „Familienbesteuerung und Besteuerungstheorie“. Den Diskutanten in Wittenberg, meinen Mitarbeitern und meinem Kollegen D. Meyer danke ich für eine Reihe kritischer Anmerkungen. Mein Dank gebührt außerdem dem mir nicht bekannten Referenten. Obwohl ich ihre/seine Auffassungen – speziell auch zur Maßgeblichkeit eines vertragstheoretischen Denkens – überwiegend als nicht hinreichend begründet ansehe, so hat sie/er mir doch wertvolle Anstöße zur ergänzenden Verdeutlichung meiner Positionen und ausführlicheren Erläuterung des m. E. angemessenen Verständnisses von Wohlfahrtsökonomie gegeben wie obendrein auch zur Ausmerzung von Formulierungen, die falsch verstanden werden konnten.

² S. für die grundlegend interessierenden Zusammenhänge etwa *Sinn* (2004) wie auch die dortigen Hinweise.

schen Sicht sogar die Frage: Darf die Politik überhaupt das generative Verhalten der Menschen (gezielt) zu steuern versuchen, findet, wenn sie es dennoch tut, nicht eine inakzeptable Instrumentalisierung von Menschenleben statt? Das Kinderkriegen und Erziehen von Kindern sei doch eine genuin private Angelegenheit, und eine Politik, die auf eine Erreichung bestimmter Geburtenraten (vielleicht noch speziell bei den akademisch ausgebildeten Frauen) ausgerichtet sei, sei dem Staat zu verwehren.³ Im Sinne *Hayeks* habe sich die Politik im Grunde nur um „Regeln gerechten Verhaltens“ zu kümmern. Dies schließe zwar demographische Effekte nicht aus. Diese Effekte seien jedoch im Grunde so hinzunehmen, wie sie sich ereignen; sie seien kein legitimes politisches Steuerungsziel.

Eine strikte Tabuisierung von Bevölkerungspolitik oder auch „bevölkerungsbewusster Politik“ (*Wingen*), die auch auf eine Beeinflussung des Gebärverhaltens und einer Erhöhung von Gebärfreude zielt, gilt heutzutage in Deutschland gleichwohl über die politischen Parteigrenzen hinweg gemeinhin nicht mehr als illegitim. Selbst wenn die Legitimität bevölkerungsbewusster Politik heutzutage nicht länger strittig ist, stellt sich bei einem Verständnis von Wissenschaft, nach dem sie sich mit Begründungen und deren jeweiliger Stichhaltigkeit zu befassen habe, trotz des gewandelten Meinungsklimas dennoch die Frage der Berechtigung einer solchen Politik: Welche Formen der Einflussnahme sind akzeptabel? Was sind mögliche und was sind zustimmungsfähige Urteilkriterien? Wie lassen sie sich ethisch begründen bzw. wie lassen sie sich in eine umfassendere Gemeinwohlsicht integrieren und wo liegen die Grenzen von legitimen bevölkerungspolitischen Interventionen? Welche normative Relevanz hat die offenkundige Endogenität generativer Präferenzen? Antworten auf Fragen dieser Art versuche ich zu entwickeln, indem ich zunächst einige der in der Literatur zu findenden Sichtweisen über die Bestimmung optimaler Bevölkerungsgrößen einer kritischen Prüfung unterziehe, ehe ich meine eigenen Vorstellungen präsentiere.

Wie die genannten Fragestellungen zu erkennen geben, interessiert die Frage der Optimalität der Bevölkerungsgröße hier nur insoweit, wie die Antworten eine Relevanz für eine normative Politikbeurteilung haben. Da es sich, wie auch in den resümierenden Bemerkungen noch weiter zu verdeutlichen, um unterschiedliche Erkenntnisziele handelt, geht es also nicht um eine umfassende demographische Qualitätsbeurteilung von Populationen etwa nach einem vorstellbaren Muster, wie biologisch vital eine Gesellschaft ist oder wie hochstehend oder niedrig ihr sittlich-kulturelles Niveau. Für die Herleitung von Normen, die eine Beantwortung der gestellten Fragen ermöglichen sollen, nehme ich in methodischer Hinsicht als Ur-

³ Nach einem Brief von V. *Schering* in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 22. 6. 2004 hat der damalige Bundeskanzler (1979) erklärt, „es stehe dem Staat nicht zu, die Geburtenentwicklung beeinflussen zu wollen.“ Ein gutes Jahr früher habe außerdem der Leiter der Planungsabteilung im Bundeskanzleramt den Befürwortern bevölkerungspolitischer Maßnahmen vorgeworfen, „sie pflegten völkisch-kollektivistische Vorstellungen. Man denke in Kategorien der Gruppe, der Horde, des Volkes, Bestandserhaltung sei ein Begriff aus der Viehhaltungsstatistik.“

teilsmaßstäbe die – wie von mir (widerlegbar) vermuteten – „basalen moralischen Intuitionen“, mit denen Menschen sich in einem konsistenten Wertesystem in einem Überlegensgleichgewicht identifizieren würden. Dies besagt zugleich, dass nicht von vornherein irgendwelche „Obersätze“ wie eine utilitaristische Gemeinwohlsicht, ein gesellschaftsvertragliches Denken oder der wohlfahrtsökonomische Individualismus als dogmatische Vorgaben genommen werden, so dass aus ihnen „nur noch“ auf deduktivem Wege Schlussfolgerungen abzuleiten sind. Vielmehr sollen solche Ansätze (nach dem Vorbild der kritisch rationalistischen Sicht empirischer Wissenschaft von *Lakatos*) gerade auf ihre Vereinbarkeit mit den Wertvorstellungen geprüft werden, für die wohl eine allgemeine Akzeptierbarkeit zu vermuten ist.⁴

II. Klassischer Utilitarismus, das *Millsche* Kriterium und weitere konsequentialistisch geprägte Sichtweisen

Das nationalökonomische, speziell auch das modernere finanzwissenschaftliche Denken ist in weiten Bereichen bis in die heutige Zeit hinein utilitaristisch geprägt.⁵ Auch bevölkerungsbezogene Fragen (unter Einschluss von Wanderungen) werden in dieser Perspektive erörtert. Nach dem klassischen Utilitarismus ist die Bevölkerungszahl (weltweit oder auch in bestimmten Regionen) optimal, die (als „größtmögliches Glück der größtmöglichen Zahl“) die Summe der individuellen Nutzengrößen maximiert. Wird der größeren Einfachheit der Argumentation wegen von intertemporalen ökonomischen Wirkungsbeziehungen (wie die Erschöpfbarkeit natürlicher Ressourcen oder die Möglichkeit von Kapitalbildung) abgesehen, ist danach solange eine expansive Bevölkerungspolitik zu betreiben, solange zusätzliche Personen unter Umständen leben, dass sie sich ihres Lebens erfreuen und – gesellschaftlich wertvolle – Glücksempfindungen produzieren. Dies ist allerdings an die Voraussetzung gebunden, dass zusätzliche Bürger nicht die Zufriedenheit anderer Bürger beeinträchtigen. Kommt es zu solchen Beeinträchtigungen, ist die größere Lebensfreude zusätzlicher Erdenbürger mit der geringeren Zufriedenheit („satisfaction“) zu saldieren, um herauszufinden, ob eine expansive Bevölkerungspolitik zu wünschen ist oder nicht.⁶

⁴ S. ausführlicher zu dieser normativ-methodischen Position meine in Vorbereitung befindliche Arbeit unter dem Arbeitstitel „Die Dispositionstheorie des steuerlichen Einkommens“. S. daneben auch *Hackmann* (1976 und 1998) sowie die dortigen Hinweise.

⁵ Dies gilt etwa ganz deutlich für die Theorie der sogenannten „optimalen Besteuerung“. S. speziell mit Blick auf die diesbezügliche Bedeutung der Familiengröße bei exogener Fertilität *Cremer, Dellis und Pestieau* (2003). Für ein Bekenntnis zu einer klassisch utilitaristischen Sicht bei variabler Bevölkerung s. etwa *Sumner* (1978) wie aber auch – mit den noch vorzunehmenden Relativierungen *Meade* (1955) sowie *Apps* (1981). Beachte auch die utilitaristische Verteidigung des „Potentiality Principle“ bei *Anglin* (1978, S. 37): „there is sometimes the obligation to produce children for the sake of happiness“ statt „to produce happiness for the sake of population“.

Wie sich eine geringere oder größere Bevölkerung auf die als Lebensfreude verstandene Wohlfahrt von Individuen auswirkt, ist hier nicht zu erörtern. Zu fragen ist jedoch, was aus einer normativen Sicht von dem utilitaristischen Urteilsmaßstab zu halten ist. Im Sinne der traditionellen Einwände gegen einen „Handlungsutilitarismus“ bedarf es dabei keiner ausdrücklichen Begründung, dass eine Bevölkerungsregulierung über eine Tötung von (unglücklichen) Menschen mit der Konsequenz einer Erhöhung der gesellschaftlichen Nutzensumme zu verwerfen ist – und dies (jedenfalls in der Tradition alteuropäischen Denkens) auch, wenn sich im Sinne von Regelutilitarismus eine allgemeine Regel finden ließe, deren Anwendung über eine Ausmerzungen utilitaristisch unproduktiven Lebens eine Erhöhung der gesellschaftlichen Nutzensumme bewirkt.

Auch wenn die gerade angesprochene Problemlage der Tötung utilitaristisch unwerten Lebens ausgeklammert und nur nach Regeln für das generative Verhalten gefragt wird, ist der klassische Utilitarismus Einwendungen ausgesetzt. Ein Einwand gründet darauf, dass sich nach der klassisch utilitaristischen Sicht bei bestimmten – hier nicht näher zu erörternden – empirischen Gegebenheiten ein Bevölkerungsumfang als optimal ergeben kann, der einerseits zwar sehr groß ist bei dem es andererseits aber allen Einzelnen relativ schlecht geht. „Die Maximierung der Nutzensumme fordert, daß immer weitere Menschen hinzukommen, solange ihre Nutzenbilanz positiv ist und größer als die Nutzeneinbuße, die ihre Existenz bei anderen Menschen hervorruft.“⁷ Diese Konsequenz wird von manchen als widerwärtig empfunden.⁸ Anstelle einer Gesamtnutzenmaximierung sei deshalb eine Maximierung des Durchschnittsnutzens anzustreben. Auch bei durch die utilitaristische Denktradition geprägten Ökonomen finden sich Auffassungen dieser Art. So ist für *Samuelson* das „lifetime wellbeing of the representative man or generation“ das angemessenere Zielkriterium. Eine Bevölkerungsgröße, die diese Bedingung erfüllt, ist für ihn das Erkennungsmerkmal eines „goldenest golden-rule state“.⁹ *Nerlove*, *Razin* und *Sadka* sprechen mit Blick auf die Maximierung des Durchschnittsnutzens bei variabler Bevölkerung vom *Millschen Kriterium*.¹⁰ Psychologisch geben für die Durchschnittsorientierung vor allem wohl die Ängste vor einer *Malthusschen* Überbevölkerung den Ausschlag. *Rawls* verweist allerdings für den Rahmen eines vertragstheoretischen Denkens auf mögliche „analytische Gründe“: Hinter einem Schleier des Nichtwissens würden sich eigennützig verhaltende Menschen bei Risikoneutralität für eine Maximierung des Durchschnitts-

⁶ Vgl. für eine solche Argumentation wie auch für die Maßgeblichkeit des Kriteriums der Lebensfreude („to enjoy life“) *Meade* (1955, S. 82 ff.).

⁷ *Nozick* (1974/ o. J., S. 51).

⁸ S. dazu auch *Sikora* (1978, S. 113) und seine Erläuterung der „repugnant conclusion: that if an extremely populous world with a happiness-average barely over neutrality would have a greater happiness-total than a much less populous world with a far higher happiness-average, we would be forced to choose the first.“

⁹ *Samuelson* (1975 S. 533); im Original hervorgehoben.

¹⁰ *Nerlove*, *Razin* und *Sadka* (1987, S. 2).

nutzens als maßgebliches Urteilkriterium entscheiden.¹¹ Soweit ohne diesen Hintergrund argumentiert wird, wird die Durchschnittsorientierung wohl als eine nicht weiter begründungsbedürftige Position begriffen, auch wenn sie in einem Widerspruch zu den paradigmatischen Ansätzen steht, von denen sonst zumeist ausgegangen wird.

Eine Durchschnittsorientierung ist allerdings zu Recht auf Kritik gestoßen. *Meade*, der sie selbst einmal vertreten hat, verweist u. a. auf die für ihn nicht akzeptable Implikation, dass in dieser Perspektive eine durchaus wohlhabende Stadt besser nicht existierte, wenn es daneben eine – mit der ersteren wohlstandsmäßig nicht verknüpfte – noch wohlhabendere Stadt gebe.¹² Die Nichtexistenz der ersteren würde schließlich die durchschnittliche Wohlfahrt erhöhen. Die Nutzenmaximierung sei deshalb das angemessenere Kriterium. Auch gegen die vertragstheoretische Begründung des Ziels einer Maximierung des Durchschnittsnutzens (relativ zu einer solchen des Gesamtnutzens) durch *Rawls* lässt sich Gewichtiges vorbringen. *Sumner* verdeutlicht, dass mit der Annahme, jemand würde sich unter dem Schleier des Nichtwissens für eine Maximierung des Durchschnitts entscheiden, schon unterstellt wird, der Betreffende würde schon wissen, dass er aufgrund seiner Entscheidung zu den Lebenden gehören wird.¹³ Sobald er jedoch – wie mit Blick auf die Bestimmung der optimalen Bevölkerungsgröße geboten – mit bedenkt, dass bei einer Durchschnittsorientierung die Wahrscheinlichkeit, überhaupt zu leben, geringer ist, ist die Maximierung des Durchschnitts der wirklich Lebenden auch bei risikoneutralem Verhalten, mit dem *Rawls* in diesem Zusammenhang argumentiert, nicht mehr das Bestmögliche, wofür sich jemand aus Eigennutz entscheiden wird.¹⁴

Auch wenn *Meade* eine Maximierung des Durchschnittsnutzens als inakzeptables Zielkriterium verwirft, möchte doch auch er – wie ich meine, ihn interpretierend lesen zu können – die mit einer Summenmaximierung verbundene mögliche Konsequenz einer *Malthusschen* Überbevölkerung verhindern. Für diesen – wie von mir so gedeuteten – Zweck „we must introduce the idea of a ‚subsistence level‘ of income“ (S. 88). Ausschlaggebend ist für ihn dabei jedoch nicht das physische, sondern ein wohlfahrtsmäßiges Existenzminimum. Wird das Letztere nicht er-

¹¹ S. zu dieser Begründung *Rawls* (1971 / 1975, S. 186 ff.). *Rawls* vermutet sogar (S. 190), dass sich das Durchschnittsprinzip anders gar nicht begründen lässt.

¹² *Meade* (1955, S. 87). Für eine ähnliche Kritik s. obendrein auch *Sumner* (1978, S. 100 ff.).

¹³ S. dazu *Sumner* (1978, S. 99 ff., speziell S. 101).

¹⁴ *Rawls* interessiert sich in diesem Zusammenhang jedoch an sich nicht für bevölkerungspolitische Fragen. Ihm geht es darum, ob sich das Gesamtnutzen- oder das Durchschnittsnutzenprinzip als öffentliche moralische Grundlagen der Gesellschaft eignen (S. 208) und die (seine) Menschen sie somit statt seiner beiden Gerechtigkeitsgrundsätze im Urzustand wählen würden. Er verneint dies. Soweit ich sehe, äußert er sich jedoch nicht zu der Frage, welche bevölkerungspolitischen Konsequenzen sich aus seinen Grundsätzen ergeben. Ohnehin sind mir keine Publikationen zur Kenntnis gekommen, die dazu aus einer gesellschaftsvertraglichen Sicht Stellung nehmen.

reicht, ginge es jemandem so elend, dass er als eine „minus quantity from the point of view of economic welfare“ zu betrachten sei.¹⁵ *Apps* führt diesen Denkansatz noch weiter, indem sie nahelegt, das jeweilige Einkommen der Eltern als den „acceptable subsistence level“ ihrer Kinder zu nehmen.¹⁶ Aus einer methodischen Sicht fällt an dieser Argumentation zunächst auf, dass die Frage, ob jemand todunglücklich sein wird und durch sein Dasein die gesellschaftliche Nutzensumme mindert, nicht als eine empirisch zu klärende Frage begriffen, sondern irgendwie auf andere Weise vorentschieden wird.

Die mit einer solchen Argumentationsweise offenbar werdende methodische Willkür soll hier nicht weiter interessieren. Der zentrale kritische Einwand gegen die utilitaristisch geprägten Denkansätze ist schließlich ein anderer. Die Vorstellung, der Staat habe Einfluss auf die generativen Entscheidungen von Menschen zu nehmen, um dadurch die gesellschaftliche Nutzensumme zu erhöhen, ist Ausdruck einer kollektivistischen Gemeinwohlsicht und verträgt sich nicht mit einem freiheitlichen Individualismus. Die generativen Entscheidungen der Menschen werden als Instrumente zur Förderung von gesellschaftlicher Wohlfahrt gedacht. Wie es das an früherer Stelle in der Fußnote 5 schon gebrachte Zitat von *Anglin* in aller Klarheit zum Ausdruck bringt: Die Kinder respektive Menschen sollen existieren „for the sake of happiness“. Eine solche Instrumentalisierung menschlichen Lebens ist wohl nicht nur *kantianisch* inakzeptabel, ich vermute zugleich, dass sich so ausgerichtete normative Sichtweisen auch nicht mit den basalen moralischen Intuitionen von Menschen vertragen. Ein solcher Einwand trifft indes nicht nur die Leitidee, die gesellschaftliche Nutzensumme sei zu maximieren. Auch eine Ausrichtung an den durchschnittlichen Nutzengrößen, sofern sie nicht vertragstheoretisch abgestützt wird, hat in ihrer Grundstruktur einen kollektivistischen Charakter. Die Menschen werden auch dann instrumentell gedacht, und dies verträgt sich prinzipiell nicht mit solchen Idealen wie sie sich etwa in der Vorstellung artikulieren, es gebe unverzichtbar zu respektierende – unveräußerliche – Menschenrechte.¹⁷

Wie auf der Hand liegt, gilt der Instrumentalisierungsvorwurf aber ebenso für solche Auffassungen, nach denen die optimale Bevölkerungsgröße diejenige sei, die im Sinne der *Samuelson*schen „goldenest golden rule“ den Konsum pro Kopf maximiert. Auch wenn der Staat konsequentialistisch die Bevölkerungsgröße (ausschließlich) so steuern soll, dass die sozialen Sicherungssysteme – was das auch immer konkret heißen mag – bestmöglich funktionieren, dass die „ökonomischen Belastungen“ der Personen im erwerbsfähigen Alter in Form von Konsumverzicht

¹⁵ *Meade* (1955, S. 88).

¹⁶ *Apps* (1981, S. 46).

¹⁷ S. insgesamt zur Ablehnung der zum Utilitarismus gehörenden instrumentalisierten Sicht menschlichen Lebens auch *Nozick* (1974/o. J., S. 39 ff.) und die Schlussfolgerung (S. 51): „Der Utilitarismus liegt bekanntermaßen schief, wenn bei Entscheidungen die Anzahl von Menschen eine Rolle spielt“.

durch Kinder und durch die aufgrund des Alters Nicht-Mehr-Erwerbstätigen minimiert werden¹⁸ oder dass – als vorabsoluiertes Ziel verstanden – die Nation gestärkt und ihre Zukunftsfähigkeit gesichert werden soll, läuft auch das im Denkansatz auf eine ethisch problematische Instrumentalisierung von Menschenleben hinaus. Mit Maßstäben dieser Art lässt sich mithin auch keine stationäre Bevölkerung begründen bzw. (bei den gegenwärtigen Sterbeverhältnissen und normaler Bevölkerungspyramide) auch nicht das Ziel, eine Anzahl von durchschnittlich etwas mehr als zwei Kindern pro Frau anzustreben. In ihrem ethischen Kern handelt es sich bei solchen Sichtweisen um abgeleitete Varianten einer Durchschnittsorientierung bzw. des *Millschen* Prinzips.

III. Individualorientierte Sichtweisen respektive Argumentationsperspektiven

1. Moralisch ausgerichtete Anforderungen an das individuelle Verhalten

Bei den bisherigen Darlegungen wurde in Übereinstimmung mit der überwiegenden utilitaristischen Denktradition¹⁹ als Adressat der utilitaristischen Gemeinwohlschaft die Politik aufgefasst. Vorstellbar wäre es jedoch auch, die Einzelmenschen als – moralische – Adressaten zu sehen: Im Sinne von verantwortlicher Elternschaft hätten sie sich so zu verhalten, dass die gesellschaftliche Nutzensumme oder der Durchschnittsnutzen maximiert wird. Ein solches moralisches Verständnis ist aus einer pragmatischen Sicht offenkundig schon deshalb problematisch, weil ein demgemäßes Verhalten die Menschen wegen der bei einer solchen Sicht von den Einzelnen vorzunehmenden Abwägungen der Nutzenvorteile für andere gegen das eigene Betroffensein regelmäßig informationsmäßig überfordern wird.²⁰ Abgesehen davon stellt sich auch die Frage der individualethischen Angemessenheit einer solchen Forderung. Sollten (potentielle) Eltern, sofern sie die erforderlichen Kenntnisse hätten, tatsächlich in der Weise, wie es eine utilitaristische Gemeinwohlsicht nahelegt, für die gesellschaftliche Wohlfahrt Verantwortung übernehmen und mithin ihre Entscheidungen für oder gegen Kindern von den gesamtgesellschaftlichen Auswirkungen abhängig machen? Ist in einem Gemeinwesen mit – durch Zwang gekennzeichneten – Sozialversicherungen von ihnen so-

¹⁸ S. für dieses Kriterium von – allerdings in Anführungsstriche gesetzter – optimaler Wachstumsrate der Bevölkerung etwa *Jaeger* (2002). Zu dem Kriterium s. ferner auch die Erörterungen bei *Birg* (1996, S. 126 ff. sowie 2001, S. 160 ff.).

¹⁹ So auch *Williams* (1973, S. 135): „The fathers of utilitarianism thought of it principally as a system of social and political decision, as offering a criterion and basis of judgment for legislators and administrators.“ Er betont jedoch die Schwierigkeit einer Abtrennung dieser Dimension von der der persönlichen Moralität.

²⁰ *Sumner* (1978, S. 99) spricht in diesem Zusammenhang von einer „mindbending complexity“.

gar zu erwarten, dass sie sich von denen, die sich nicht nach diesen moralischen Postulaten richten, ausbeuten lassen bzw. sogar deren utilitaristisch nicht angemessenes generatives Verhalten durch eine entsprechend geringere oder größere Kinderzahl kompensieren? Solche Rücksichtnahmen zu fordern, wird ethisch kaum eine Billigung verdienen.

Aus einer ethischen Sicht kann es nicht strittig sein, dass Entscheidungen für oder gegen Kinder in dem Sinne eine Privatangelegenheit der Eltern sind, dass irgendwie der elterliche Wille den Ausschlag zu geben hat. Dies schließt allerdings das Bestehen von moralischen Verpflichtungen nicht aus. In einem solchen Sinn begründet *Jonas* mit einer „Pflicht zum Dasein“ eine „Pflicht zur Zukunft“ und damit eine „Pflicht ... zur Fortpflanzung (wenn auch nicht notwendig die jedes Einzelnen)“ bzw. eine „Pflicht zur Nachkommenschaft“.²¹ *Birg* meint darüber hinaus unter Bezug auf den Kategorischen Imperativ von *Kant* mit dem „Prinzip der Universalität ethischen Handelns“ eine nicht wachsende und nicht schrumpfende (stationäre) Bevölkerung und damit (unter den Sterblichkeitsbedingungen der modernen Industrieländer), gerade eine durchschnittliche Anzahl von rund zwei Kindern pro Frau begründen zu können. Eine solche Kinderzahl habe obendrein, wie schon zuvor als eigenständiges Ziel angesprochen, den Vorteil, die ökonomischen Belastungen für die mittlere Generation zu minimieren. Andauernd andere Geburtenraten könnten nicht zu einem allgemeinen Naturgesetz werden und würden „die Existenz der Menschheit und mit ihr jede Art von Kultur und ethischer Reflexion erlöschen“.²²

Was von solchen oder auch anders gesehenen individuellen Verpflichtungen und ihren Begründungen aus einer individualethischen Sicht zu halten ist, muss bei einem auf eine Politikbeurteilung gerichteten Erkenntnisinteresse „wirtschaftsethisch“ nicht unbedingt interessieren. So wie oben einschränkend vermerkt, steht für die Erörterungen hier im Hintergrund die Frage, was der Staat tun darf oder zu tun hat, ggf. auch dann, wenn sich die Menschen nicht pflichtgemäß verhalten. Darf er dann (oder muss er) diejenigen, die gegen eine etwa begründete „Pflicht zur Nachkommenschaft“ verstoßen, bestrafen und dabei etwa diejenigen, die aus medizinischen Gründen keine Kinder bekommen können, von den Strafen ausnehmen? Wenn Vorstellungen dieser Art im Grundsatz als nicht akzeptabel angesehen werden, darf er wenigstens – was relativ betrachtet sich allerdings kaum von einer Strafe unterscheidet – diejenigen belohnen, die sich pflichtgemäß verhalten? In dem Sinne, wie strafrechtlich der Begriff Strafe zu verstehen ist, ist dem Staat nach den bei uns vorherrschenden Auffassungen – auch wenn es in China, um die dor-

²¹ *Jonas* (1979, S. 84 ff.). S. für die Erörterung einer „obligation theory“ respektive von Pflichten gegenüber „someone whose existence is not actual but only possible“ auch *Sikora* (1978).

²² *Birg* (2001, speziell S. 208 und S. 213). Die Begründung bereitet schon insofern Schwierigkeiten, weil das gegenwärtige Niveau der Weltbevölkerung dann als das Resultat von Pflichtvergessenheit anzusehen wäre. Jegliches Bevölkerungswachstum wie allerdings auch eine Schrumpfung wären unsittlich.

tige „Ein-Kind-Politik“ durchzusetzen, eine andere Praxis gibt²³ – sicherlich das Recht zur Strafe abzusprechen. Grundsätzlich hat er den elterlichen Willen bzw. die diesbezüglichen Entscheidungen ohne solche Strafen oder auch Belohnungen zu respektieren, selbst wenn sich die Menschen (an allgemein anerkannten Moralvorstellungen gemessen) unmoralisch verhalten. Staatliches Recht und Moral sind mithin nicht als Einheit zu sehen. Vor allem darf es keinen mit Strafen bewehrten Zwang für oder gegen Kinder geben.

Auch wenn unterstellt werden könnte, dass Menschen unter einem Schleier des Nichtwissens generative Normen vereinbaren würden, die im Sinne von den bei Rawls zu findenden – und zuvor schon erwähnten – Erörterungen zum Utilitarismus den Durchschnittsnutzen maximieren, verdient eine sanktionsbewehrte Durchsetzung solcher generativer Normen keine Billigung. Dies ist nicht nur wegen des fiktiven Charakters von Gesellschaftsverträgen so zu sehen.²⁴ Auch wenn sich Menschen tatsächlich in Verträgen zu einem bestimmten generativen Verhalten verpflichtet hätten, ist das Durchsetzen solcher Verträge durch die Gesellschaft respektive durch den Staat als ihrem Repräsentanten ethisch verwerflich. Die Verträge selbst hätten – wie etwa unkündbare Arbeitsverträge oder ein Vertrag, in dem sich jemand gegen eine anfänglich fürstliche Entlohnung noch unter freiheitlichen Bedingungen als Sklave verkauft – als sittenwidrig zu gelten. Das Recht von Menschen, nach ihrer Wahl Kinder zu haben, ist wie die Menschenrechte allgemein nicht handel- oder abdingbar. Selbst eine faktische freiwillige Ex-ante Zustimmung zu Verträgen würde mithin nicht zwingend ausreichen, um Vertragspflichten zu legitimieren – um so weniger eine den Menschen in einem fiktiven Urzustand untergeschobene.

²³ Die Folge davon ist u. a. eine Relation von Knaben- zu Mädchengeburten für China insgesamt von 117 zu 100 und in einer Provinz sogar von mehr als 130 zu 100, und 60 Millionen Männer würden rechnerisch keine Frauen finden können. Quelle: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 8. 6. 2004. Durchsetzungsinstrumente sind bzw. waren in China neben Anreizen Zwangsinstrumente wie Zwangsabtreibungen, Strafen in der Form von prozentualen Lohnabzügen oder sich sonst am Einkommen orientierenden Strafsummen. Gleichwohl hatten die durchschnittlichen Geburtenzahlen (jedenfalls bis Mitte der neunziger Jahre) durchaus noch das für eine stationäre Bevölkerung erforderliche Niveau.

²⁴ Nach (nicht nur) meiner Einschätzung vermag das gesellschaftsvertragliche Denken letztlich nämlich ohnehin keine Verbindlichkeit von Normen zu begründen. S. zu solchen Einwendungen auch Hackmann (1998). Ohne schon zuvor vorausgesetzte moralische Einstellungen lassen sich gesellschaftliche Normen auch gesellschaftsvertraglich nicht herleiten. Dies wird etwa auch von Rawls (1971/1975, so beispielsweise S. 60) so gesehen: „Ohne Zweifel muß sich jede Gerechtigkeitsvorstellung bis zu einem gewissen Grad auf die Intuition stützen.“

2. Die wohlfahrtsökonomische Präferenzorientierung; demographisches Koordinations- bzw. „Marktversagen“

Eine Anerkennung der grundsätzlichen Positionen, die nach dem Bisherigen eine Billigung verdienen, besagt nicht, dass der Staat keinen Einfluss auf das generative Verhalten nehmen darf. Wird in den individualistischen Kategorien der paretianischen Wohlfahrtsökonomik gedacht, ist aber gleichwohl nach der Zulässigkeit einer solchen Einflussnahme zu fragen. Aus der bezeichneten wohlfahrtsökonomischen Sicht haben schließlich die individuellen Präferenzen zu zählen,²⁵ und zwar die „aktuellen individuellen Präferenzen“, wie die Menschen sie im entscheidungs- bzw. handlungsrelevanten Zeitpunkt besitzen und die idealtypisch (wie Abwesenheit von Präferenzverzeichnungsanreizen) ihr Handeln bestimmen würden. Von den Menschen wird danach also nicht erwartet, dass sie ihre Wünsche an irgendwelchen übergeordneten Gemeinwohlinteressen ausrichten. Vielmehr soll sich der Staat in allokativer Hinsicht – sofern, wie gleich anzusprechen, überhaupt ein entsprechender Handlungsbedarf besteht – als Dienstleister für seine Bürger begreifen und als Vertreter der Bürgerinteressen für eine bestmögliche Befriedigung der (individualistischen) Bürgerwünsche sorgen, wobei – jedenfalls wie es nicht wenige Ökonomen verstehen – nicht einmal ein Unterschied zwischen ethisch motivierten Wünschen und eigennützigen Interessen zu machen ist. Eine solche Orientierung der staatlichen Politik an den individuellen Präferenzen, die den normativen Gehalt des Prinzips der „Konsumenten-“ und der (wohlfahrtsökonomisch verstandenen) Bürgersouveränität ausmacht, wird gemeinhin schon mit Blick auf den gewöhnlichen Güterkonsum und das gewöhnliche Faktorangebot gefordert. Wohlfahrtsökonomisch ist nicht zu sehen, weshalb sie nicht auch mit Blick auf das Haben und Nichthaben von Kindern gültig sein sollte, zumal da das generative Verhalten in ökonomischen Analysen in der Tradition von *Becker* ohnehin als Konsum- respektive als Investitionsentscheidung modelliert wird.

Eine wohlfahrtsökonomische Präferenzorientierung impliziert eine Berücksichtigung der realen Lebens- und in Sonderheit der Knappheitsverhältnisse, so wie sie objektiv existieren. Generell gibt es nun eine Reihe von Gründen, weshalb die einzelnen Menschen die gesamtgesellschaftlich respektive gesamtwirtschaftlich existenten objektiven Lebensbedingungen nicht individuell spürbar erfahren und mithin regelmäßig – bei eigennützig motivierten Entscheidungen und Abwesenheit von dagegen steuernden sozialen Normen – nicht angemessen berücksichtigen. Wegen dieser Gründe lassen sich die im Sinne des wohlfahrtsökonomischen Denkens maßgeblichen Präferenzen deshalb grundsätzlich auch nicht über Befragungen (etwa nach der Anzahl der gewünschten Kinder) ermitteln. Das prominenteste

²⁵ Vgl. für eine so deutbare Forderung von nicht-ökonomischer Seite auch *Bertram* u. a. (2005, S. 45): „Die steigende Kinderlosigkeit ..., die geringere Heiratsneigung, ... können im Rahmen einer nachhaltigen Familienpolitik nur begrenzt beeinflusst werden, weil sich der Staat ... gegenüber den persönlichen Lebensentwürfen seiner Bürger neutral zu verhalten hat“.

Beispiel für eine individuell fehlerhafte Berücksichtigung objektiver Knappheiten ist die Existenz externer Effekte. Bekanntermaßen resultieren aus deren Existenz regelmäßig – im Sinne der Theorie vom allokativen Marktversagen – ineffiziente Ergebnisse. Es sind Pareto-Verbesserungen möglich: Auf Basis der vorhandenen Ressourcen respektive Bedürfnisbefriedigungsmöglichkeiten lassen sich die Wünsche aller im Prinzip ausgiebiger befriedigen. Wohlfahrtsökonomisch verstandene Ineffizienz besagt somit nichts anderes, als dass eine bestmögliche Orientierung an den individuellen Präferenzen verfehlt wird.

Ob die Politik den individuellen Präferenzen in generativer Hinsicht auf angemessene Weise Rechnung trägt oder nicht, läuft bei der soeben erläuterten Sicht darauf hinaus zu überprüfen, ob mit einem „allokativen Demographieversagen“ zu rechnen ist. Es gibt gewichtige Gründe, die ein solches Versagen wahrscheinlich machen. So besteht unter einem „naturwüchsigen“ – staats- und in der hier interessierenden Hinsicht auch marktfreien – Bedingungsrahmen, unter dem Kinder zum Familieneinkommen beitragen, für die Familien Aufgaben der Zukunftssicherung übernehmen und speziell die Altersrisiken ihrer Eltern und Großeltern absichern, in der üblichen ökonomischen Analyseperspektive bei Risikoaversion eine immanente allokativen Versagenstendenz. Auf die Gründe ist hier nicht im Einzelnen einzugehen.²⁶ Unter anderem kommt es deshalb, weil der Sicherheitsbeitrag einzelner Kinder risikobehaftet ist, zu einer präferenzwidrig zu großen durchschnittlichen Kinderzahl. Bestünden transaktionskostenlose perfekte Risiko- bzw. Sicherungsmärkte, würden rational kalkulierende Eltern sich gegen die spezifischen Risiken, die mit einer Sicherung über Kinder verbunden sind, versichern, die durchschnittliche Anzahl der Kinder wäre dann niedriger und würde mithin besser zu den „elterlichen“ Präferenzen passen. Als Folge von asymmetrisch verteilten Informationen und der daraus resultierenden Negativauslese (adverse Selektion) und den deswegen zu erwartenden Anreizen zu einem „moral hazard“ kann es für die hier interessierenden Risiken jedoch keine perfekten Sicherungsmärkte geben. Soziale Solidaritäts- und Mitleidsnormen können allerdings eine gewisse Abhilfe schaffen.

In den moderneren Zeiten erfolgt eine Sicherung gegen mit dem Alter verbundene Armuts-, Krankheits- und Pflegerisiken nur noch weniger im Familienverband und auch nicht über marktwirtschaftlich abgeschlossene Versicherungen. Vielmehr sind es in einem gewichtigen Umfang „soziale“, d. h. kollektive Zwangssicherungen, durch die viele eine Absicherung gegen eine Vielzahl von Risiken erfahren. Aus der Demographieversagensproblematik führen aber auch die sozialen Sicherungssysteme nicht heraus. Nur resultieren jetzt gegenläufige zu den zuvor beschriebenen Effekten. Wegen der analytisch selben Gründe, die das wie zuvor erläuterte Marktversagen verursachen, erzeugen die sozialen Sicherungssysteme nämlich unvermeidlich „Kollektivgutillusionen“²⁷: Die Sicherungsleistungen werden von den einzelnen Leistungsempfängern – weil sich die Kosten dafür auf viele

²⁶ Vgl. für solche Gründe jedoch *Dasgupta* (2000).

²⁷ Zu diesem Begriff s. auch *Hackmann* (1990).

Beitrags- oder auch Steuerzahler verteilen – so erfahren wie ein durch Nicht-Rivalität in der Nutzung gekennzeichnetes öffentliches Gut, ohne dass es sich tatsächlich um ein solches handelt. Wenn (weil) die individuellen Verhaltensreaktionen auf Versicherungen in den Versicherungsprämien nicht ihren adäquaten Niederschlag finden (können), wird wegen der dann bestehenden Kollektivgutilusion die – kollektiv bzw. objektiv weiterhin gültige – Relevanz von Kindern für die Zukunftssicherung nicht mehr individuell erlebt. Die aus der Zukunftssicherungsfunktion resultierenden Anreize zum Kinderhaben werden reduziert; wie bei öffentlichen Gütern wird es ein „Trittbrettfahren“ geben und – bei entsprechenden individuellen Verhaltensreaktionen – eine effizienzmäßig zu geringe Kinderzahl sowie ein effizienzmäßig zu geringes elterliches Bemühen um eine werte- und pflichtorientierte Kindererziehung.²⁸ Soziale Sicherungssysteme mindern so systematisch den Wert von Verlässlichkeit und damit auch die Bereitschaft, im Interesse von Verlässlichkeit Kosten auf sich zu nehmen. Es findet eine Verschiebung von Familienwerten zu Individualnutzen und zu individualisierten Lebensstilen statt.

3. Reichweitenbegrenzungen und Instrumentalisierungseinwände

Die paretianische Wohlfahrtsökonomik begreift sich nicht als ein umfassendes Wohlfahrtskonzept.²⁹ In ihrem Selbstverständnis will sie sich auf eine Beurteilung von Problemlagen ohne ein Involviertsein von Interessen- respektive Verteilungskonflikten beschränken. Bei einer rechten Anwendung würden die das Pareto-Prinzip konstituierenden Werturteile, zu denen auch die von mir als „subjektivistische Norm“ bezeichnete und zuvor behandelte Präferenzorientierung gehört, diesem Anspruch genügen. Klammern sie Interessenkonflikte aus, kann es – so die Erwartung – gegen sie keine Einwände geben. Die paretianischen Werturteile könnten deshalb als allgemein akzeptierbar und in einem solchen Sinne als „objektiv“ (Hicks) gelten. Im Folgenden ist zu prüfen, ob speziell in generativer Hinsicht nicht auch gegen die wohlfahrtsökonomische Präferenzorientierung Einwendungen vorzubringen sind.

a) Die Kinder als Entscheidungsobjekte; die Berücksichtigung von Kinderwürde

Gegen eine nur auf die elterlichen Wünsche abstellende Präferenzorientierung lässt sich (noch in der Sicht der paretianischen Wohlfahrtsökonomik) einwenden, es würde nur auf die Präferenzen der – potentiellen – Eltern Bezug genommen. Es

²⁸ Dafür dass längerfristig nicht nur mit einer Beeinflussung der Fertilität, sondern auch mit der des Erziehungsverhaltens zu rechnen ist s. auch Hackmann (1990, S. 132).

²⁹ Zum angemessenen Verständnis der paretianischen Wohlfahrtsökonomik vgl. auch Hackmann (1974, 1976 sowie 1987).

seien jedoch auch die Präferenzen der Kinder zu berücksichtigen, vielleicht sogar die derjenigen, die nie gezeugt oder geboren werden.³⁰ Dass wohlfahrtsökonomisch grundsätzlich auch die Präferenzen künftig lebender Menschen zu zählen haben, kann nicht strittig sein. Die – nicht nur als intertemporales Verteilungsproblem zu begreifende – Erörterung intertemporal effizienter Nutzung erschöpfbarer Ressourcen belegt beispielhaft, dass dies auch gemeinhin so gesehen wird. Gleichwohl mag man hier einen Konflikt mit dem Elternwillen erkennen. Haben potentielle Eltern vielleicht sogar den mutmaßlichen Willen – ein Lebensinteresse – von nicht gezeugten Kindern zu berücksichtigen?³¹ An den moralischen Intuitionen von Menschen gemessen, ginge eine solche Forderung wohl doch zu weit. Jedenfalls wird hier von einer solchen Position ausgegangen. Obwohl grundsätzlich schon die Präferenzen der Menschen, die erst in der Zukunft leben, zu berücksichtigen sind, werde hier – auch wenn eine diesbezügliche Begründbarkeit fraglich sein mag – wenigstens des Argumentes wegen obendrein davon ausgegangen, dass in generativer Hinsicht (!) nur die Präferenzen der jeweils gegenwärtig lebenden Personen Beachtung verdienen.

Aber auch ein Abstellen ausschließlich auf die Präferenzen gegenwärtig lebender Menschen ist wegen einer immer noch zu großen Reichweite unter ethischen Gesichtspunkten nicht unproblematisch. Selbst wenn unter diesen Präferenzen nur die der jeweiligen Eltern maßgeblich sein sollen, muss eine gänzlich fehlende Rücksichtnahme auf die Situation der Kinder Unbehagen bereiten. Es ist die Frage zu stellen, ob nicht schon die Leitidee einer Maßgeblichkeit des elterlichen Willens als eine ethisch inakzeptable Instrumentalisierung von Kindern zu werten ist. Lässt sich beispielhaft gesprochen eine Sichtweise, nach der die – den Elternwillen ausdrückenden – Präferenzen der (potentiellen) Eltern zählen sollen, insoweit diese Präferenzen auch ein mögliches Interesse an einem Beitrag der Kinder zum Familieneinkommen oder an den Alterssicherungsleistungen von Kindern einschließen, mit der Menschen- respektive Kinderwürde vereinbaren? Und stellt sich im Kern nicht die gleiche Frage, wenn die Kinder – weniger materialistisch – dem elterlichen Prestige dienen, die Eltern mit ihnen ein – Kinder statt Hunde – Fürsorgebedürfnis befriedigen oder wenn die Kinder dazu beitragen, den Eltern einen Lebenssinn zu verschaffen? Dass in der hier interessierenden Hinsicht ethisch inakzeptable Instrumentalisierungen möglich sind, kann kaum zweifelhaft sein. Doch wo liegen die Grenzen einer mit der Würde von Kindern nicht mehr zu vereinbarenden Instrumentalisierung? Wann ist das Würdekriterium verletzt, was lässt sich (noch) mit ihm vereinbaren? Nach meinem Dafürhalten ist konzeptionell dann von einer würdelosen Instrumentalisierung auszugehen, wenn Eltern – freiwillig –

³⁰ Vgl. für eine dementsprechende Fragestellung auch *Nerlove, Razin und Sadka* (1987, S. 5), die in Anlehnung an *Dasgupta* danach unterscheiden, „when all persons are potential, *ab initio*, and when the present generation exists and its size is given.“

³¹ Vgl. für eine Erörterung einer solchen Frage – allerdings überwiegend aus einer eher utilitaristischen Sicht – auch die Beiträge von *Warren, Anglin, Bennett und Sikora* in *Sikora und Barry* (1978).

nicht mehr zu ihren Kindern stehen und die Verantwortung für sie übernehmen würden, wenn sie die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllen.³²

b) Freiheitliche Maßgeblichkeitsgrenzen von Präferenzen

Nach der wohlfahrtsökonomischen Präferenzorientierung sind nicht nur die Präferenzen der handelnden Akteure, also im gegenwärtigen Kontext, die der – potentiellen oder tatsächlichen – Eltern relevant. Soweit auch andere Personen von den elterlichen Entscheidungen betroffen sind, sollen auch deren Präferenzen zählen. Wenn andere sich an ihrem Erziehungsstil stören, sollten Eltern – evtl. indes erst nach einer Kompensationsleistung seitens der anderen – darauf Rücksicht nehmen müssen, auch wenn es nicht um solche Erziehungsfragen geht, dass nach allgemeiner Einschätzung das Kindeswohl auf dem Spiel steht. Wenn ein üblicher Kinderlärm als Störung empfunden wird, wäre das also grundsätzlich gemeinwohlrelevant und ein prinzipieller Rechtfertigungsgrund für eine staatliche Intervention. Die paretianische Präferenzorientierung kennt mithin – wie auch die von *Sen* herausgestellte Unmöglichkeit eines paretianischen Liberalismus verdeutlicht³³ – im Grunde keine Einmischungsgrenzen. Für so etwas wie eigene Angelegenheiten, über die mit zu bestimmen anderen im Prinzip strikt verwehrt ist, hat die paretianische Wohlfahrtsökonomik also schon konzeptionell keinen Platz. Wenngleich sie im Denkansatz einen individualistischen und keinen kollektivistischen Charakter hat, die mit dem Utilitarismus verbundene Problematik einer unangemessenen Intervention in den freien Elternwillen wird mithin auch durch eine paretianische Präferenzorientierung nicht überwunden.

Die angemessene Antwort auf die Unmöglichkeit eines paretianischen Liberalismus ist nach meinem Dafürhalten ein prinzipielles gesellschaftliches Einmischungsverbot bzw. ein entsprechendes generatives Entscheidungs- und im Sinne der deutschen Verfassung elterliches Erziehungsrecht. Die normative Reichweite von Präferenzen ist (nicht nur in Erziehungsangelegenheiten) auf die „eigenen Angelegenheiten“ respektive Familienangelegenheiten zu beschränken.³⁴ Was zu solchen Angelegenheiten gehört und was nicht, lässt sich allerdings nur normativ bestimmen, ist also primär ein Werturteil. Ein bloßes gefühlsmäßiges Betroffensein anderer – etwa als Folge von Neidgefühlen auf die schönen und erfolgreichen Kinder anderer Leute ist jemand weniger glücklich – reicht indes nicht aus, um ein Verhalten zu einer nicht-eigenen Angelegenheit zu machen.

³² Vgl. in einem solchen Sinn auch *Foot* (2001 / 2004, S. 135).

³³ *Sen* (1970) sowie – auch für Verweise auf die breite Erörterung dieses liberalen Paradoxes – *Sen* (1992, S. 137 und S. 32 f.).

³⁴ S. dazu auch *Hackmann* (1972). Zu der viel diskutierten Problematik der Unmöglichkeit eines paretianischen Liberalismus vgl. im Übrigen auch *Gaertner*, *Pattanaik* und *Suzumara* (1992).

*c) Mit einem Auseinanderfallen von Ex-post- und Ex-ante-Präferenzen
begründete meritorische Interventionen*

Die Finanzwissenschaft erörtert meritorisch begründete Staatsinterventionen bzw. kennt das Konzept meritorischer Güter. Auch dies harmoniert nicht mit dem traditionellen wohlfahrtsökonomischen Denken. Das konstitutive Erkennungsmerkmal meritorischer Interventionen ist es nämlich, dass – im Widerspruch zur Norm der Konsumentensouveränität – nicht unbedingt die Bedürfnisse zählen sollen, wie sie im entscheidungsrelevanten Zeitpunkt der Akteure bei diesen existieren. Von Ökonomen wird das Konzept der Meritorik überwiegend abgelehnt. Eine in sich schlüssig entwickelte und mit den basalen moralischen Intuitionen von Menschen vereinbare normative Rechtfertigungstheorie der Staatstätigkeit, die die Menschen so nimmt, wie sie faktisch existieren, kommt jedoch nach meinem Urteil ohne ein Konzept der Meritorik nicht aus und entspricht wohl auch nicht den grundlegenden Wertentscheidungen (wie der „Ewigkeitsklausel“) der deutschen Verfassung oder der Vorstellung einer Unverzichtbarkeit und Unveräußerbarkeit von Menschenrechten, wie sie seit langem mit der menschenrechtlichen Denktradition verbunden wird. Zu dieser Tradition gehört neben anderen Unfreiheiten jedenfalls schon immer die „Unfreiheit“, sich nicht in die Sklaverei verkaufen zu dürfen: „Die Freiheit erlaubt keine Veräußerung der Freiheit“ (J. St. Mill und ähnlich auch *Kant*).

Ein möglicher Rechtfertigungsgrund für meritorische Interventionen können – durch Aufklärung nicht behebbar – „falsche Präferenzen“ sein. Bei einer durchaus weiterhin individualistischen Sichtweise (in einer immer noch subjektivistischen Variante) könnte die Falschheit von Präferenzen dabei etwa daran erkannt werden, dass in ihrem Sinne erfolgende Entscheidungen mit weit in die Zukunft hinein reichenden Entscheidungsfolgen später bedauert werden, und zwar ohne dass die Entscheider im entscheidungsrelevanten Zeitpunkt schon ahnen müssen, dass sie sich riskant verhalten und ihre Entscheidungen später bedauern. Als allgemeiner Beleg für die Existenz derartiger falscher Präferenzen eignen sich etwa auch die in der Realität regelmäßig beobachtbaren zeitinkonsistenten Verhaltensweisen wie die – damit nicht unbedingt gleichzusetzende – altbekannte „Minder-schätzung künftiger Bedürfnisse“. Angesichts solcher präferenzmäßiger Problemlagen spricht einiges dafür, die Ex-post Präferenzen – wenn alle Entscheidungsfolgen faktisch erlebt wurden und bekannt sind – als maßgeblich zu begreifen und nicht die im Entscheidungszeitpunkt bestehenden und das Handeln bestimmenden faktischen Ex-ante Präferenzen. Sicherlich rechtfertigt nicht jede in einem solchen Sinne fehlerhafte Entscheidung eine staatliche Intervention. Menschen haben auch das (Freiheits-)Recht, Fehler zu machen und aus ihrem Bedauern über diese Fehler zu lernen. Nun gibt es aber Entscheidungen von grundlegender existentieller Bedeutsamkeit und schwerer wenn nicht gar unmöglicher Revidierbarkeit der Fehlerfolgen. Dies ist nach meiner Einschätzung der einzig überzeugende Rechtfertigungsgrund für solche staatliche Interventionen, die – wie eine Gurtanlegepflicht beim Autofahren oder ein Drogenverbot – primär die betroffenen Personen selbst

schützen.³⁵ Soweit das Kriterium eines Bedauerns früherer Entscheidungen den Ausschlag gibt, könnte, sofern etwa kinderlose Frauen in einem höheren Lebensalter regelmäßig bedauern, sich nicht in einem jüngeren für Kinder entschieden zu haben, auch dies Anlass geben, letztlich zur Förderung eines wohlverstandenen Eigeninteresses über diesbezüglich geeignete meritorische Interventionen nachzudenken.

IV. Authentische Präferenzen als Urteilsmaßstäbe

1. Die empirische Relevanz gesellschaftlicher Verhaltenseinflüsse

Ohne damit die zuvor angesprochenen Gründe für eine Relativierung ihrer normativen Relevanz zu verwerfen, möchte ich hier die Aufmerksamkeit vor allem noch auf einen anderen Umstand richten, der geeignet ist, die Maßgeblichkeit der faktisch existenten Präferenzen – und zwar sowohl wie sie ex ante in den entscheidungsrelevanten Zeitpunkten bestehen als auch wie sie möglicherweise anders ex post empfunden werden – über das hinaus zu relativieren, was zuvor angesprochen wurde. Auch diese Reichweitenbegrenzung lässt sich in einer umfassenderen Perspektive mit „falschen Präferenzen“ und dem Konzept der Meritorik in einen Zusammenhang bringen. Als Einstieg für ihre Erörterung dient der nicht bestreitbare Sachverhalt, dass die Entscheidungen von Menschen für und gegen Kinder wie auch die Formen des Umgangs mit Kindern sich in der Realität nicht so individualistisch rational vollziehen, wie man es in der *Beckerschen* Ökonomieperspektive zu sehen geneigt sein könnte. Die Verhaltensweisen und Einstellungen derjenigen, in deren Umfeld jemand lebt, sind ein wichtiger Erklärungsgrund des Verhaltens der Einzelnen. Dies gilt ganz allgemein und von vornherein ist auch eine entsprechende Abhängigkeit des generativen Verhaltens anzunehmen.³⁶ Eine solche Verhaltensabhängigkeit lässt sich wegen bestehender Unsicherheiten und Risiken besonders bei Entscheidungen mit gewichtigen längerfristigen Auswirkungen partiell allerdings auch individualistisch rational erklären, weil jemand mit dem, was anderen typischerweise zustößt, mehr oder weniger auch für sich selbst zu rechnen hat.³⁷

³⁵ S. zu den beiden Kriterien der existentiellen Bedeutsamkeit und Irreversibilität auch *Hackmann* (1990, S. 107 ff.). Die oben beispielhaft angesprochenen Interventionen lassen sich im Sinne des *Mill*-Zitats dabei auch mit dem Prinzip der Freiheit selbst rechtfertigen. Im Erfolgsfall bewirken die aktuellen Freiheitseinschränkungen schließlich eine nachhaltige Freiheitssicherung. Zu einer Relativierung der normativen Relevanz dessen, was hier als aktuelle Präferenzen bezeichnet wird, vgl. – worauf *P. Koller* in seinem Diskussionsbeitrag hinwies – auch *Mill* (1861, Chapter II) sowie – allerdings primär mit Blick auf Verteilungsprobleme – die Argumentation mit der Maßgeblichkeit von moralischen Präferenzen bei *Harsanyi* (1977, S. 635 f.).

³⁶ Allgemein für die generative Bedeutung von „kulturell-normativen Milieus“ respektive „Familienmilieus“ s. etwa *Nauck* (1993), *Bertram* (1995) oder *Hank* (2002).

³⁷ Vgl. in diesem Zusammenhang auch *Rowthorn* (2002 S. 147 f.) sowie (S. 142) mit Blick auf die Auswirkungen von Scheidungen kinderloser Ehen: „Every divorce, even by mutual

Gleichwohl sind die wie hier in Übereinstimmung mit der mikroökonomischen Haushaltstheorie verstandenen faktischen Präferenzen der einzelnen Menschen generell nicht stabil. Fraglos existiert – wie Moden und andere stimmungsfällige Umstände vielfältig und zweifelsfrei belegen – durchweg ein massiver konformistischer Verhaltensdruck.³⁸ Auch das Fertilitäts- und Erziehungsverhalten wird erheblich solchen (Nachahmungs-) Einflüssen unterliegen,³⁹ und die gesellschaftlich dominierenden Moral- und Wertvorstellungen werden nicht gleichgültig sein. Werden in der Literatur, in den Filmen, im Arbeitsleben und in der Politik kinderlose Frauen oder Frauen mit nur einem oder mit zwei Kindern als Vorbilder präsentiert, wird das die typischen Erwartungshaltungen von Männern (das Frauenideal) beeinflussen wie auch die Einstellungen von Frauen zu Familie, Kindern, Beruf und Erwerbstätigkeit.⁴⁰ Das Gleiche gilt, wenn nach dem gesellschaftlich vorherrschenden Meinungsklima große Urlaubsreisen und eine konsumaufwändige Lebensführung den Lebenssinn ausmachen.⁴¹ In einem Umfeld, in dem die berufliche Stellung sowie das Konsumniveau bzw. das, was man sich leistet oder leisten kann, viel zählt, werden Kinder deshalb unvermeidlich, selbst wenn diese Einschränkungen in historischer Perspektive keine Armut bedeuten, unter den modernen Lebensbedingungen mit einer sich überwiegend außerfamiliär vollziehenden Sicherung gegen Altersarmut u. ä. eine systematische Quelle von relativer „Armut“ und damit von Ansehensverlust sein – und zwar anders als unter naturwüchsigen Bedingungen in allen Lebensphasen. All dies besagt, dass die Präferenzen der Menschen in einem erheblichen Maße äußeren Einflüssen unterworfen sind und ihr generatives Verhalten nicht nur einerseits innengeleitet durch Charaktermerkmale bestimmt wird, die zum Wesenskern der betreffenden Menschen gehören, und andererseits von den für das Verhalten geltenden Restriktionen, die (im Sinne von „Bilanzgeraden“) die verhaltensmäßigen Wahlmöglichkeiten begrenzen.

consent, increases the perceived risk that other marriages will dissolve and reduces the credibility of marriage as a signal of permanence.“

³⁸ S. für eine – allerdings nicht speziell auf das generative Verhalten gerichtete – Theorie konformistischen Verhaltens *Bernheim* (1994).

³⁹ Für eine Erörterung der generativen Relevanz „ansteckenden“ respektive konformen Verhaltens s. auch *Dasgupta* (2000, S. 630 ff.)

⁴⁰ Zur Relevanz von Medien als Erklärungsgrund generativen Verhaltens – allerdings mit Blick auf Entwicklungsländer und mit einem anderen normativen Unterton – s. auch *Dasgupta* (2000, S. 632 und S. 637).

⁴¹ Vor einem solchen Hintergrund kann auch das sonst wohl nur schwer begründbare familienpolitische Ziel, „ein allzu starkes Absinken der Familien aus ihrer sozialen Schicht zu verhindern“, eine genuine demographische Rechtfertigung erhalten. Für die Zielsetzung des Verbleibens von Familien in einer sozialen Schicht s. a. *Oberhauser* (1980, S. 585).

2. Die authentischen Präferenzen als konzeptionelle Alternative

Angeichts der Abhängigkeiten der faktisch bestehenden individuellen Präferenzen vom gesellschaftlichen Umfeld und von anderen Faktoren liegt es nahe, den Präferenzen deswegen und wegen der damit einhergehenden Manipulationsanfälligkeit als politischen Urteilsmaßstäben nicht den Respekt entgegenzubringen, wie es durchweg in der wohlfahrtsökonomischen (respektive alloktionstheoretischen) Denktradition geschieht. Zumal da dem (subjektivistischen) Individualismus, wie dargelegt, ohnehin schon aus genuin normativen Gründen Grenzen zu setzen sind, könnte man daran denken, den Individualismus aus einer normativen Sicht überhaupt als urteilsrelevant zu verwerfen. Die aus theoretischer Sicht kritische Frage ist dann jedoch, wonach sich die Politik denn sonst richten solle, wenn nicht irgendwie nach individualistischen Maßstäben. Sollte gemäß einer anzutreffenden kontinentaleuropäischen und speziell auch deutschen Denktradition des 19. und der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts etwa Zuflucht zu Vorstellungen genommen werden, wie man versucht sein mag, sie der „Organischen Staatstheorie“ zu entnehmen, und nach denen in Affinität zu biologistisch-darwinistischen Leitideen das Überleben von Populationen und die „Stärkung der Nation“⁴² als dominant maßgebliche Zielkriterien für eine bevölkerungsbewusste Politik gewertet werden? Ist bevölkerungspolitisch mithin doch eine gewisse kollektivistische Urteilssicht angemessen und ist somit eine, wie hier bislang mehrfach bemängelte, generative Instrumentalisierung der Einzelmenschen in einem gesamtgesellschaftlichen Interesse verbunden mit einer Verletzung von wie hier verstandener Kinder- respektive Menschenwürde in Kauf zu nehmen?

Die mit Blick auf das Bestehen von Präferenzabhängigkeiten gestellten Fragen lassen sich schnell verneinen. Bei einer differenzierten Hinsicht auf das, was als das individualistische Werturteil des wohlfahrtsökonomischen Denkens bezeichnet werden kann, ist dies schon aus analytischen Gründen in zwei Komponenten zu zerlegen. Die eine Komponente ist die Aussage, dass die gesellschaftliche Wohlfahrt einzig von individuellen Wohlfahrtsgrößen (und zwar denen aller Menschen) abhängt, die andere, dass – und nur auf diesen subjektivistischen Aspekt (auf das „Selbstbestimmungskriterium“) bezieht sich die Präferenzorientierung – allein die Individuen selbst über die (gemeinwohlrelevante) eigene Wohlfahrt zu urteilen haben. Ein Verwerfen der wohlfahrtsökonomischen Präferenzorientierung bedeutet somit noch kein Abrücken von einem eng verstandenen normativen Individualismus. Gleichwohl stellt sich aber auch dann die Frage, ob die individuellen Einschätzungen gänzlich unerheblich sein sollten. Sollte es nur auf die Urteile elitärer „highbrows“ ankommen und sollte etwa wohlerwogenen individuellen Wünschen

⁴² Nach einem Bericht der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 17. 3. 2005 hat die Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Demographie, Charlotte Höhn, darauf hingewiesen, dass das Parlament in Frankreich, wo der Wunsch nach Kindern im Durchschnitt höher ist als in Deutschland, sich schon 1945 für eine demographische Familienpolitik unter diesem Gesichtspunkt ausgesprochen hat.

für eine gemeinwohlorientierte Politikbeurteilung keinerlei originäre Urteilsrelevanz zukommen? Auch eine solche Auffassung lässt sich nach meiner Einschätzung mit den basalen moralischen Intuitionen nicht vereinbaren respektive verdient unter dem Gesichtspunkt von allgemeiner Akzeptierbarkeit keine normative Billigung.

In dem Dilemma, dass die individuellen subjektiven Einschätzungen von Menschen für eine Beurteilung gemeinwohlorientierter Politik sowohl zu zählen haben als zugleich auch nur in Grenzen Respekt verdienen, erscheint es mir auf der konzeptionellen Ebene angebracht, zwischen den zufallsbedingten Präferenzen und solchen Präferenzen zu unterscheiden, die authentisch zum Wesenskern von Personen gehören.⁴³ Diese „authentischen Präferenzen“ würden in dem Sinne Ausdruck der spezifischen Individualität von Menschen sein, dass sie sich diese bei erfahrungsgesättigter Kenntnis aller nutzenmäßig relevanten Sachverhalte in einem „reflexiven Präferenz- respektive Einstellungsgleichgewicht“ zu eigen machen würden.⁴⁴ Die authentischen Präferenzen reflektieren dabei auch die ressourcen-seitig authentischen Lebensbedingungen. Dies schließt vor allem eine Berücksichtigung von familienbezogenen externen Effekten ein. Authentische Präferenzen sind gleichwohl mit gewollter Kinderlosigkeit vereinbar, und ihre Berücksichtigung muss auch nicht eine stationäre oder irgendeine andere bestimmte Bevölkerungsentwicklung bedeuten. „Theoretisch“ – praktisch ist damit aber kaum zu rechnen – lässt sich mit ihnen selbst ein Aussterben von menschlichen Populationen vereinbaren. Welche demographischen Entwicklungen sich in generativer Hinsicht (mithin ohne Rücksicht auf Wanderungen) ergeben, ist also letztlich – prinzipienorientiert als Resultat der im Sinne der authentischen Präferenzen freiheitlichen Entscheidungen – hinzunehmen. Insoweit die gesellschaftlichen Normen und Institutionen von den objektiven Knappheitsbedingungen abhängen und die Präferenzen der Menschen beeinflussen, ist es wegen der Maßgeblichkeit der authentischen Präferenzen allerdings zu wünschen, dass die gesellschaftlich vorherrschenden Wertvorstellungen (sozialen Normen) und Lebenseinstellungen bestmöglich an die objektiven Knappheitsbedingungen angepasst sind.

⁴³ Wer will, mag diese authentischen Präferenzen auch als diejenigen begreifen, die Personen (ohne ihre spezifischen Persönlichkeitsmerkmale zu verleugnen) unter einem entsprechend löchrigen Schleier des Nichtwissens hätten. Die Menschen hätten hinter diesem Schleier ihre spezifische („subjektive“) Individualität mithin nicht aufzugeben.

⁴⁴ Diese Präferenzen haben eine gewisse Affinität zu den langfristigen und uniformen Präferenzen, von deren Existenz *Stigler* und *Becker* (1977) hypothetisch ausgehen. Anders als bei *Stigler* und *Becker* wird hier jedoch nicht von einer Einheitlichkeit der fundamentalen Präferenzen verschiedener Menschen ausgegangen, was in der Perspektive einer darwinistischen Soziobiologie auch kaum als realitätskonform zu erwarten ist. Auch handelt es sich nicht um – wie wohl *Stigler* und *Becker* zu lesen sind – um quasi genetisch fixierte Präferenzen. Die hier gemeinten Präferenzen hängen durchaus auch von dem Umfeld ab, in dem die Menschen leben.

3. Bemerkungen zur Politikrelevanz des Konzepts der authentischen Präferenzen

Die authentischen Präferenzen sind nicht mit dem identisch, was als moralisch geboten empfunden wird (oder würde).⁴⁵ Deshalb gilt auch für ihre Politikrelevanz nur eine begrenzte Reichweite. Speziell ist – was die so wie hier verstandenen authentischen Präferenzen nicht ausschließen – eine Verletzung von Kinderwürde zu vermeiden wie auch ein – wie an früherer Stelle verworfener – Einsatz des staatlichen Zwangsinstrumentariums, um die Präferenzen zum Tragen zu bringen. Aus diesem letzteren Grund haben die faktisch bestehenden Bürgerpräferenzen also gleichwohl eine gewisse normative Relevanz, auch wenn sie von den authentischen abweichen und ihr Zustandekommen eher zufälligen gesellschaftlichen, politischen und sonstigen Einflüssen „verdanken“ oder sie sogar als „manipulierte“ Präferenzen zu gelten haben.

Da die Menschen die objektiven Knappheitsbedingungen (aus Gründen des unvermeidlichen Bestehens nicht internalisierbarer externer Effekte, von Kollektivgültillusionen und fehlender äquivalenzmäßig perfekter Versicherbarkeit von Risiken) immer nur in Grenzen individuell spürbar erfahren (können) und da zwischen dem gesellschaftlichen Meinungsklima einschließlich der gesellschaftlich vorherrschenden Wertvorstellungen auf der einen Seite und den faktischen individuellen Präferenzen auf der anderen Seite wechselseitige Abhängigkeitsbeziehungen bestehen, macht das Konzept der authentischen Präferenzen es einsichtig, dass es in Gesellschaften ein demographisches Mentalitätsversagen geben kann bzw. sogar regelmäßig geben wird. Davon ist besonders unter den Bedingungen der modernen Steuer- und Sozialstaaten auszugehen, und zwar im Sinne einer zu geringen Wertschätzung dessen, was man als Familienwerte bezeichnen mag. Für eine gemeinwohlorientierte Politik resultiert daraus die Aufgabe, trotz einer grundsätzlich individualistischen Sicht auf die individuellen Einstellungen und Werthaltungen Einfluss zu nehmen.⁴⁶ Wie das auf eine freiheitlich akzeptable Weise geschehen kann und welche Einwände vielleicht gegen das Konzept der authentischen Präferenzen und seine theoretische und praktische Nützlichkeit vorgebracht werden könnten, kann im Rahmen dieser Abhandlung indes aus Platzgründen nicht mehr erörtert werden.⁴⁷ Zu betonen ist allerdings auf jeden Fall – auch wenn das immer nur imperfekt gelingen kann – die Wichtigkeit der Schaffung von Institutionen und das

⁴⁵ Vgl. für eine wohl so deutbare Vorstellung auch Foot (2001/2004, S. 150): „Im menschlichen Leben, so wie es ist, wird [ein] ... Handeln nicht durch Authentizität und Selbstverwirklichung zu gutem Handeln.“

⁴⁶ Wenn der Politik dies jedoch nicht auf eine hinreichende Weise gelingt, werden längerfristig – wie es sich schon heutzutage abzeichnet – wegen der dann resultierenden Einschränkungen der Leistungsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme die Lebensrealitäten zum Schaden hilfloser Menschen für eine gesellschaftliche Aufwertung von traditionellen Familienwerten sorgen.

⁴⁷ S. dazu jedoch mein gleichnamiges Diskussionspapier Nr. 37 der Fächergruppe Volkswirtschaftslehre an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg vom März 2005.

Ergreifen solcher Maßnahmen (beispielsweise im Rahmen der Steuerpolitik und der Politik der sozialen Sicherung), die die einzelnen Menschen zu einer besseren Berücksichtigung der objektiven Knappheitsbedingungen bei ihren Entscheidungen veranlassen.⁴⁸

V. Resümierende Bemerkungen

In dieser Abhandlung wurde nach normativen Beurteilungsmaßstäben für bevölkerungspolitisch motivierte Maßnahmen bzw. für Maßnahmen mit demographischen Auswirkungen gefragt. Im Sinne der analytisch gebotenen Trennung von Zielen und Mitteln interessiert dabei nicht die „technokratische Zieldimension“ der politischen Durchsetzung von als grundsätzlich richtig erkannten Zielen: Wie können (karriere- und machtbewusste) Politiker bewegt werden, sich die hergeleiteten Maßstäbe als gemeinwohlrelevante Ziele, auf deren Verfolgung sie durch Amtseide oder auf andere Weise gewissenmäßig gebunden sind, zu eigen zu machen? Was sind geeignete Instrumente für eine auch in demographischer Hinsicht gute gemeinwohlorientierte Politik? Wie kann es außerdem den Politikern (in einer demokratischen Gesellschaft) gelingen, für die von ihnen als gemeinwohldienlich erkannten politischen Maßnahmen die erforderlichen Mehrheiten zu verschaffen?

Antworten auf die gerade gestellten Fragen sind sicherlich nicht unwichtig. Gleichwohl sind diese Fragen analytisch als nachrangig einzustufen, weil sie sich ohne zielorientierte Qualitätsmaßstäbe im Grunde nicht beantworten lassen. Was nun diese Maßstäbe betrifft, so vermögen – gemessen an den (mutmaßlichen) basalen moralischen Intuitionen der Menschen – weder solche ökonomisch herkömmlichen normativen Ausrichtungen wie der kollektivistische (Summen- oder Durchschnitts-) Utilitarismus, ein individualistisches auf den Eigennutz rekurrendes gesellschaftsvertragliches Argumentieren, das präferenzorientierte Denken der paretianischen Wohlfahrtsökonomik noch der in bestimmter Weise verstandene Kategorische Imperativ „Obersätze“ zu liefern, aus denen sich die als allgemein akzeptierbar zu vermutenden Urteilsmaßstäbe deduktiv ableiten lassen. Die Alternative sind aber auch nicht Vorstellungsweisen, wie sie sich mit einer kollektivistisch interpretierten und verabsolutiert gedachten Organischen Staatstheorie (Stärkung der Nation oder Sicherung ihrer Zukunftsfähigkeit), in Verbindung gebracht werden können. In der vorliegenden Ausarbeitung wird mit dem Konzept der authentischen Präferenzen vielmehr eine individualistisch vermittelnde Lösung angeboten. Danach sollen im Rahmen prinzipienorientierter Politikausrichtung

⁴⁸ Vgl. für einen ähnlichen normativen Maßstab auch *Dasgupta* (2000, S. 637): „... the aim should not be to force people to change their reproductive behaviour. Rather, it should be to identify policies and encourage such institutional changes that would internalize the externalities I have described.“ Dies entspricht auch der bei *Apps* (1981, S. 40) zu findenden Äußerung: „... the growth of population and capital can only be optimal if institutions do not distort trade relations between parents and children“.

nicht die jeweils gegenwärtig empfundenen faktischen Präferenzen maßgeblich sein. Konzeptionell und grundsätzlich sollen vielmehr die Präferenzen zählen, wie die Menschen sie vermutlich in einem Überlegensgleichgewicht und in einem Umfeld haben würden, in dem die einzelnen Menschen die objektiv bestehenden Knappheiten individuell spürbar erfahren und mithin nicht illusionär leben. Da sich solche Lebensbedingungen für die Einzelmenschen wegen des unvermeidlichen Involviertsein von nicht internalisierbaren externen Effekten und aus anderen Gründen nicht herstellen lassen, ist für die Realität jedoch systematisch mit einem demographischen Mentalitätsversagen und einem Abweichen der faktischen von den authentischen Präferenzen zu rechnen. Vor diesem Hintergrund ist eine gemeinwohlorientierte und sich an den authentischen Präferenzen ausrichtende Politik nicht nur zur Schaffung möglichst guter (jedoch nie perfekt möglicher) institutioneller Regelungen aufgefordert, die geeignete materielle Verhaltensanreize zur angemessenen Berücksichtigung der bestehenden objektiven Knappheiten setzen. Erforderlich – und mit dem Konzept der authentischen Präferenzen grundsätzlich legitimierbar – ist obendrein eine zu diesen Präferenzen passende gezielte politische Beeinflussung des gesellschaftlichen Meinungsklimas und der gesellschaftlich vorherrschenden Wertvorstellungen.

Literatur

- Anglin*, W. (1978): In Defense of the Potentiality Principle, in: R. J. Sikora / B. Barry 1978, S. 31–37.
- Apps*, P. (1981): A theory of inequality and taxation, Cambridge u. a. O.
- Becker*, G. S. (1973): A Theory of Marriage: Part 1, *Journal of Political Economy* 81, S. 813–846.
- Bernheim*, B. D. (1994): A theory of conformity, *Journal of Political Economy* 102, S. 841–877.
- Bertram*, H. (1995): Regionale Vielfalt und Lebensformen, in: B. Nauck / C. Onnen-Isemann, Familie im Brennpunkt von Wissenschaft und Forschung, Neuwied u. a., 1995, S. 123–147.
- Bertram*, H. / *Rösler*, W. / *Ehlert*, N. (2005): Nachhaltige Familienpolitik. Gutachten für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend.
- Birg*, H. (1996): Die Weltbevölkerung. Dynamik und Gefahren, München.
- (2001): Die demographische Zeitenwende, München.
- Cremer*, H. / *Dellis*, A. / *Pestieau*, P. (2003): Family size and optimal income taxation, *Journal of Population Economics* 16, S. 37–54.
- Dasgupta*, P. (2000): Reproductive externalities and fertility behaviour, *European Economic Review* 44, S. 619–644.
- Foot*, P. (2001/2004): Die Natur des Guten (Übersetzung von „Natural Goodness“), Frankfurt am Main.

- Gaertner, W. / Pattanaik P. K. / Suzumara, K.* (1992): Individual Rights Revisited, *Economica* 59, S. 161–177.
- Hackmann, J.* (1972): Zur wohlfahrtstheoretischen Behandlung von Verteilungsproblemen, Berlin.
- (1974): Das Pareto-Prinzip: eine allgemein akzeptierbare Grundlage für wohlfahrtstheoretische Untersuchungen? in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Jg. 1974, S. 239–265.
 - (1976): Allgemeine Akzeptierbarkeit als Auswahlkriterium für Werturteile. Zur Frage der Legitimation der normativ-methodischen Position der paretianischen Wohlfahrtsökonomie, *Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Zeitschrift für Wirtschaftswissenschaften*, 27, S. 172–186.
 - (1987): Die normative Basis der paretianischen Wohlfahrtsökonomik, in: J. H. Müller (Hrsg.), *Wohlfahrtsökonomik und Gemeinwohl*, Paderborn, S. 9–27.
 - (1990): Freiheit und Sicherheit in Systemen der sozialen Sicherung – Zu einer Theorie sozialer Sicherungssysteme, in: K. Schmidt (Hrsg.), *Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherung*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., 194 / I, S. 41–144.
 - (1998): Gewinnmaximierung und Unternehmerethik. Zu einem wohlfahrtsökonomisch ausgerichteten wirtschaftsethischen Alternativansatz, in: W. Gaertner (Hrsg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven IV*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 228 / IV, Berlin (1998), S. 51–88.
- Hank, K.* (2002): Zur Struktur und Kontinuität regionaler Fertilitätsunterschiede nach der Wiedervereinigung, *Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft*, Jg. 27, S. 313–326.
- Harsanyi, J.* (1977): Morality and the Theory of Rational Behavior, *Social Research*, Winter 1977, S. 623–656.
- Jaeger, K.* (2002): Kinder, Rentner und die „optimale“ Wachstumsrate der Bevölkerung, *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53 / 3, S. 269–289.
- Jonas, H.* (1979): Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation, Frankfurt am Main.
- Meade, J. E.*, *Trade and Welfare*, Oxford University Press, London u. a. O. 1955.
- Mill, J. St.* (1861): Utilitarianism, wieder in: J. M. Hobson (Hrsg.), *Collected Works of John Stuart Mill*, Vol. X, Toronto 1969.
- Nauck, B.* (1993): Frauen und ihre Kinder: Regionale und soziale Differenzierungen in Einstellungen zu Kindern, im generativen Verhalten und in den Kindschaftsverhältnissen, in: B. Nauck (Hrsg.), *Lebensgestaltung von Frauen*, München 1993, S. 45–86.
- Nerlove, M. / Razin, A. / Sadka, A. / Sadka, E.* (1987): *Household and Economy. Welfare Economics of Endogenous Fertility*, Academic Press, Orlando.
- Nozick, R.* (1974): *Anarchie, Staat, Utopia* (dt. Übers. ohne Jahresangabe von *Anarchy, State, and Utopia*), München.
- Oberhauser, A.* (1980): Art. „Familienlastenausgleich“, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft* 2, S. 583–599.
- Rawls, J.* (1971 / 1975): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt am Main 1975 (Übersetzung von „A Theory of Justice“).

- Rowthorn, R.* (2002): Marriage as a signal, in: Dnes, A. W. und R. Rowthorn, *The Law and Economics of Marriage and Divorce*, Cambridge 2002, S. 132 – 156.
- Samuelson, P. A.* (1975):, The Optimum Growth Rate for Population, *International Economic Review* 16/3, S. 531 – 538.
- Sen, A.* (1970): *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco.
- Sikora, R. J. / Barry, B.* (1978): *Obligations to Future Generations*, Philadelphia.
- Sinn, H.-W.* (2004): The pay-as-you-go pension system as fertility insurance and an enforcement device, *Journal of Public Economics* 88, S. 1335 – 1357.
- Stigler, G. J. / Becker, G. S.* (1977): De Gustibus Non est Disputandum. *American Economic Review* 67, S. 67 – 90.
- Sumner, L. W.* (1978): Classical Utilitarianism and the Population Optimum, in: Sikora und Barry (1978), S. 91 – 111.
- Williams, B.* (1973): A critique of utilitarianism, in: J. J. C. Smart / B. Williams, *Utilitarianism for and against*, Cambridge, 1973, S. 75 – 155.