Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 228/IX

Wirtschaftsethische Perspektiven IX

Von

Michael Aßländer, Alexander Brink, Diana Grosse, Stefan Hielscher, Lukas H. Meyer, Reinhard Neck, K. J. Bernhard Neumärker, Hans G. Nutzinger, Ingo Pies, Dominic G. Roser

Herausgegeben von

Wolfgang Buchholz

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 228/IX

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

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

Wirtschaftsethische Perspektiven IX

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsethische Perspektiven IX

Wirtschaftsethik in einer globalisierten Welt

Von

Michael Aßländer, Alexander Brink, Diana Grosse,
Stefan Hielscher, Lukas H. Meyer, Reinhard Neck,
K. J. Bernhard Neumärker, Hans G. Nutzinger,
Ingo Pies, Dominic G. Roser

Herausgegeben von

Wolfgang Buchholz

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 2012 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme: L 101 Mediengestaltung, Berlin
Druck: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 978-3-428-13624-7 (Print)
ISBN 978-3-428-53624-5 (E-Book)
ISBN 978-3-428-83624-6 (Print & E-Book)

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

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

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Von *Wolfgang Buchholz*, Regensburg

Wirtschaftsethische Fragen haben seit einiger Zeit Hochkonjunktur. Die Ursachen dafür sind höchst vielschichtig: Auf theoretischer Ebene erkennt man in der Volkswirtschaftslehre immer mehr, dass die klassische Figur des eigennützigen und rationalen Homo Oeconomicus zur Erklärung realwirtschaftlicher Phänomene nur begrenzt geeignet ist. Insbesondere die in den vergangenen Jahren stark aufblühende experimentelle Wirtschaftsforschung zeigt, wie komplex die Motivationsstruktur der Wirtschaftssubjekte tatsächlich beschaffen ist und welche Rolle wirtschaftsethisch relevante Präferenzbestandteile (wie Altruismus oder Reziprozität) dabei spielen.

Auf empirischer Ebene haben dramatische Fehlentwicklungen, die in die noch kaum überstandene Finanzkrise mündeten, offenbart, wohin verantwortungsloses und ethisch inakzeptables Verhalten wirtschaftlicher und politischer Eliten führen kann. Dabei sind nicht nur moralische Defizite in den Einstellungen von Spitzenmanagern (Stichwort: Gier) zu beklagen, sondern auch im Nachhinein fast unglaubliche Mängel in den Anreiz- und Governance-Strukturen (Stichwort: Versagen der nationalen Finanzaufsicht in der zunehmend globalisierten Welt). Nebenbei haben die betrüblichen Erfahrungen der allerletzten Jahre klar gemacht, dass eine gerade im deutschen Sprachraum intensiv geführte wirtschaftsethische Debatte ein wenig am Kern der Problematik vorbeigegangen ist: Es ist müßig, auf Regelmechanismen zu hoffen, durch die sich ethisch erstrebenswerte Ergebnisse ohne Überlastung der Individualethik erreichen lassen, wenn der eigentliche Engpass gerade darin besteht, dass es sowohl an der Bereitschaft als auch an der Fähigkeit fehlt, einen verlässlich funktionierenden marktwirtschaftlichen Ordnungsrahmen zu schaffen. Positiv gewendet stellt die Interaktion von Individualmoral auf der einen und Institutionen und ihren Normen auf der anderen Seite ein spannendes und fruchtbares Thema der Wirtschaftsethik dar.

Die Notwendigkeit einer globalen Perspektive ergibt sich für die Wirtschaftsethik aber nicht nur aufgrund der zunehmenden Verflechtung der Finanz- und Gütermärkte, sondern auch in verantwortungstheoretischer Sicht (Stichwort: Schutz von und Sorge für Schwächere). Die Verteilung von Einkommen und Vermögen weltweit ist nach wie vor höchst ungleich. Insbesondere in Entwicklungsländern haben viele Individuen immer noch kei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen ausreichenden Zugang zu Grundbedarfsgütern wie Nahrungsmitteln, medizinischer Versorgung oder sanitären Einrichtungen. Gleichzeitig sind es gerade die armen Ländern, die unter den globalen Umweltproblemen wie v. a. den Folgen des Klimawandels am meisten zu leiden haben werden. Gerade dadurch erhält die Forderung nach Umverteilung zwischen reichen und armen Ländern eine Dimension, die sich von der karitativen Orientierung vieler entwicklungspolitischer Maßnahmen unterscheidet: Zahlungen der Industrie- an die Entwicklungsländer sind so gesehen nicht nur durch altruistisch motivierte Gleichheitsziele und den Wunsch nach Armutsvermeidung begründbar, sondern sie dienen in der Logik des „Verursacherprinzips" der Kompensation für in der Vergangenheit zugefügte Schäden und somit einem Vorteilsausgleich. Gleichzeitig entspricht eine klug gestaltete Entwicklungspolitik bis zu einem gewissen Grade auch dem Eigeninteresse der Geberländer, weil sie die Kooperationsbereitschaft der Empfängerländer fördern und darüber hinaus deren Attraktivität als Handelspartner verbessern kann.

Ein Verteilungsproblem stellt sich im Rahmen der Klimapolitik aber nicht nur auf internationaler, sondern auch auf intertemporaler Ebene. Zu den Hauptopfern des Klimawandels zählen ja nicht nur die Armen in der Gegenwart oder der näheren Zukunft, sondern auch die Angehörigen zukünftiger Generationen. Die damit verbundene wirtschaftsethische Frage ist die nach Bedeutung und Möglichkeit von „Generationengerechtigkeit", d. h. nach einem fairen Interessensausgleich zwischen den heute und den in Zukunft Lebenden. Der 2006 erschienene „Stern Review on the Economics of Climate Change" hat auch einer breiteren Öffentlichkeit vor Augen geführt, mit welchen Herausforderungen man bereits in konzeptioneller Hinsicht konfrontiert ist, wenn man dem Ziel intergenerationeller Gerechtigkeit in ökonomischen Nutzen-Kosten-Kalkülen angemessen Rechnung tragen will. Von den Schwierigkeiten bei der praktischen Umsetzung und insbesondere dem Spannungsverhältnis zwischen Generationengerechtigkeit auf der einen und dem in der Gegenwart verankerten demokratischen Entscheidungsprozess auf der anderen Seite ganz zu schweigen.

Mit diesen holzschnittartigen Vorüberlegungen sollte knapp umrissen werden, welches die Hauptthemen einer global orientierten Wirtschaftsethik sind. In verschiedenen Variationen finden sich nahezu alle diese Themen in dem vorliegenden Sammelband wieder, der somit auch einen guten Einblick in die aktuelle Orientierung der wirtschaftsethischen Forschung im deutschen Sprachraum liefert. Welche Aspekte dabei von den verschiedenen Autorinnen und Autoren im Einzelnen behandelt werden, möchte ich jetzt kurz beschreiben.

Der Beitrag von *Alexander Brink* ist an der Schnittstelle von Institutionenökonomie und Ethik angesiedelt. Dabei beschäftigt er sich speziell mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der zweckmäßigen Gestaltung der Corporate Governance, die in treffender Weise als „Vermittler im Spannungsfeld von Kapital und Ethik“ gesehen wird. Von Adam Smith über Ronald Coase bis hin zu Oliver Williamson werden die Grundprobleme der Unternehmensführung (Transaktionskosten, asymmetrische Information und die dadurch verursachten Prinzipal-Agenten-Probleme) systematisch und auf breiter Literaturbasis erörtert, so dass man den ersten Teil dieses Aufsatzes mit großem Gewinn auch als Einführung in die Corporate Governance-Literatur lesen kann. Besondere Aufmerksamkeit wird dabei dem Hold-up-Problem bzw. der Opportunismusgefahr geschenkt, zu deren Abwehr sowohl institutionelle Regelungen als auch moralische Werthaltungen der Beteiligten (wie Ehrlichkeit und Verlässlichkeit) beitragen. Anders als in vielen anderen Arbeiten beschränkt sich Alexander Brink dabei nicht auf das Verhältnis zwischen Eigentümern eines Unternehmens und der Firmenleitung. Vielmehr erweitert er den Betrachtungshorizont vom Shareholder- zum Stakeholder-Ansatz, wobei die spezifischen und somit ausbeutungsanfälligen Qualifikationsinvestitionen von Mitarbeitern als zentrales Anwendungsbeispiel dienen.

Um Anreizstrukturen in Unternehmen geht es auch im Beitrag von *Bernhard Neumärker*, in dem die Frage nach der Gestaltung einer fairen Managerentlohnung gestellt wird. Zu diesem Zweck wird eine theoretische Analyse durchgeführt, bei der Fairness in einer wohlvertrauten Weise durch das Kriterium der Neidfreiheit definiert wird. In einem Modell mit entsprechenden interdependenten Präferenzen wird dann insbesondere untersucht, inwieweit eine Entlohnung von Managern möglich ist, die zugleich den Forderungen nach Fairness und Anreiz*effizienz* genügt. Die theoretische Analyse zeigt, dass eine Kombination dieser beiden wünschenswerten Eigenschaften von Entlohnungsverträgen nicht in allen Fällen erreicht werden kann. Jedoch lässt sich Fairness unter der schwächeren Bedingung der Anreiz*verträglichkeit* immer realisieren.

Eine im weiteren Sinne verwandte Thematik wird von *Diana Grosse* aus empirischer Sicht behandelt, wobei der Fokus auf zivil- und v. a. auch strafrechtlichen Vorschriften als Bestandteil des Anreizsystems von Managern gelegt wird. Der konkrete Bezugspunkt der Betrachtung ist dabei der Sarbanes-Oxley-Act, der in den USA im Jahr 2002 als Reaktion auf das Versagen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen bei Kontrolle des betrügerischen Energieunternehmens Enron erlassen wurde und der u. a. eine erheblich verschärfte Haftung von Managern für unrichtige Jahresabschlüsse vorsieht. Als theoretische Grundlage für die durchaus kritische Beurteilung dieses Gesetzes dienen der Compliance- und der Integrity-Ansatz, deren Unterscheidung auf der Dichotomie von formellen und informellen Normen beruht. Zudem wird ein Vergleich mit den liberaleren, aber dennoch nicht unwirksamen Regelungen in Deutschland angestellt, und es wird der Frage

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nachgegangen, ob eine (in den USA anders als in Deutschland) mögliche Bestrafung von Unternehmen als Institutionen sinnvoll erscheint.

Ein ganz anderes Schlaglicht auf die komplexe Beziehung zwischen ökonomischen Organisations- und Regelstrukturen und wirtschaftsethisch begründeten Zielen wirft der Beitrag von *Reinhard Neck* auf, der die stark in der katholischen Soziallehre verankerte „Berufsständische Ordnung" als alternative Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung in ihren vielfältigen Erscheinungsformen und ihrer historischen Dimension ausführlich beschreibt und kritisch reflektiert. Angesichts des Missbrauchs dieses Konzepts im Zeitalter des Faschismus und der daran sowohl von rechter als auch von linker Seite geübten Kritik stellt sich die Frage nach der Zukunftsfähigkeit dieses ordnungspolitischen Modells und seiner Vereinbarkeit mit Demokratie und Marktwirtschaft. Reinhard Neck legt in diesem Zusammenhang überzeugend dar, dass eine Berufsständische Ordnung in Form einer Sozialpartnerschaft auf freiwilliger Basis nicht nur zum sozialen Frieden in einer Gesellschaft, sondern auch zu deren wirtschaftlichen Prosperität beitragen kann. Als im Großen und Ganzen gelungenes Beispiel für eine neokorporatistisch orientierte Berufsständische Ordnung wird die Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft in Österreich betrachtet, der von Reinhard Neck sogar „Modellcharakter für die Austragung von Interessenkonflikten in pluralistischen Gesellschaften" zugesprochen wird.

Mit einem entwicklungspolitischen Aspekt der Wirtschaftsethik befassen sich *Ingo Pies* und *Stefan Hielscher*, in deren Beitrag zwei unterschiedliche Ansätze zur Verbesserung der Arzneimittelversorgung in armen Ländern diskutiert werden. Der eine, vom amerikanische Sozialphilosophen Thomas Pogge entwickelte Ansatz sieht eine durch die Steuerzahler der reichen Länder finanzierte Pharmaforschung vor. Auf deren Grundlage können dann private Firmen die entsprechenden Arzneimittel kostengünstiger produzieren und zu Grenzkostenpreisen am Markt anbieten. Die finanzielle Überlastung der Entwicklungsländer durch die hohen Monopolpreise patentgeschützter Arzneimittel wird dadurch automatisch vermieden, was nach Pogge nicht nur zur ökonomischen Effizienz beiträgt, sondern auch die Ungerechtigkeit der herrschenden Weltwirtschaftsordnung ein Stück weit abmildern hilft. Diesem „philosophischen Ansatz" stellen Ingo Pies und Stefan Hielscher dann ihren eigenen Ansatz gegenüber, der einer „ökonomischen Theorie der Moral" entstammt, in deren Rahmen nicht wie bei Pogge nach „Argumenten für Geschenke", sondern nach „Argumenten für Tauschakte" gesucht wird. In Bezug auf die Arzneimittelproblematik ist damit gemeint, dass die reichen Länder die Subventionierung der Arzneimittelversorgung in den armen Ländern an gewisse „Gegenleistungen" knüpfen. Diese sollten in erster Linie im Aufbau funktionierender Governance-Strukturen in den Entwicklungsländern bestehen, d.h. der Sicherung von Eigen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tumsrechten, der Schaffung rechtstaatlicher Institutionen und der Durchführung marktwirtschaftlicher Reformen. Damit verbindet sich die Hoffnung, dass es durch die auf diese Weise in den armen Ländern ausgelösten Wachstumsimpulse zu einer Win-Win-Situation zwischen Nehmern und Gebern kommt.

Der Gerechtigkeit zwischen Generationen ist der Beitrag von *Lukas Meyer* und *Dominic Roser* gewidmet, der dieses für Philosophie und Ökonomie zentrale Thema vor dem Hintergrund des Problems des Klimawandels erörtert. Der hier wie auch in anderen Bereichen bestehende Trade-Off zwischen den Wohlfahrtsniveaus der einzelnen Generationen führt bei diesen Autoren zunächst zur moraltheoretischen Frage, welche Ansprüche spätere Generationen gegenüber früheren haben bzw. was wir zukünftigen Generationen „schulden". Dazu werden vier Prinzipien entwickelt und auf ihre Eignung bei der Lösung intergenerationeller Verteilungskonflikte geprüft: Das Gleichheitsprinzip, das Suffizienzprinzip, das Maximierungsprinzip und ein Nicht-Schädigungs-Prinzip. Ein wichtiges (und in der übrigen Literatur oft übersehenes) Ergebnis der Analyse ist, dass eine sinnvolle Anwendung dieser Prinzipien nicht allein auf der Grundlage klimaökonomischer Kosten-Nutzen-Daten möglich ist, sondern die Heranziehung zusätzlicher Informationen über die zu erwartende wirtschaftliche Entwicklung erfordert. Im weiteren Verlauf der Arbeit wird dann noch auf zusätzliche Aspekte eingegangen, die bei der Berücksichtigung der Interessen zukünftiger Generationen in heutigen Entscheidungen von entscheidender Bedeutung sind. Dazu gehören zum einen die große Unsicherheit über die langfristigen Kosten von Klimawandel und Klimaschutz und, damit zusammenhängend, das nicht zu vernachlässigende Risiko einer globalen Klimakatastrophe und zum anderen die Unzulänglichkeiten der ökonomischen Bewertungsansätze, die vergeblich versuchen, alle Wohlfahrtskomponenten in einer einzigen (monetären) Indikatorgröße – wie einem um Umweltqualitätskomponenten erweiterten BIP-Maß – abzubilden.

Die grundlegende methodische Orientierung der Wirtschaftsethik nehmen schließlich *Michael Aßländer* und *Hans Nutzinger* in den Blick, die sich in ihrem provokativen Beitrag mit der „ökonomischen Ethik" auseinandersetzen. Letztlich werfen auch sie, wie andere Kritiker zuvor, dieser im deutschen Sprachraum insbesondere von Karl Homann entwickelten und vertretenen wirtschaftsethischen Schule einen gewissen „ökonomischen Reduktionismus" vor, bereichern die Diskussion jedoch durch einige neue und präzise gefasste Argumente. So weisen sie etwa darauf hin, dass die im Ansatz Homanns vorgenommene Ausweitung des Vorteilskonzepts zwar teilweise zu einem zusätzlichen Erkenntnisgewinn führt, zugleich aber Kosten im Sinne eines Verlusts an begrifflicher Schärfe verursacht. Zudem stellen die beiden Autoren fest, dass die ökonomische Wirtschaftsethik in ihrer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzentration auf die rein funktionale Steuerungswirkung von Normen deren Legitimation durch individuelle Reflexion und gesellschaftlichen Diskurs weitgehend vernachlässigt. Eine nach allgemeinem Verständnis essentielle Frage der Ethik („Wie handle ich auch ohne äußere Anreize moralisch richtig?“) bleibt somit ausgeblendet, obwohl sie auch im Wirtschaftsleben von nicht zu vernachlässigender Bedeutung ist.

Die in diesem Sammelband versammelten Aufsätze beruhen auf Referaten, die in den letzten Jahren im Rahmen von Sitzungen des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ des „Vereins für Socialpolitik“ gehalten wurden. Obwohl sie in ihrer thematischen Ausrichtung recht heterogen erscheinen mögen, kreisen alle Beiträge um die wirtschaftsethischen Grundfragen, wie normative Ziele des Wirtschaftens konkretisiert und durch geeignete Anreizsysteme implementiert werden können. Exemplarisch aufzuzeigen, wie diese Fragen von der modernen Wirtschaftsethik behandelt werden, ist das Anliegen dieses Bandes.

Regensburg, im Oktober 2010 *Wolfgang Buchholz*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhalt

Corporate Governance zwischen Kapital und Ethik. Spezifität als moralökonomische Legitimationsgrundlage

Von *Alexander Brink,* Bayreuth 13

Faire Managemententlohnung

Von *K. J. Bernhard Neumärker,* Freiburg im Breisgau 39

Gesetze und Regelungen zur Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität – ein Vergleich amerikanischer und deutscher Institutionen

Von *Diana Grosse,* Freiberg 61

Was ist aus der Berufsständischen Ordnung geworden?

Von *Reinhard Neck,* Klagenfurt 89

Das Problem weltmarktlicher Arzneimittelversorgung: Ein Vergleich alternativer Argumentationsstrategien für eine globale Ethik

Von *Ingo Pies* und *Stefan Hielscher,* Halle-Wittenberg 125

Klimaökonomische Studien und intergenerationelle Gerechtigkeit

Von *Lukas H. Meyer und Dominic G. Roser,* Graz 151

Ethik, Altruismus und ökonomischer Reduktionismus

Von *Michael Aßländer,* Zittau, und *Hans G. Nutzinger,* Kassel. 193

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Corporate Governance zwischen Kapital und Ethik

Spezifität als moralökonomische Legitimationsgrundlage

Von *Alexander Brink,* Bayreuth

I. Einleitung

Die Betriebswirtschaftslehre kann moralische Ansprüche nur begrenzt theoretisch begründen. Die jüngsten Unternehmensskandale bei Enron, Worldcom und Parmalat führten jedoch zu einem gesellschaftlichen Unbehagen. Dabei wird ein scheinbar unauflösbares Spannungsfeld zwischen *Kapital* und *Ethik* erzeugt und die Corporate Governance vieler Unternehmen kritisiert.

Corporate Governance – so das Argument im vorliegenden Beitrag – übernimmt eine *moderierende Funktion in dem vermeintlichen Spannungsverhältnis von Kapital und Ethik*. Dazu wird Ethik zunächst *moralökonomisch* rekonstruiert, um sie sozusagen sprachlich an die Ökonomik anschlussfähig zu machen. Die vorliegende Erklärung erfolgt also aus der ökonomischen Theorie heraus. Das Risiko der Residualerträge, das aufgrund *spezifischer Investitionen* entsteht, gilt als moralökonomische Legitimationsgrundlage für Residualansprüche. Die Corporate Governance der Unternehmen soll sich an genau jenen Interessengruppen ausrichten, die die Unsicherheit von residualen Ansprüchen tragen. Am Beispiel des Mitarbeiters, also einer ganz bestimmten Anspruchsgruppe, werde ich daher die folgende These stark machen: *Neben dem Aktionär tragen auch andere Anspruchsgruppen, insbesondere Mitarbeiter, ein Risiko der Residualerträge*. Methodisch wird auf die Neue Institutionenökonomik zurückgegriffen. *Mit einer ökonomischen Argumentation werden moralische Ansprüche rekonstruiert.*

Um dieser Argumentation zu folgen, soll eine *Mehrfachreduktion* zugrunde gelegt werden. Dies ermöglicht eine möglichst *einfache Ausgangssituation*.

1. *Fokussierung auf eine Anspruchsgruppe*: Im Zentrum der Überlegungen steht der *Mitarbeiter*. Dieser ist insofern besonders relevant, als die zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmende Berücksichtigung von Aktionärsinteressen in der Regel zulasten des Mitarbeiters und damit des Faktors Arbeit geht. Kapitel VI. wird diese Restriktion aufheben und den Ansatz auf weitere Stakeholder ausdehnen.

2. *Fokussierung auf einen Unternehmenstyp*: Die eingangs erwähnte gesellschaftliche Kritik richtet sich insbesondere gegen *börsennotierte Kapitalgesellschaften*. Die zunehmende Shareholder-Value-Orientierung und entsprechende Kapitaltheorien stärken die Auffassung, das Residuum würde aufgrund des Aktionärsrisikos dem Anteilseigner zugesprochen.
3. *Fokussierung auf eine Theorie*: Ethik wird an die ökonomische Theorie anschlussfähig gemacht. Da sich die Shareholder-Value-Orientierung und entsprechende Kapitaltheorien insbesondere auf die *Corporate-Governance-Theorie* und *Agentur-Theorie* beziehen, wird eine *institutionenökonomische Herangehensweise* favorisiert.
4. *Fokussierung auf eine moralökonomische Legitimationsgrundlage*: Um an die unter (3) aufgeführte Theorie anschlussfähig zu bleiben, ist die *Spezifität* nach Williamson im Rahmen seiner Transaktionskostentheorie von besonderer Bedeutung.

Insgesamt werde ich im vorliegenden Beitrag in fünf Schritten für eine Corporate Governance zwischen Kapital und Ethik argumentieren. Ausgehend von einem umfassenden Verständnis von Corporate Governance (Kapitel II.) wird die Entstehung von Institutionen von Adam Smith über die Neoklassik bis hin zum Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik nachgezeichnet (Kapitel III.). Sodann soll der Kern der Corporate Governance, der die Agency-Theorie, das Agency-Problem und die Agency-Kosten umfasst, auf das zu untersuchende Problem angewandt werden (Kapitel IV.). In einem weiteren Teil starte ich den Versuch, die spezifischen Investitionen des Mitarbeiters als moralökonomische Legitimationsgrundlage für Residualansprüche ins Spiel zu bringen, um dabei die Bedeutung von impliziten Verträgen und die moderierende Funktion von Corporate Governance zu verdeutlichen, auf die eingangs verwiesen wurde (Kapitel V.). In einem weiteren Schritt wird der Ansatz auf das Stakeholdermanagement und damit auf weitere Anspruchsgruppen ausgeweitet (Kapitel VI.). Eine kurze Zusammenfassung sowie ein Ausblick mit praktischen Implikationen runden den Beitrag ab (Kapitel VII.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Umfassendes Verständnis von Corporate Governance

Der Begriff *Corporate Governance* wird im Englischen seit den 90er Jahren verwendet.[1] Im Allgemeinen versteht man darunter eine wirksame Führung und Aufsicht zur Sicherung der langfristigen Überlebensfähigkeit einer Organisation.[2] Sie gibt Antwort auf die folgende Frage: Wie soll eine (ökonomisch und ethisch) normative Grundordnung für das Führungs- und Aufsichtssystem großer Unternehmen aussehen, die sowohl theoretisch fundiert werden kann als auch anwendungsnah und praktikabel ist? Normativität wird in einem ökonomischen und in einem ethischen Sinne aufgefasst und orientiert sich damit an einem *umfassenden Verständnis von Corporate Governance*. Der hier vorgeschlagenen Definition liegt die Idee zugrunde, dass Corporate Governance mit Blick auf ihren Sinn bzw. ihre Legitimität kritisch hinterfragt werden muss, weil neben der Orientierung an Effektivität und Effizienz auch immer schon eine selbstkritische Reflexion dieser beiden Zielgrößen erlaubt sein muss. Corporate Governance selbst ist damit nicht nur *Regelsystem*, sondern auch *Agenda-Setter* (Corporate Governance als Regelsystem und Initiator der eigenen Regeln). Sie ist damit *innerhalb* und *außerhalb des Systems Ökonomik* bedeutsam. Die traditionelle Auffassung von Corporate Governance – lediglich als Führungs- und Aufsichtssystem (Corporate Governance als Regelsystem) – wird folglich erweitert. Corporate Governance kann sich selbst einsetzen und zugleich auch temporär zurücknehmen bzw. suspendieren. Sie übernimmt damit eine politische Funktion der Ökonomik. Innerhalb der Ökonomik wird sie zur *political governance*.[3]

Eine Dogmatisierung der *Methode* (sei es die Neoklassik oder die Neue Institutionenökonomik) ist ebenso gefährlich wie eine unkritische Anerkennung von *Regeln*: Falsche Handlungsempfehlungen sind dann nicht mehr auszuschließen. Ghoshal hat in verschiedenen Veröffentlichungen darauf verwiesen.[4] So wundert man sich, wenn die Neoklassik auf der einen Seite vollständige Information unterstellt, Manager und Aktionäre also als vollständig informierte homines oeconomici rekonstruiert, gleichzeitig aber die Prinzipal-Agenten-Theorie, die ja gerade nicht von vollständiger Information ausgeht, sondern Informationsasymmetrien unterstellt, zur Etablierung

[1] Vgl. *Witt* (2000).

[2] Vgl. *Küsters* (2001), S. 1. Der Begriff Governance umschreibt ursprünglich eine Form der Regierungsgewalt, Herrschaft, Gewalt und Kontrolle, weshalb einige Autoren sich an dem Begriff Unternehmensverfassung oder Unternehmensregierung orientieren.

[3] Vgl. *Priddat* (2006).

[4] Vgl. *Ghoshal* (2005) und *Ghoshal/Moran* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eines neoklassisch geprägten Shareholder-Value-Managements herangezogen wird[5] und damit Unstimmigkeiten in den Kapitaltheorien erzeugt werden. Es ist daher keineswegs verwunderlich, dass Börsenkurse und Unternehmensbewertungen – aufgrund der Informationsasymmetrien – oftmals eben *nicht* den wahren Wert des Unternehmens widerspiegeln. Hier zeigen sich Mängel in der ökonomischen Modellierung, die zu weitreichenden Missverständnissen in der ökonomischen Managementpraxis führen. Zum einen soll der Unternehmenswert in der Börsenbewertung abgebildet werden (*vollständige Information* der Kapitalmarkteilnehmer wird hier unterstellt), zum anderen wird der Manager vom Aktionär beauftragt, einen diskretionären Spielraum auszunutzen, aber gerade nicht zu seinem Vorteil, sondern im Interesse seines Auftraggebers, was eben auf die Gefahr des *Ausnutzens von Informationsasymmetrien* hinausläuft.

> „Zu den gängigen, wenig hinterfragten Lehren der Corporate Governance gehört, dass erst Informationsasymmetrien die diskretionären Handlungs- und Entscheidungsspielräume eröffnen, die zum individuellen, ökonomischen Vorteil des besser Informierten ausgenutzt werden.“[6]

III. Entstehung von Institutionen: Von Adam Smith über die Neoklassik zum Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik

Unternehmungen hatten in der klassischen ökonomischen Theorie, die v. a. von und seit Adam Smith geprägt wurde, keine wesentliche Bedeutung. Dennoch waren Institutionen wie Gesetze und moralische Regeln für den schottischen Ökonomen und Philosophen eine Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit von Märkten. Volkswirtschaftlich betrachtet und der klassisch-liberalen Position folgend wird im freien und funktionierenden Wettbewerb durch die Verfolgung der Eigeninteressen der Einzelnen innerhalb bestehender Regeln und durch die unsichtbare Hand des Marktes der Wohlstand einer Gesellschaft gesteigert. Smith[7] erkannte schon früh einen allgemeinen Zusammenhang zwischen Arbeitsteilung und Motivation, den Berle/Means[8] dann später für Aktiengesellschaften und Manager ausarbeiteten, nämlich dass die Ineffizienz des Managements in einer *defizitären Anreizstruktur* liegt. Damit wurde schon lange vor Ronald H. Coase auf die Entstehung von Institutionen verwiesen. So schreibt Smith im ersten Buch seines *Wealth of Nations*:

---

[5] Vgl. *Rappaport* (1986).
[6] *Nippa* (2002), S. 33.
[7] Vgl. *Smith* (1776/1996), S. 9.
[8] Vgl. *Berle/Means* (1932).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Sobald sich nun aber Kapital in den Händen einzelner gebildet hat, werden es einige von ihnen natürlich dazu verwenden, um arbeitsame Leute zu beschäftigen, denen sie Rohmaterialien und Unterhalt bieten, um einen Gewinn aus dem Verkauf ihres Produktes zu erzielen, genauer gesagt, aus dem Verkauf dessen, was deren Arbeit dem Material an Wert hinzufügt.“[9]

Im ersten und fünften Buch wird sogar indirekt auf eine Prinzipal-Agenten-Problematik verwiesen: auf *moral hazard* und *shirking*.[10]

„Gewöhnlich trödelt man ein wenig beim Übergang von einer Arbeit zur anderen, zudem beginnt man eine neue Tätigkeit kaum mit großer Lust und Hingabe, ist noch nicht ganz bei der Sache, wie man zu sagen pflegt, und vertut einige Zeit mit Nebensächlichem, anstatt ernsthaft zu arbeiten.“[11]

„Von den Direktoren einer (…) Gesellschaft, die ja bei weitem eher das Geld anderer Leute als ihr eigenes verwalten, kann man daher nicht gut erwarten, daß sie es mit der gleichen Sorgfalt einsetzen und überwachen würden, wie es die Partner in einer Privaten Handelsgesellschaft mit dem eigenen zu tun pflegen. Wie die Verwalter eines reichen Mannes halten sie Sorgfalt in kleinen Dingen gerne für etwas, was sich mit dem Ansehen ihres Herrn nicht vertrage, so daß sie es damit auch nicht sehr genau nehmen. Daher müssen Nachlässigkeiten und Verschwendung in der Geschäftsführung einer solchen Gesellschaft stets mehr oder weniger vorherrschen.“[12]

Smith wäre in dieser Lesart ein *früher Vertreter einer liberalen Corporate Governance*, beschreibt er doch managementähnliche Phänomene:

„Man könnte vielleicht denken, der Kapitalgewinn sei nur ein anderer Name für den Lohn einer besonderen Art Arbeit, nämlich für den der Überwachung und Leitung.“[13]

Auch in der Neoklassik wurde die Unternehmensebene kaum berücksichtigt, hingegen stehen die *allgemeine Gleichgewichtstheorie* und das Modell des *homo oeconomicus* im Zentrum.[14] Erstmals Ende des 19. Jahrhunderts von angelsächsischen Nationalökonomen als *economic man* bezeichnet, war es der Wirtschaftswissenschaftler Vilfredo Pareto, der den lateinischen Terminus *homo oeconomicus* in systematischer Art und Weise einführte.[15] In der neoklassischen Theorie ist der *homo oeconomicus* im so genannten

[9] *Smith* (1776/1996), S. 43.

[10] Vgl. zur Erklärung dieser Begriffe Kapitel IV. dieses Beitrages.

[11] *Smith* (1776/1996), S. 13.

[12] *Smith* (1776/1996), S. 629 f.

[13] *Smith* (1776/1996), S. 43.

[14] Der Begriff Neoklassik geht auf Thorstein Veblen zurück, der die ökonomische Theorie von Alfred Marshall beschreibt. Weitere Vertreter der Neoklassik wären etwa Léon Walras oder Vilfredo Pareto. Grundlegend dazu *Aspromourgos* (1996). Zur allgemeinen Gleichgewichtstheorie kritisch u. a. *Holleis* (1985).

[15] Vgl. *Manstetten* (2002) S. 48, Anmerkung 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

methodologischen Individualismus Basisbestandteil.[16] Als idealtypisches *Modell* des Menschen bekannt geworden, wird er vor allem von Wirtschaftswissenschaftlern eingesetzt, um bestimmte ökonomische Problemkonstellationen und Entscheidungsprozesse rekonstruieren und modellieren zu können.[17]

Der *homo oeconomicus* ist das zentrale theoretische Gedankenmodell dieser Forschungsrichtung, er hat trotz seiner Verbreitung äußerst heftige Kritik erfahren.[18] Die Kritik an der Neoklassik ist zugleich die Geburtsstunde der *Neuen Institutionenökonomik*. Wirtschaftliches Handeln erfolgt dieser Theorie folgend zwar weiterhin auf Märkten, die Marktakteure nehmen aber bei der Durchführung von ökonomischen Transaktionen nunmehr *Institutionen* in Anspruch.

> „An institution is understood (…) as a set of formal or informal rules, including their enforcement arrangements (the ‚rules of the game'), whose objective it is to steer individual behavior in a particular direction."[19]

Unter eine Institution als Regelsystem fallen sowohl das Privateigentum, der Staat, die Mitbestimmung, die Ehe, das Gesetz, aber auch die Tradition, die Gewohnheit und die Norm.[20] Institutionen können exogen vorgegeben sein, sie können aber auch als endogene Variable aus einem System selbst entwickelt werden. Übertragen auf die Corporate Governance bedeutet dies: *Corporate Governance ist zum einen das Regelsystem selbst* und zum anderen *der Initiator ihrer eigenen Regeln* (self governance).

Neben der *beschränkten* Rationalität *(bounded rationality)* wurde der *Opportunismus* durch Williamson systematisch in das Forschungsprogramm integriert und damit ein weiterer Unterschied zur traditionellen Preistheorie begründet.[21] In der Neoklassik war opportunistisches Verhalten noch ausgeschlossen, nicht aber, weil der Akteur sich moralischer verhält, sondern

> „weil er überhaupt keinen Spielraum für Täuschungsmanöver oder Erpressungsversuche hätte, weil alle über alle Vertragsbedingungen vollständig informiert sind und kostenlos den Vertragspartner wechseln können."[22]

---

[16] Vgl. *Katterle* (1991). Mittlerweile gibt es eine unüberschaubare Literatur zum homo oeconomicus. Vgl. für einen ersten Überblick *Kirchgässner* (1991).

[17] Vgl. *Eurich/Brink* (2006).

[18] Vgl. z. B. *Göbel* (2002), S. 29, sowie *Furubotn/Richter* (2005).

[19] *Furubotn/Richter* (2005), S. 560.

[20] Im Alltag werden Organisationen und Institutionen oftmals synonym verwendet. Die Organisation als Spezialform einer Institution bezieht jedoch das Individuum mit ein. Vgl. *Furubotn/Richter* (2005), S. 563.

[21] Vgl. *Williamson* (1985).

[22] *Göbel* (2002), S. 29.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wesentliche Unterschiede der Neuen Institutionenökonomik im Vergleich zur Neoklassik liegen also in folgenden geänderten Annahmen:

Kriterium	*Neoklassik*	*Neue Institutionenökonomik*
Rationalität	Vollkommene Rationalität	Unvollkommene bzw. begrenzte Rationalität (bounded rationality)
Institutionen	Nein	Ja
Opportunistisches Verhalten (moral hazard)	Nein	Ja
Informationsverteilung	Vollkommene Information	Asymmetrische Informationsverteilung (unvollständig und ungleich verteilt)
Transaktionskosten	Nein	Ja

Abbildung 1: Annahmen der Neoklassik und der Neuen Institutionenökonomik im Vergleich (eigene Darstellung)

Im Folgenden möchte ich zunächst die *Corporate-Governance-Theorie aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik betriebswirtschaftlich rekonstruieren*.[23] Williamson prägt in diesem Zusammenhang den Begriff *governance* bzw. *governance structure*.[24] Diese Position wird u. a. von Davis/North gestärkt:

> „An institutional arrangement is an arrangement between economic units that *governs* the ways in which these units can cooperate and/or compete.“[25]

Eine erste Besonderheit der Neuen Institutionenökonomik in der Governance-Forschung ist die Bedeutung von *Verträgen* und damit die tendenzielle Vernachlässigung von *Entscheidungen*. So schreibt Williamson in Anlehnung an Buchanan, ein solches Verständnis „moves economics in the direction of being a *science of contract*, as against a *science of choice*“[26]. Eine stärkere Verzahnung der Wirtschafts- mit den Rechtswissenschaften und eine Abkehr von Mathematisierung und Formalisierung ökonomischer Theorien durch die neoklassischen Modelle sind notwendige Konsequenzen daraus.

[23] Zum Zusammenhang von Betriebswirtschaftslehre und Corporate Governance vgl. u. a. *Horsch* et al. (2005) sowie *Jost* (2001).

[24] Vgl. *Williamson* (1984).

[25] *Davis/North* (1971), S. 7 (Hervorhebung A.B.).

[26] *Williamson* (1998), S. 36 (Hervorhebung A.B.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Drei Forschungsbereiche lassen sich zunächst in der Neuen Institutionenökonomik ausmachen: (1) die *Transaktionskostentheorie,*[27] (2) die *Property Rights-Theorie* (Verfügungsrechteansatz, Theorie unvollständiger Verträge)[28] und (3) die *Prinzipal-Agenten-Theorie* (Auftraggeber-Beauftragten-Beziehung).[29]

Als Vater der *Neuen Institutionenökonomik der Unternehmung* gilt Ronald H. Coase, Begründer der Transaktionskostentheorie, mit seinem Werk *The Nature of the Firm*.[30] Coase behandelt dabei eine grundsätzliche Frage: *Warum existieren Unternehmen, wenn Märkte die effizienteste Form der Tauschhandlungen und ökonomischer Transaktionen sind?* Furubotn/Richter formulieren die Aufgabe der Neuen Institutionenökonomik wie folgt:

> „(…) central to the New Institutional Economics is the solution of the coordination problem of economic transactions between individuals by mutual agreement under the assumption of transaction costs."[31]

Unternehmen bilden sich – so argumentiert Coase[32] weiter –, weil so genannte *Transaktionskosten* (er nennt z. B. Informations-, Such-, Verhandlungskosten sowie Kosten der Vertragserstellung) durch ein Unternehmen reduziert werden oder anders ausgedrückt: *Transaktionen auf Märkten teurer sind als über Organisationen bzw. Hierarchien*. Grundsätzlich bieten sich zwei Alternativen für Transaktionen an: *Markt (Vertrag)* und *Hierarchie (Weisung; Unternehmung)*. Auf Märkten treten nur Einzelpersonen auf, eine Hierarchie zeichnet sich durch Anordnung bzw. Weisung durch Vorgesetzte aus (vertikale Integration).[33] Die Hierarchielösung (z. B. Unternehmen) bietet sich immer dann an, wenn die Transaktionskosten der Marktnutzung zu hoch sind. Hier wird also Autorität über einen Vertrag auf den Vorgesetzten übertragen, das Arbeitsverhältnis selbst regelt sich jedoch nicht über die Vertragsbedingungen, sondern über das Weisungsrecht des Vorgesetzten.[34]

Williamson arbeitet heraus, dass die Wahl zwischen Markt und Hierarchie von drei Merkmalen abhängt: (1) Häufigkeit der Transaktionswieder-

---

[27] Nach *Coase* (1937) dann später v. a. durch *Williamson* (1979, 1985) vertreten.

[28] Vgl. zur Vertiefung insbesondere *Coase* (1960), *Grossman/Hart* (1986), *Hart/Moore* (1990) und *Hart* (1995).

[29] Vgl. grundlegend *Ross* (1987), *Stiglitz* (1989) und *Jensen/Meckling* (1976).

[30] Vgl. *Coase* (1937). Der Transaktionskostenbegriff selbst geht auf Commons zurück, der das „Schaffen und Übertragen von Verfügungsrechten zum Grundbegriff ökonomischer Analyse" (*Schneider* (1993), S. 243) erklärt. Vgl. *Commons* (1931).

[31] *Furubotn/Richter* (2005), S. 291.

[32] Vgl. *Coase* (1937), S. 390.

[33] Vgl. *Schneider* (1993), S. 250.

[34] Vgl. *Göbel* (2002), S. 37.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

holung, (2) Ungewissheit der Transaktion und (3) Ausgaben für transaktionsspezifische Investitionen.[35] *Häufigkeit*, *Unsicherheit* und *Spezifität* sind in der Williamson'schen Terminologie also die entscheidenden Variablen zur Bestimmung der Höhe von Transaktionskosten. Die *Spezifität* hat im weiteren Verlauf der Arbeit eine besondere Bedeutung.

Die *Property-Rights-Theorie* bildet den zweiten großen Forschungsbereich der Neuen Institutionenökonomik. Sie weist dem Eigentümer das Recht zu, über die Nutzung eines *assets* zu entscheiden und die Früchte daraus zu ernten. Ferner darf der Eigentümer Form, Substanz oder Standort des *assets* verändern. Grossman/Hart schreiben dazu:

> „(…) the owner of an asset has the residual right of control of that asset, that is, the right to control all aspects of the asset that have not been explicitly given away by contract."[36]

Übertragen auf die Organisation wäre zunächst zu klären, wer von den möglichen Anspruchsgruppen ein solches Eigentumsrecht an dem Unternehmen zugewiesen bekommt bzw. ob es noch weitere ähnliche Rechte gibt.[37] Obwohl die Lehrbuchmeinung davon ausgeht, dass diese Rechte nur den Eigentümern zuzusprechen sind, vertreten einige Autoren die Meinung, dass nicht nur die Aktionäre als Eigentümer ein Eigentumsrecht am Unternehmen haben. Es genügt an dieser Stelle ein Verweis auf einschlägige Positionen etwa bei Autoren wie Kay[38], Blair[39] oder Blair/Stout[40].

Im Folgenden möchte ich – nach der Skizzierung der Transaktionskostentheorie und der Property Rights-Theorie – in einem gesonderten Kapitel einen Blick auf die *Agency-Theorie* werfen.

IV. Corporate Governance zwischen Agency-Theorie, Agency-Problemen und Agency-Kosten

Die Agency-Theorie dominiert die Corporate-Governance-Forschung. Entgegen der ursprünglichen Herkunft der Neuen Institutionenökonomik als volkswirtschaftliche Theorie erfolgt in dem vorliegenden Beitrag eine *betriebswirtschaftliche* Anwendung in Anlehnung an Jensen:

> „(…) the foundations are being put into place for a revolution in the science of organizations."[41]

---

35 Vgl. *Williamson* (1989/1996).
36 *Grossman/Hart* (1986), S. 695.
37 Vgl. *Jansson* (2005), S. 2.
38 Vgl. *Kay* (1996).
39 Vgl. *Blair* (1995).
40 Vgl. *Blair/Stout* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ross stellt einige Jahre später heraus, dass die Agency-Theorie die zentrale Theorie zur Erklärung von Managementverhalten ist.[42] Probleme der Auftraggeber-Beauftragten-Beziehung, die sich aus der Trennung von Eigentum und Kontrolle ergeben, sind Kernstück der Agency-Theorie. Zieht man eine *vertragstheoretische Perspektive* hinzu – und dies liegt in Anbetracht des hier vorliegenden umfassenden Verständnisses von Corporate Governance nahe –, so scheint die einschlägige Definition von Jensen/Meckling geeignet. Danach kann man die Agency-Beziehung rekonstruieren als

> „contract under which one or more persons (the principal[s]) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent."[43]

Durch die Trennung von Unternehmensbesitz und Unternehmenskontrolle ergibt sich bei managergeführten börsennotierten Unternehmen im Gegensatz zu eigentümergeführten Unternehmen eine Besonderheit: Da der Anteilseigner (Prinzipal) den Manager (Agenten) beauftragt, in seinem Interesse zu handeln, soll das vom Prinzipal investierte Kapital bestmöglich verzinst werden. Daher verfolgt das Management die Aufgabe, die gesamte Unternehmensstrategie allein auf das Wohl der Aktionäre auszurichten:

> „Zentrales Anliegen der ‚Corporate Governance' ist die Bewältigung des Prinzipal-Agenten-Problems zwischen Anteilseigner und Management."[44]

Der Aktionär trägt also in der traditionellen Kapitaltheorie das residuale Vermögens*risiko*, da im Weiteren unterstellt wird, dass der Manager sich rational verhält und versucht, seinen eigenen Nutzen unter Ausnutzung von Informationsvorsprüngen zu mehren. Dieser Nutzen ist in der Regel nicht mit dem Interesse des Aktionärs vereinbar. Die Agency-Theorie unterscheidet daher zwei sich daraus ergebende Agenturprobleme (agency problems):

Das (1) wohl bekannteste Problem dürfte das *moral hazard* darstellen, also das opportunistische Verhalten des Agenten *nach* Vertragsabschluss. Der Agent bekommt nach Vertragsabschluss entweder neue Informationen, die vom Prinzipal nicht wahrgenommen werden (hidden information), oder aber die Handlungen des Agenten können nur schlecht bzw. mit hohen Kosten beobachtet und kontrolliert werden (hidden action = moral hazard i. e. S.). Eine Variante von moral hazard ist das *shirking*. Hier investiert der Agent weniger Zeit und Arbeit in die ihm übertragene Aufgabe, kann zu risikofreudig oder aber zu risikoavers sein oder verschwendet einfach Res-

[41] *Jensen* (1983), S. 319.
[42] Vgl. *Ross* (1987).
[43] *Jensen/Meckling* (1976), S. 308.
[44] *Dufey/Hommel* (1997), S. 189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sourcen und genießt seine Vorteile. Beim so genannten *consumption on the job* werden Ressourcen des Arbeitgebers (zum Beispiel das Internet) vom Arbeitnehmer für private Zwecke genutzt. Eine weitere Form des moral hazard ist das *hold-up (Raubüberfall)*, das im Fortgang dieses Beitrages im Fokus steht. Hier besteht die Gefahr, dass

> „die Unternehmung sich auch bei nicht existenzbedrohenden finanziellen Rückschlägen opportunistisch verhält, sie (die Stakeholder; *A.B.*) ihrer Quasirenten beraubt und ihnen zugesagte, aber nicht durchsetzbare Ansprüche zur kurzfristigen Ergebnisglättung – etwa aufgrund des starken Kapitalmarktdruckes – nicht erfüllt oder auf Investitionen in das Organizational Capital verzichtet.“[45]

Eine hold-up-Situation entsteht aufgrund der Faktorspezifizität von Transaktionen. Unter Spezifität versteht Williamson eine Kennzeichnung organisationsrelevanter Transaktionseigenschaften, nämlich die Bestimmungsgröße einer wirtschaftlichen Abhängigkeit.

> „Asset specificity has reference to the degree to which an asset can be redeployed to alternative uses and by alternative users without sacrifice of productive value. This has a relation to the notion of sunk cost.“[46]

Um einem hold-up-Szenario entgegenzuwirken, richtet der Prinzipal Monitoringsysteme ein.[47] Am einschlägigsten in Deutschland ist der Aufsichtsrat zu nennen, der genau eine solche Funktion übernehmen soll und damit die Corporate Governance als Lösungsoption ins Spiel bringt.

Neben den genannten ex-post-Informationsasymmetrien gibt es (2) auch so genannte ex-ante-Informationsasymmetrien, die zu einem Prinzipal-Agenten-Problem *vor* Vertragsabschluss führen. Oftmals sind bestimmte Eigenschaften eines Produktes nicht bekannt. Dieser Fall wird auch als *hidden characteristics* oder *adverse Selektion* bezeichnet. Ein prominentes Beispiel ist die Negativauslese auf dem Gebrauchtwagenmarkt nach Akerlof.[48] Agency-Probleme können durch drei Corporate-Governance-Maßnahmen abgebaut werden:[49]

1. Senkung der Informationsasymmetrien,
2. Harmonisierung der Ziele von Prinzipal und Agent sowie
3. Bildung von Vertrauen.

Es existieren dabei zunächst insgesamt vier Möglichkeiten *Informationsasymmetrien abzubauen*, unterschieden nach Zeitpunkt (vor/nach Vertrags-

---

[45] *Wentges* (2002), S. 160.

[46] *Williamson* (1989/1996), S. 59.

[47] Hold-up-Phänomene können sowohl auf der Agenten- wie auch auf der Prinzipalseite entstehen.

[48] Vgl. *Akerlof* (1970).

[49] Vgl. *Göbel* (2002), S. 110 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abschluss) und Vertragsseite (prinzipal-/agentseitig): *Vor* Vertragsabschluss kann der *Prinzipal* über das so genannte *screening* das Unternehmen „durchleuchten", er führt also z. B. Kontrollen durch; beim so genannten *signaling* gibt der *Agent* (Management) von sich aus ein Signal an den Prinzipal, entweder per Gesetz (z. B. Rechenschaftsberichte), freiwillig (z. B. ethische Selbstverpflichtungen) oder über eine Zwischenform (z. B. Deutscher Corporate Governance Kodex). *Nach* Vertragsabschluss können Informationsasymmetrien auf der Prinzipalseite über *monitoring* und auf der Agentenseite über *reporting* reduziert werden. Die Kontrolle über die Stimmrechtsausübung des Aktionärs, die Kontrolle durch die Kapital- und Produktmärkte (wie etwa Übernahmen und Entlassung des Managements = Markt für Unternehmenskontrolle), die Kontrolle durch Arbeits- und Managermärkte oder die Kontrolle durch Haftung wären weitere Kontrollmaßnahmen.[50] Für das monitoring muss der Prinzipal in der Regel Geld investieren, was seinen *return* reduziert. Traditionelle Corporate Governance ist vor diesem Hintergrund eine Form der effizienten und im Interesse des Aktionärs erfolgenden Führung und Steuerung von Unternehmen, der Corporate Governance Kodex eine Signaling-Variante, bei der Unternehmen nach § 161 AktG auf der Hauptversammlung mehr oder weniger freiwillig (Comply-Or-Explain-Regel) über ihre obersten Führungs- und Aufsichtsprinzipien Rechenschaft ablegen. Eine zweite Möglichkeit zur Lösung des Agency-Problems wäre die *Harmonisierung von Prinzipal- und Agenteninteresse,* z. B. durch avancierte Formen der Entlohnungs- und Anreizsysteme wie etwa die Entlohnung über Aktien oder Optionen.[51] Auch hier könnten Governancemechanismen greifen, z. B. über die Einführung von Kodizes zur Harmonisierung der Interessen durch Offenlegung von Interessenkonflikten. Schließlich kann man als dritte Möglichkeit *Reputationskapital aufbauen und in vertrauensstabilisierende Maßnahmen investieren*, Corporate Governance hat auch hier eine unterstützende Funktion. Sämtliche drei Maßnahmen zum Abbau der Agency-Probleme betreffen also die Ausgestaltung der Corporate Governance.

Zentral für die Prinzipal-Agenten-Theorie sind – neben den Agency-Problemen – die so genannten *Agency Costs*. Jensen/Meckling haben hier eine erste Orientierung gegeben. Danach werden folgende drei Bereiche unterschieden:[52]

1. *Monitoring costs/expenditures (Überwachungskosten):* Kosten auf Seiten des Prinzipals für die Kontrolle und Steuerung des Agenten (z. B. Kosten beim Vertragsabschluss, Überwachung der Vertragsausführung).

[50] Vgl. *Witt* (2002), S. 47 ff.
[51] Vgl. *Kürsten* (2002).
[52] Vgl. *Jensen/Meckling* (1976), S. 308 ff., sowie *Fama/Jensen* (1983), S. 327.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. *Bonding costs/expenditures (Kautionskosten):* Kosten auf Seiten des Agenten für die Gewährleistung seiner Leistung (z. B. Rechnungslegung).
3. *Residual loss (Residualverlust, verbleibender Verlust):* Monetärer Verlust auf Seiten des Prinzipals durch das Nichterreichen einer First-Best-Lösung auf Seiten des Agenten.[53]

Der Residualverlust stellt in der traditionellen Kapitaltheorie das Risiko des Prinzipals dar und bildet die zentrale klassische Legitimationsgrundlage für die Ausrichtung des Agenten auf die Prinzipalinteressen. Geht man davon aus, dass lediglich der Aktionär ein residuales Risiko übernimmt, so ergibt sich zwangsläufig das Folgende:

> „In exchange for bearing the residual risk of the corporation, shareholders acquire a permanent, proportional participation in its profits (via dividends), its prospects (via capital gains) and its control (via voting rights and approval of directors).“[54]

V. Corporate Governance zwischen Kapital und Ethik: Spezifische Investitionen des Mitarbeiters

Im Weiteren soll gegen die oben beschriebene Position Stellung bezogen werden, indem ich die folgende These aufstelle: *Neben dem Aktionär tragen auch andere Anspruchsgruppen, insbesondere Mitarbeiter, ein Risiko der Residualerträge*. Im Ergebnis wird der Mitarbeiter mit einem ökonomischen Argument als Träger von Ansprüchen rekonstruiert. Corporate Governance kann damit zwischen Kapital und Ethik eine vermittelnde Rolle einnehmen und neben der kapitalfreundlichen Aktionärsseite auch Mitarbeiterinteressen berücksichtigen.

Doch nun zur Argumentation: Mitarbeiter sind Anspruchsgruppen, die hohe unternehmensspezifische Investitionen tätigen können. Solche spezifischen Investitionen sind in der Regel *versunkene Kosten (sunk costs)*, also Kosten, die einmal eingesetzt nur mit hohem Wertverlust alternativ (z. B. in Form einer anderen Beschäftigung) reinvestiert werden können. Durch seine spezifische Investition erhält der Mitarbeiter im Vergleich zur zweitbesten Alternative eine *Quasirente*. Zwar ist die Erfüllung der expliziten Verträge in der Regel juristisch einklagbar,[55] dies gilt jedoch nicht für die impliziten

---

[53] Vgl. *Schneider* (1993), S. 264: „(…) in Geld bewerteter Nutzen, den die Handlungen des Beauftragten dem Auftraggeber tatsächlich erbracht haben, abzüglich dem in Geld bewerteten Nutzen jener Handlungen, die den Nutzen des Auftraggebers maximiert hätten (residual loss).“

[54] *Sternberg* (1992), S. 192. Ähnlich auch *Soppe* (2008).

[55] Ausnahmen finden sich z. B. im Konkursfall, wenn auf Basis vertraglicher oder gesetzlicher Rahmenbedingungen Ansprüche nicht oder nicht vollständig erfüllt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verträge. Implizite Verträge sind immer dann besonders kritisch, wenn der Mitarbeiter hoch spezifisch investiert ist, da er bei einem Vertragsbruch dieser impliziten Verträge das Unternehmen nicht kostenlos verlassen und in eine gleichwertige Alternative wechseln kann. Je impliziter – oder relationaler, unvollständiger – die Verträge sind, desto größer ist die Gefahr für den Mitarbeiter. Bei Nichterfüllung des Vertrages durch seinen Vertragspartner würde der Mitarbeiter also seine Quasirente verlieren: Folglich trägt er das Risiko der Kosten für die zweitbeste Alternative in Höhe dieser Quasirente. Anders formuliert: Der Mitarbeiter ist *locked-in*. Sein erwarteter *return* ergibt sich daher aus der Einhaltung beider – der expliziten *und* impliziten – Vertragsbestandteile.

Wir haben es also zu tun mit einem „Nexus relationaler Verträge (…), die alle unvollständig sind, und zwar aus systematischen Gründen“[56]. Um die Einhaltung eines solchen impliziten Vertragsbündels zu gewährleisten, sind *governance structures* notwendig, deren motivationale und anreizsetzende Funktion die Einhaltung der impliziten Verträge über das schriftlich und juristisch einklagbare Recht hinaus stabilisieren. Corporate Governance kann also das Risiko einer hohen Spezifität von Mitarbeitern mildern, indem sie die Einhaltung von impliziten Verträgen unterstützt.

Soppe verweist auf die besondere Risikoanfälligkeit von Mitarbeitern. Der Autor untersucht den *expected payoff* der Mitarbeiter in Abhängigkeit von der Profitabilität des Unternehmens.[57] Dabei kommt er zu dem Ergebnis, dass das (residuale) Risiko des Mitarbeiters unter allen Stakeholdern sogar am höchsten ist.

> „The downside risk of the employee is considered the most severe of all stakeholders. Because of long term education and long term fixed contracts, employees have a vulnerable bargaining position in the sticky labour market. Most important is the fact that employees cannot easily diversify their labour contracts. This makes the individual employee the most vulnerable party in this stakeholder's approach of the market economy.“[58]

Was würden Kritiker gegen ein solches Argument einwenden? Sicherlich bleibt zunächst die Frage zu klären, wie man die spezifischen Investitionen errechnet. Diese Frage wird wohl ungeklärt bleiben, stellt sich zumindest kategorial, aber auch hinsichtlich der Bewertung anderer Dinge wie etwa von Grundstücken, Immobilien oder ganzen Unternehmen oder aber hin-

werden können (vgl. z.B. *Shapiro/Titman* 1985, S. 42 ff., bzw. *Pritsch/Hommel* 1997, S. 673). Zur Berechnung dieser Risikoprämien vgl. u.a. *Wentges* (2002), S. 162 f.

[56] *Priddat* (2006), S. 177.

[57] Vgl. *Soppe* (2008), S. 218.

[58] *Soppe* (2008), S. 218.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sichtlich der Bewertung von immateriellem Anlagevermögen (*intangible assets*). Interessanter ist der Einwand, dass die Spezifität der Investition in Abhängigkeit von der Situation des Umfeldes variiere. In der Tat ist diese Komplexität zu berücksichtigen. Hat ein Mitarbeiter z. B. spezifische Fähigkeiten oder ein spezifisches Know-how – nehmen wir an, er kann eine Spezialmaschine bedienen oder er erbringt eine ganz spezielle Dienstleistung –, dann hat er hohe spezifische Investitionen vorgenommen, wenn er bei einem Unternehmen beschäftigt ist, das diese eine spezielle Maschine besitzt bzw. diese einzigartige Dienstleistung anbietet. Nehmen wir weiter an, es handelt sich bei diesem Unternehmen um ein junges Start-up-Unternehmen und es ist am Markt alleiniger Anbieter. Erweist sich die Idee als erfolgreich, werden Nachahmer zeitnah auf den Markt kommen: Spezifische Investitionen und Quasirente reduzieren sich dann für den Mitarbeiter, da er seine Fähigkeiten bzw. sein Know-how auch bei der Konkurrenz einbringen kann. Die Höhe der Spezifität variiert also im Zeitablauf.

Implizite Verträge werden in Zukunft für Mitarbeiter zunehmende Bedeutung erlangen, da aufgrund der fortschreitenden Arbeitsteilung – trotz Zunahme an Weiterbildungs- und Beschäftigungsmaßnahmen – die Spezifität für den Einzelnen in einer arbeitsteiligen Wissensgesellschaft zunimmt. Für den Mitarbeiter ergibt sich dadurch ein steigendes und mehrfaches Risiko:

1. Der Return des Mitarbeiters (also der Erfolg aus der Erfüllung der expliziten und impliziten Verträge) hängt von der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens ab.
2. Die hold-up-Situation begünstigt, dass das Management sich opportunistisch verhält.
3. Mitarbeiter können aufgrund der hohen Spezifität nicht diversifizieren.
4. Mitarbeiter sind in der Regel voll investiert.

Dieses Argument greift auch Jansson[59] in Anlehnung an Prahalad[60] auf und stellt heraus, dass Unternehmen maßgeblich vom Know-how ihrer Mitarbeiter abhängen und Mitarbeiter häufig spezifische Investitionen tätigen. Hier deutet sich schon an – ähnlich wie bei hold-up-Szenarien im Allgemeinen –, dass Chance und Risiko von *asset specificities* auf beiden Seiten, also auf der Prinzipal- und der Agentseite (hier: Management und Mitarbeiter), liegen.

> „When an employee has to make a firm specific investment in human capital it gives rise to dependence between the employee and the firm.“[61]

[59] Vgl. *Jansson* (2005).
[60] Vgl. *Prahalad* (1997).
[61] *Jansson* (2005), S. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Quasirenten stellen also eine Verbindung her zwischen der Spezifität auf der einen und dem Opportunismus auf der anderen Seite. Die Spezifität führt zu einer ökonomischen Abhängigkeit, die über Opportunismus ausgebeutet werden kann.

> „After a specific investment is made and (...) quasi rents are created, the possibility of opportunistic behavior is very real.“[62]

Wie kann der Mitarbeiter sich aber nunmehr gegen dieses zunehmende Risiko schützen, will er nicht auf die Verantwortung des Managements vertrauen, den Mitarbeiter zu motivieren, seine spezifischen Investitionen einzusetzen, ihn nicht auszubeuten bzw. seine hold-up-Abhängigkeit nicht auszunutzen? Der Mitarbeiter könnte die opportunistische Gefahr seitens des Managements antizipieren und versuchen, sich im Rahmen von ex-ante-Sicherungsmaßnahmen vertraglich dagegen abzufedern (Versicherung, Vertragsstrafen etc.) oder eine Risikoprämie dafür zu verlangen. Aufgrund seiner begrenzten Rationalität ist eine vertragliche ex-ante-Absicherung jedoch kaum möglich (er könnte lediglich versuchen, Wahrscheinlichkeiten für opportunistisches Verhalten festzulegen). Eine ex-post-Kompensation würde zu einer Neuverhandlung impliziter Verträge führen, deren Durchführung jedoch ebenfalls kompliziert erscheint. Die Lösung liegt in der *Einführung geeigneter Governancesysteme mit moderierender Funktion in dem vermeintlichen Spannungsverhältnis von Kapital und Ethik*. Das spezifische Risiko des Mitarbeiters (und damit seine Abhängigkeit) würde sinken, das Management hätte folglich geringere Kompensationszahlungen an den Mitarbeiter zu leisten. Dies alles hat Auswirkungen auf den am Risiko hängenden Residualgewinn. Die Unterschiede bezüglich des Risikos zwischen Aktionär und Mitarbeiter – um in dieser Vereinfachung zu bleiben – sind in Abbildung 2 dargestellt.

Ein kritischer Risikovergleich macht deutlich, dass Aktionäre hinsichtlich der fünf Kriterien *Diversifizierung*, *Investitionstyp*, *Investitionsmenge*, *Risikoart* und *Sicherheit* gegenüber dem Mitarbeiter zum Teil deutlich geringere Risikograde haben. Anders ausgedrückt: Eine moralökonomische Legitimationsgrundlage für Residualgewinne auf Grundlage des *Risikos* lässt sich *mindestens* genauso logisch plausibel für den Mitarbeiter wie für den Aktionär begründen. So gilt zumindest für ein managergeführtes Unternehmen, dass das (Residual-)Risiko nicht nur beim Aktionär, sondern auch beim Mitarbeiter liegt. Weder der Entscheider noch der Eigentümer in einem Unternehmen (in einigen Fällen fällt dies zusammen) tragen also das gesamte (residuale) Risiko. Das Risiko der Residualerträge, das aufgrund spezifischer Investitionen entsteht, gilt als moralökonomische Legitima-

[62] *Klein* et al. (1978), S. 298.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Risiko	*Aktionär*	*Mitarbeiter*
Diversifizierung	Ja	Nein (Humankapital nicht diversifizierbar, selten: Mehrfachbeschäftigungen)
Investitionstyp	Geld	Zeit und Arbeit
Investitionsmenge	i. d. R. teilinvestiert (mit Geld, das nicht unbedingt kurzfristig benötigt wird)	i. d. R. vollinvestiert (geringeres Risiko bei Teilzeitarbeit)
Risikoart	Materieller Verlust (Totalverlust bei Konkurs oder aber z. B. Derivaten)	Totalverlust (selten: Arbeitszeitverkürzung etc.)
Sicherheit	Investitionsrisiko	Explizite Verträge i. d. R. gesichert, implizite Verträge risikoreich

Abbildung 2: Risikovergleich von Aktionär und Mitarbeiter (eigene Darstellung)

tionsgrundlage für Residualansprüche und fordert damit eine stärkere Ausrichtung der Unternehmensführung auf genau jene Interessengruppen.

Wenn das Management nunmehr entsprechende Governancesysteme einrichtet, die das (Residual-)Risiko des Mitarbeiters senken, erhöht sich der Residualgewinn, sofern die Kosten für die Gestaltung des Governancesystems den in Werteinheiten gemessenen zusätzlichen Nutzengewinn (und damit die vom Management zu zahlende Kompensationsleistung) für den Mitarbeiter nicht übersteigen.

VI. Ausweitung der Idee auf das Stakeholdermanagement

Bisher wurde die Corporate-Governance-Theorie vom Prinzipal-Agenten-Verhältnis *Aktionär-Manager* auf den *Mitarbeiter* erweitert. Nunmehr könnte man die Frage zulassen, ob sich die Corporate Governance durch eine Ausweitung der Agency-Theorie auf sämtliche Stakeholder verbessert. Damit würde man die zu Beginn des Beitrages im Rahmen einer Mehrfachreduktion geforderte erste Bedingung, die *Fokussierung auf eine Anspruchsgruppe*, aufheben.

Das Prinzipal-Agenten-Problem *kann* in komplexen (zum Teil hybriden) Organisationen (Netzwerke, Joint Ventures, Global Companies, Mergers)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kaum klassisch gelöst werden (z. B. über *monitoring* als typisches *Management-* und damit *Kontroll*instrument). Dies liegt zum einen daran, dass es zahlreiche und zum Teil sehr hohe spezifische Investitionen der Stakeholder gibt, zum anderen aber auch eigendynamische, selbststeuernde und nicht-kontrollierbare Aspekte eine klassische Lösung des Prinzipal-Agenten-Problems erschweren. Nur umfassend verstandene Governancesysteme können diese Aufgabe übernehmen wie z. B. Unternehmenskodizes, die für Individuen, Gruppen oder ganze Netzwerke Gültigkeit haben. Netzwerke können eine Form der *self-governance* entwickeln (bis hin zu einer *self-enforcing organization*[63]). Damit ist eine Übertragung auf weitere Anspruchsgruppen zwangsläufig erforderlich und kann durch ein System von *checks-and-balances* sogar stabilisierend wirken.

Unterstützung würde man im Ansatz von Jensen/Meckling[64] finden. Sie leiten aus der Idee von Alchian/Demsetz[65] ab, Unternehmen als Netzwerke bilateraler Verträge (nexus of contracts) zu betrachten, und beziehen auch andere Anspruchsgruppen explizit als Vertragspartner ein.[66] Auch Hill/Jones stärken eine solche Position:

> „(…) each stakeholder is a part of the nexus of implicit and explicit contract that constitutes the firm.“[67]

Demnach kann das Unternehmen als eine Art *Netzwerk spezifischer Investitionen* betrachtet werden und der Erfolg des Netzwerkes als Summe der den Anspruchsgruppen, also den spezifischen Investoren, zurückfließenden Renten.[68] Dieses Netzwerk regelt ökonomische Transaktionen von Gütern und Dienstleistungen über Hierarchien transaktionskostenoptimal.[69] Die Zunahme an *spezifischen Investitionen* führt zu einer fundamentalen Transformation der Verhandlungssituation.[70]

---

[63] Vgl. *Priddat* (2006), S. 176.

[64] Vgl. *Jensen/Meckling* (1976).

[65] Vgl. *Alchian/Demsetz* (1972).

[66] Vgl. zur Vertiefung *Jensen/Meckling* (1976), S. 310, *Fama* (1980), S. 290, *Hill/Jones* (1992) sowie *Boatright* (2002).

[67] *Hill/Jones* (1992), S. 134.

[68] Auf die Einbeziehung sämtlicher Interessengruppen in die Corporate Governance habe ich an verschiedenen Stellen selbst verwiesen. Vgl. hierzu *Brink* (2000, 2002) und *Brink/Karitzki* (2003). Vgl. zu Managementkonzepten, die in Ansätzen ebenfalls andere Anspruchsgruppen systematisch berücksichtigen, grundsätzlich *Freeman* (1984, 2004), in Bezug zur Corporate Governance etwa Autoren wie *Turnbull* (1997), *Schmidt* (1997), *Jones* (1995), *Monks/Minow* (1995), *Demb/Neubauer* (1992), *Tricker* (1994), *Heath/Norman* (2004) oder *Donaldson/Preston* (1995).

[69] Vgl. *Williamson* (1985).

[70] Vgl. *Pies* (2001), S. 10. Vgl. zur Neuverhandlung impliziter Verträge auch *Brink/Karitzki* (2003).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VII. Kritische Würdigung und Implikationen

Stakeholdernetzwerke generieren Unternehmenswert. Zugleich können sie Agenturkosten reduzieren: Sowohl die *bonding costs* als auch die *monitoring costs* sinken durch eine stärkere Einbindung des Mitarbeiters (aber auch anderer Stakeholder) und durch das gewachsene Vertrauen, aber auch kostenintensive *agency conflicts* nehmen ab:

> „Theoretically it is argued (…) that the agency costs (…) may decrease because of changing ownership of the residual risk (…).“[71]

Somit kann die Corporate Governance erweitert werden, ohne ihren ökonomischen Kern, das Prinzipal-Agenten-Problem, prinzipiell aufgeben zu müssen; im Gegenteil: Sie gewinnt durch eine Erweiterung ihrer Anspruchsgruppen an Schärfe. Wir können gerade – ausgehend vom Prinzipal-Agenten-Problem – diese normative Notwendigkeit deutlich machen und zugleich einlösen: durch ein erweitertes Prinzipal-Agenten-Verhältnis auf Basis eines Stakeholdernetzwerkes (nexus of contracts).[72] Corporate Governance ist dann „(…) the complex set of constraints that shape the ex post bargaining over the quasi-rents generated by a firm“[73]. *Spezifische Investitionen sind damit wertsteigernde Investitionen.*

In Grundzügen wurde gezeigt, in welche Richtung Corporate Governance sich entwickeln könnte. Wir halten fest, dass spezifische Investitionen der Anspruchsgruppen eine moralökonomische Legitimationsgrundlage für Residualansprüche darstellen und deren Quasirenten in die Unternehmenswertberechnung einbezogen werden sollten. Versteht man Corporate Governance als *Vermittler im Spannungsfeld von Kapital und Ethik*, lassen sich folgende Implikationen für die Praxis ableiten:

1. Wenn man das Unternehmen als ein Netzwerk von Verträgen auffasst, so müssen zum einen die spezifischen Investitionen seiner Stakeholder im Unternehmenswert abgebildet werden, zum anderen muss die moralische und ökonomische Legitimationsgrundlage, die sich aus der Spezifität der Investments ergibt, berücksichtigt werden. Implizite Verträge sind immer dann besonders kritisch, wenn der Mitarbeiter hoch spezifisch investiert ist, da spezifische Investitionen Quasirenten für den Mitarbeiter darstellen und die hold-up-Gefahr erhöhen. Das Management hat kein Interesse daran, dass diese Quasirenten aus dem Unternehmen abgezogen werden, z. B. indem der Mitarbeiter das Unternehmen verlässt. Zufriedene Mitarbeiter reinvestieren ihre Fähig- und Fertigkeiten in das Unternehmen

[71] *Soppe* (2008), S. 221.
[72] Vgl. *Cornell/Shapiro* (1987), *Hill/Jones* (1992) und *Hill* (1996).
[73] *Zingales* (1998), S. 498.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und die Quasirenten verbleiben dort. Die *governance structures* sollten also so ausgerichtet sein, dass die Stakeholder ihre spezifischen Investitionen zur Wertsteigerung in das Unternehmen einbringen und auch dort belassen.

2. Treten neue Konkurrenten am Markt auf, so sinken die spezifischen Investitionen des Mitarbeiters, damit aber auch sowohl die Ausgleichszahlungen des Unternehmens für die Mitarbeiter als auch der Unternehmenswert selbst. Folglich gibt es eine unternehmerische Nachfrage nach spezifischen Investitionen, solange die Kosten für die Mitarbeiterkompensation unter den Unternehmenswertzuwächsen bleiben.
3. Weiterbildungsmaßnahmen in die Breite verbessern die Beschäftigungsfähigkeit (Employability) der Mitarbeiter, reduzieren aber auch deren Quasirenten und damit auch die Kompensationszahlungen durch das Unternehmen, während der Unternehmenswert konstant bleibt. Eine Weiterbildung in die Tiefe hingegen reduziert die Beschäftigungsfähigkeit des Mitarbeiters und erhöht seine spezifischen Investitionen: Quasirente, Kompensationszahlungen und Unternehmenswert steigen.
4. Spezifische Investitionen stellen also Chance und Risiko auf beiden Seiten dar, auf der Prinzipal- und der Agentenseite. Es besteht zum einen ein Anreiz die spezifischen Investitionen möglichst hoch zu halten: Der Mitarbeiter bekommt mehr Geld, der Manager/Aktionär einen höheren Unternehmenswert. Auf der anderen Seite wollen beide die spezifischen Investitionen reduzieren: Der Mitarbeiter reduziert dadurch seine versunkenen Kosten und damit sein hold-up-Risiko, der Manager/Aktionär muss eine geringere Entlohnung leisten.
5. Die Politik übernimmt schließlich die Aufgabe, gesetzlich dort einzugreifen, wo es nötig erscheint, im Großen und Ganzen jedoch die Gestaltung der *governance structures* auf die Unternehmensebene zu verlagern. Hier wird Corporate Governance dann zur *political governance*: Kapital und Ethik werden damit über geeignete *governance structures* moderiert.
6. Eine institutionenökonomische Rekonstruktion – ausgehend von der Prinzipal-Agenten-Theorie und erweitert um Gedanken der Transaktionskostentheorie und der Property-Rights-Theorie – soll jedoch Raum genug für *Ethik* lassen.[74] Diese ist ein wesentlicher Werttreiber: Das Halten von Versprechen (Einhalten von impliziten Verträgen etc.), das Verhindern von hold-up-Situationen und die Verringerung von Informations-

[74] Vgl. grundlegend zur Verbindung von Corporate Governance und Ethik *Arthur* (1987), *Francis* (2000), *Harbeson et al.* (1994), *Sama/Shoaf* (2005) sowie *Wieland* (1999, 2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

asymmetrien (und damit von moral hazard) durch Transparenz ist nur über Vertrauen und Integrität – besser: über *faire und gerechte governance structures* – zu erlangen.

Die eingangs erläuterte Mehrfachreduktion, d.h. Fokussierung auf eine *Anspruchsgruppe (Mitarbeiter)*, auf einen *Unternehmenstyp (börsennotierte Kapitalgesellschaft)*, auf eine *Theorie (Neue Institutionenökonomik)* und auf eine *moralökonomische Legitimationsgrundlage (spezifische Investition)*, wurde im vorliegenden Beitrag nur hinsichtlich der Fokussierung auf die Anspruchsgruppen methodisch aufgehoben. Weitere Forschung sollte sich auch mit den anderen Aspekten und ihren möglichen Ergänzungen befassen.

Spezifische Investition, impliziter Vertrag, Risiko, moralökonomische Legitimation und Unternehmenswert hängen also systematisch zusammen. Kapitalmärkte können die spezifischen Investitionen und damit die Quasirenten im Unternehmenswert abbilden. Gelingt dies, dann kann man einen *Stakeholder Value* errechnen, der spezifische Investitionen legitimer Stakeholder berücksichtigt, z.B. durch Ausweitung ebensolcher spezifischer Investitionen. Corporate Governance übernimmt sodann eine *moderierende Funktion in dem vermeintlichen Spannungsverhältnis von Kapital und Ethik*.

Literatur

Akerlof, G. A. (1970): The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, Quarterly Journal of Economics, Bd. 84, S. 488–500.

Alchian, A. A./*Demsetz*, H. (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization, American Economic Review, Bd. 62, S. 777–795.

Arthur, E. (1987): The Ethics of Corporate Governance, Journal of Business Ethics, Bd. 6, S. 59–70.

Aspromourgos, T. (1996): Neoclassical, in: Eatwell, J./Milgate, M./Newman, P. (Hrsg.), The New Palgrave: A Dictionary of Economics, London et al., S. 625.

Berle, A.A./*Means*, G. C. (1932): The Modern Corporation and Private Property, New York, NY.

Blair, M. M. (1995): Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century, Washington, D.C.

Blair, M. M./*Stout*, L. (1999): A Team Production Theory of Corporate Law, Virginia Law Review, Bd. 85, S. 247–328.

Boatright, J. R. (2002): Contractors as Stakeholders: Reconciling Stakeholder Theory with the Nexus-of-Contracts Firm, Journal of Banking and Finance, Bd. 26, S. 1837–1852.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Brink, A. (2000): Holistisches Shareholder-Value-Management. Eine regulative Idee für globales Management in ethischer Verantwortung, München et al.

Brink, A. (2002): VBR – Value-Based-Responsibility. Teil 1: Theoretischer Ansatz zur Integration ethischer Aspekte in die wertorientierte Unternehmensführung, München et al.

Brink, A./*Karitzki*, O. (2003): How Can We Act Morally in Merger Processes? A Stimulation Based on Implicit Contracts, Journal of Business Ethics, Bd. 43, S. 137–152.

Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm, Economica, Bd. 4, S. 386–405.

Coase, R. H. (1960): The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics, Bd. 3, S. 1–44.

Commons, J. R. (1931): Institutional Economics, American Economic Review, Bd. 21, S. 648–657.

Cornell, B./*Shapiro*, A. C. (1987): Corporate Stakeholders and Corporate Finance, Financial Management, Bd. 16, S. 5–14.

Davis, L. E./*North*, D. C. (1971): Institutional Change and American Economic Growth, Cambridge, Mass.

Demb, A./*Neubauer*, F. F. (1992): The Corporate Board: Confronting the Paradoxes, Long Range Planning, Bd. 25, S. 9–20.

Donaldson, Th./*Preston*, L. E. (1995): The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, Academy of Management Review, Bd. 20, S. 65–91.

Dufey, G./*Hommel*, U. (1997): Der Shareholder-Value-Ansatz: US-amerikanischer Kulturimport oder Diktat des globalen Marktes? Einige Überlegungen zur „Corporate Governance“ in Deutschland, in: Engelhard, J. (Hrsg.), Interkulturelles Management, Wiesbaden, S. 183–211.

Eurich, J./*Brink*, A. (2006): Vom Eigennutz zur Sinnsuche. Anmerkungen zum Modell des homo oeconomicus und Aspekte seiner Weiterentwicklung, Glaube und Lernen, Bd. 21, S. 58–71.

Fama, E. F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm, Journal of Political Economy, Bd. 88, S. 288–307.

Fama, E. F./*Jensen*, M. C. (1983): Agency Problems and Residual Claims, Journal of Law and Economics, Bd. 26, S. 327–349.

Francis, R. D. (2000): Ethics and Corporate Governance: An Australian Handbook, Sydney.

Freeman, R. E. (1984): Strategic Management: A Stakeholder Approach, Boston, Mass.

Freeman, R. E. (2004): The Stakeholder Approach Revisited, Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Bd. 5, S. 228–241.

Furubotn, E. G./*Richter*, R. (2005): Institutions & Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics, 2. Aufl., Ann Arbor, Mich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ghoshal, S. (2005): Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices, Academy of Management Learning & Education, Bd. 4, S. 75–91.

Ghoshal, S./*Moran*, P. (1996): Bad For Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory, Academy of Management Review, Bd. 21, S. 13–47.

Göbel, E. (2002): Neue Institutionenökonomik. Konzeptionen und betriebswirtschaftliche Anwendungen, Stuttgart.

Grossman, S./*Hart*, O. (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, Journal of Political Economy, Bd. 94, S. 691–719.

Harbeson, J. W./*Hopkins*, R. F./*Smith*, D. G. (Hrsg.) (1994): Responsible Governance: The Global Challenge – Essays in Honor of Charles E. Gilbert, Lanham, MD.

Hart, O. (1995): Firms, Contracts, and Financial Structure, Oxford et al.

Hart, O./*Moore*, J. (1990): Property Rights and the Nature of the Firm, Journal of Political Economy, Bd. 98, S. 1119–1158.

Heath, J./*Norman*, W. (2004): Stakeholder Theory, Corporate Governance and Public Management: What Can the History of State-Run Enterprises Teach Us in the Post-Enron Era?, Journal of Business Ethics, Bd. 53, S. 247–265.

Hill, C. W. L./*Jones*, Th. M. (1992): Stakeholder-Agency Theory, Journal of Management Studies, Bd. 29, S. 131–154.

Hill, W. (1996): Der Shareholder Value und die Stakeholder, Die Unternehmung, Bd. 50, S. 411–420.

Holleis, W. (1985): Das Ungleichgewicht der Gleichgewichtstheorie. Zur Diskussion um die neoklassische Wirtschaftstheorie, Frankfurt/Main et al.

Horsch, A./*Meinhövel*, H./*Stephan*, P. (2005) (Hrsg.): Institutionenökonomie und Betriebswirtschaftslehre, München.

Jansson, E. (2005): The Stakeholder Model: The Influence of the Ownership and Governance Structures, Journal of Business Ethics, Bd. 56, S. 1–13.

Jensen, M. C. (1983): Organization Theory and Methodology, Accounting Review, Bd. 58, S. 319–339.

Jensen, M. C./*Meckling*, W. H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, Bd. 3, S. 305–360.

Jones, Th. M. (1995): Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics, Academy of Management Review, Bd. 20, S. 404–437.

Jost, P.-J. (2001): Der Transaktionskostenansatz in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart.

Katterle, S. (1991): Methodologischer Individualismus and Beyond, in: Bievert, B./Held, M. (Hrsg.), Das Menschenbild der ökonomischen Theorie. Zur Natur des Menschen, Frankfurt/M. et al., S. 132–152.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kay, J. (1996): The Business of Economics, Oxford et al.

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

Klein, B./*Crawford*, R. G./*Alchian*, A. A. (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, Journal of Law and Economics, Bd. 21, S. 297–326.

Kürsten, W. (2002): Managerentlohnung, Risikopolitik und Stakeholder-Interessen – Eine theoretische Analyse der Konsequenzen von Aktienoptionsplänen, in: Nippa, M./Petzold, K./Kürsten, W. (Hrsg.), Corporate Governance. Herausforderungen und Lösungsansätze, Heidelberg, S. 175–190.

Küsters, E. A. (2001): Corporate Governance im basalen Prozess der Organisation. Workshop der Kommission „Organisation" des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e. V. vom 1.–3. März 2001 in Lüneburg.

Manstetten, R. (2002): Das Menschenbild der Ökonomie. Der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith, Freiburg im Breisgau et al.

Monks, R. A. G./*Minow*, N. (1995): Corporate Governance, Cambridge, Mass.

Nippa, M. (2002): Alternative Konzepte für eine effiziente Corporate Governance – Von Trugbildern, Machtansprüchen und vernachlässigten Ideen, in: Nippa, M./Petzold, K./Kürsten, W. (Hrsg.), Corporate Governance. Herausforderungen und Lösungsansätze, Heidelberg, S. 3–40.

Pies, I. (2001): Transaktion versus Interaktion, Spezifität versus Brisanz und die raison d'être korporativer Akteure – Zur konzeptionellen Neuausrichtung der Organisationsökonomik, in: Pies, I./Leschke, M. (Hrsg.), Oliver Williamsons Organisationsökonomik, Tübingen, S. 95–119.

Prahalad, C. K. (1997): Corporate Governance or Corporate Value Added? Rethinking the Primacy of Shareholder Value, in: Chew, D. (Hrsg.), Studies in International Corporate Finance and Governance Systems, New York et al., S. 46–56.

Priddat, B. P. (2006): Economic Governance, in: Schuppert, G. F. (Hrsg.), Governance-Forschung. Vergewisserung über Stand und Entwicklungslinien, Baden-Baden, S. 173–192.

Pritsch, G./*Hommel*, U. (1997): Hedging im Sinne des Aktionärs. Ökonomische Erklärungsansätze für das unternehmerische Risikomanagement, Die Betriebswirtschaft, Bd. 57, S. 672–693.

Rappaport, A. (1986): Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance, New York, NY.

Ross, S. A. (1987): The Interrelations of Finance and Economics: Theoretical Perspectives, American Economic Review, Bd. 77, S. 29–34.

Sama, L. M./*Shoaf*, V. (2005): Reconciling Rules and Principles: An Ethics-Based Approach to Corporate Governance, Journal of Business Ethics, Bd. 58, S. 177–185.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schmidt, R. H. (1997): Corporate Governance: The Role of Other Constituencies. Working Paper Series. Finance and Accounting, Nr. 3, Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt/Main.

Schneider, D. (1993): Betriebswirtschaftslehre, Band 1: Grundlagen, München et al.

Shapiro, A. C./*Titman*, S. (1985): An Integrated Approach to Corporate Risk Management, Midland Corporate Finance Journal, Bd. 3(2), S. 41–56.

Smith, A. (1776/1996): Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, herausgegeben und übersetzt von H. C. Recktenwald, München.

Soppe, A. (2008): Sustainable Finance and the Stakeholder Equity Model, in: Cowton, C./Haase, M. (Hrsg.), Trends in Business and Economic Ethics, Berlin et al., S. 199–228.

Sternberg, E. (1992): The Responsible Shareholder, Business Ethics. A European Review, Bd. 1, S. 192–198.

Stiglitz, J. (1989): Principal and Agent, in: Eatwell, J./Murray, M./Newman, P. (Hrsg.), The New Palgrave: Allocation, Information and Markets, London et al., S. 241–253.

Tricker, R. I. (1994): International Corporate Governance, Singapore.

Turnbull, S. (1997): Corporate Governance: Its Scope, Concerns and Theories, Corporate Governance: An International Review, Bd. 5, S. 180–205.

Wentges, P. (2002): Corporate Governance und Stakeholder-Ansatz. Implikationen für die betriebliche Finanzwirtschaft, Wiesbaden.

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

Wieland, J. (2000): Corporate Governance und Unternehmensethik, in: Mittelstraß, J. (Hrsg.), Die Zukunft des Wissens. XVII. Deutscher Kongress für Philosophie, Berlin, S. 430–440.

Williamson, O. E. (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics, Bd. 22, S. 233–261.

Williamson, O. E. (1984): Corporate Governance, Yale Law Journal, Bd. 93, S. 1197–1230.

Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York, NY.

Williamson, O. E. (1989/1996): Transaction Cost Economics, in: Ders. (Hrsg.), The Mechanisms of Governance, Oxford et al., S. 54–87.

Williamson, O. E. (1998): Transaction Cost Economics: How It Works: Where It Is Headed, De Economist, Bd. 146, S. 23–58.

Witt, P. (2000): Corporate Governance im Wandel. Auswirkungen des Systemwettbewerbs auf deutsche Aktiengesellschaften, in: Zeitschrift für Führung + Organisation, Bd. 69, S. 159–163.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Witt, P. (2002): Grundprobleme der Corporate Governance und international unterschiedliche Lösungsansätze, in: Nippa, M./Petzold, K./Kürsten, W. (Hrsg.), Corporate Governance. Herausforderungen und Lösungsansätze, Heidelberg, S. 41–72.

Zingales, L. (1998): Corporate Governance, in: Newman, P. (Hrsg.), The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, New York, NY, S. 497–503.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Faire Managemententlohnung

Von *K. J. Bernhard Neumärker,* Freiburg im Breisgau

I. Einleitung

Nicht erst seit dem spektakulären Prozess um hohe Abfindungen der Mannesmann AG ist die Diskussion um die angemessene Entlohnung von Unternehmensleitungen in der öffentlichen Diskussion. Dabei dreht sich die Definition von dem, was angemessen oder was Anmaßung ist, nicht nur um eine effiziente oder „marktgerechte" Entlohnung, sondern zunehmend auch um die grundsätzlichere Frage einer fairen Entlohnung. Dabei taucht vor allem in der Diskussion in Deutschland immer wieder die Argumentation von der Neidgesellschaft auf, die insbesondere von der Managerseite herangezogen wird, um die Publizität und die öffentliche Rechtfertigung ihrer Bezüge aus verschiedenen Reformvorschlägen herauszuhalten und die Angemessenheit ihrer numerisch relativ hohen Bezüge nicht einer gesellschaftlichen Beurteilung, die auf scheinbar inakzeptablen Neidpräferenzen aufbaut, öffnen zu müssen. Diese Diskussion offenbart allerdings, dass Neidempfindungen für die Wahrnehmung angemessener Entlohnung eine wesentliche Rolle spielen; und dies kann dann sowohl in der positiven wie in der normativen Theorie der Managemententlohnung nicht unberücksichtigt bleiben.

Im Folgenden wird nun argumentiert, dass das Neidargument, das zweifelsohne einige Relevanz für gesamtgesellschaftliche und firmeninterne Verhältnisse besitzt, zu einer Anpassung der optimalen Entlohnungsstrukturen führen kann. Wird die Entlohnung neidfrei gehalten, ist folglich dem schärfsten Argument gegen unangemessene Bezüge Genüge getan. Dabei ist der Argumentation bislang betroffener Manager zu entnehmen, dass sie selbst im Rahmen der Findung angemessener Entlohnungsverträge Neidaspekte in ihren Präferenzen haben. So wird häufig argumentiert, dass Unternehmensleitungen wesentlich höhere Arbeitsanstrengungen und Humankapitalinvestitionen für die Erledigung ihres Job aufbringen müssen als übliche Mitarbeiter oder gar Anteilseigner. Dies müsse bei der Entlohnung hinreichend berücksichtigt werden. Es darf bezweifelt werden, dass sich die Argumentation stets mit dem Anstreben einer anreizeffizienten Entlohnung deckt; und das folgende, stark vereinfachende Modell wird dies auch zeigen. Insgesamt verdeutlichen die aus der aktuellen Diskussion destillierba-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ren stilisierten Fakten, dass das Problem fairer Entlohnung stets auf beidseitigen Neidempfindungen beruht. Wie noch ausgeführt wird, ist die folgende Analyse in dieser Hinsicht eine Erweiterung bisheriger Untersuchungen, die den Neidfaktor in der Regel auf eine Vertragsseite beschränken.[1]

Bei einem Blick in die Literatur zur Theorie optimaler Vertragsgestaltung ist insgesamt überraschend, in welch geringem Maße bis vor kurzem Argumente der Neidfreiheit oder anderer Fairnesskriterien[2] eine Rolle gespielt haben. Dies mag damit zusammenhängen, dass in der öffentlichen Wahrnehmung im angelsächsischen Sprachraum Neidaspekte unbedeutend erschienen, und die Dominanz der angelsächsischen Forschung auf dem Gebiet der Prinzipal-Agenten-Beziehungen diesen Aspekt systematisch unterdrückte. Zudem schienen Gerechtigkeitsargumente nicht in Modelle rationaler Akteure zu passen. Die Ablehnung exogener Gerechtigkeitsnormen in der Mikroökonomik führte zu einer allgemeinen Verweigerung in Fragen fairer Vertragsgestaltung. Auf der anderen Seite spielt das Neidproblem spätestens seit den Publikationen von *Varian* (1974, 1976) keineswegs eine untergeordnete Rolle in der Theorie fairer Allokation[3]. Nur abstrahierte man mit wenigen Ausnahmen in der Theoriebildung von den für Anreizverträge wesentlichen Grundproblemen der Unsicherheit und der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen den betroffenen Akteuren. Erst in jüngster Zeit haben *Fehr/Schmidt* (1999) und *Bolton/Ockenfels* (2000) empirisch gehaltvolle und testbare Ansätze der Ungleichheitsaversion entwickelt, die für die ökonomische Vertragstheorie äußerst hilfreich sind.[4] Im Folgenden wird das handhabbarere Kriterium der Neidfreiheit angewandt, um wesentliche Effekte auf die Gestaltung und Optimalität von Managerverträgen zu diskutieren, die in einer „Neidgesellschaft" nicht zu übergehen sind.[5] Unter einer „Neidgesellschaft" wird dabei in Abweichung vom normativen Impetus der Argumentation des politischen Tagesgeschäfts schlichtweg ein Verhältnis zwischen zwei oder mehreren Personen verstanden, in dem Neid neben effizienter Anreizsetzung ein zu lösendes Problem oder sogar das dominante Problem darstellt. Es liegt somit eine System in-

[1] Eine gewisse Ausnahme stellt die Publikation von *Fehr/Gächter/Kirchsteiger* (1997), in der jedoch nicht direkt auf das Phänomen des gegenseitigen Neidpotentials abgestellt wird. Auch Fehr, Kirchsteiger und Riedl (1993) ist ein früher Beitrag zur Fairness von Arbeitsverträgen.

[2] Vgl. z. B. die Kindness-Funktion in *Rabin* (1993, 1997) für Spiele in Normalform.

[3] Vgl. dazu *Thomson/Varian* (1985) als auch *Berliant/Dunz/Thomson* (2000).

[4] *Fehr/Gächter/Kirchsteiger* (1997) haben zudem Rabins Ansatz in die mikroökonomische Vertragstheorie integriert.

[5] Zu einer allgemeinen und empirisch an Neidpräferenzen ausgerichteten Abwägung zwischen Neidfreiheit und Ungleichheitsaversion vgl. *Herreiner/Puppe* (2009), die ihren Test jedoch nicht hinreichend für das hier interessierende Entlohnungsproblem spezifizieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

terdependenter Präferenzen vor, indem zum Beispiel der Nutzen einer Person vom Einkommensniveau oder vom Konsum des Güterbündels einer anderen Person abhängig ist.[6]

Die ökonomische Analyse angemessener Entlohnungsstrukturen in Unternehmen gibt eine Fülle weiterer Argumente an die Hand der Prinzipale der Unternehmensleitung. Karrierechancen, Anreize zur Investition in bessere Ausbildung etc. sind neben der fairen Entlohnung sicherlich bedeutsam.[7] Diese Aspekte sollen im Folgenden nicht hinsichtlich ihrer Tauglichkeit für eine faire Entlohnung hinterfragt werden. Im Zentrum der Analyse steht die Frage, inwieweit anreizeffiziente Verträge zwischen Management und Anteilseignern angepaßt werden müssen, wenn ein bestimmtes Fairnesskriterium, hier das der Neidfreiheit, im Innenverhältnis greift. Damit ist die Untersuchung noch ein gutes Stück von der Problematik einer gesellschaftlich fairen Entlohnung, sofern ein überzeugendes Konzept zur Beurteilung überhaupt entwickelt werden kann, entfernt. In ihr wird aber sowohl aus der Sicht der Prinzipale, namentlich der Anteilseigner, als auch aus der Sicht der Agenten, namentlich der Unternehmensleitung, das zusätzliche Problem des Neids für die Beurteilung herkömmlicher und anreizeffizienter Entlohnungsverträge nutzbar gemacht.

Lazear (2000b, F630) merkt diesbezüglich an, dass das Problem einer als zu hoch erachteten Entlohnung noch immer eines der ungelösten Rätsel geeigneter Managerverträge darstellt, weil wissenschaftlich nicht eindeutig geklärt ist, auf welchen Kriterien die Definition der Überbezahlung zu beruhen hat. Ist es die schlichte informations- oder handlungsbedingte Macht der Rentenaneignung, die zu einer ineffizient hohen, teilweise verdeckten Kompensation der Unternehmensleitung führt,[8] oder ist es die Wahrnehmung unfairer Entlohnungsbeträge selbst dann, wenn die Machtkomponente vertragsmäßig hinreichend geregelt ist? Oder existiert eine Vermengung der zwei Aspekte, die zum Beispiel zu einer aus Effizienzgesichtspunkten zu hohen, aber aus dem Blickwinkel der Gerechtigkeit beiderseitiger Neidfreiheit zu niedrigen Kompensation führt? Beide Ansatzpunkte können Basis des Delegationsproblems sein; und es sieht in der Realität danach aus, dass die Fairnessvariante das eigentliche firmen- und gesellschaftspolitische Problem einer tendenziell als überhöht wahrgenommenen Bezahlung von Führungsriegen darstellt. Bedeutsam ist dann, dass Argumente anreizgerechter und damit effizienter Entlohnung unter Umständen selbst dann keine Rolle mehr spielen, wenn die negativen Wirkungen auf die Leistungsfähigkeit des Managements und damit auf die Ertragskraft der Unternehmung oder gar

[6] Vgl. dazu *Cullis/Jones* (1998), S. 221 ff.

[7] Vgl. *Lazear* (1995, 2000a) oder *Dewatripont/Jewitt/Tirole* (1999).

[8] Dies scheint Lazears Stoßrichtung zu sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Volkswirtschaft glaubhaft dargestellt werden können. Dies verdeutlicht zugleich, dass der Königsweg eine vertragliche Ausgestaltung der Managergehälter ist, die sowohl Neid als auch Ineffizienz bestmöglich eindämmt. Gibt es im Sinne von *Varian* (1974) Entlohnungsregeln, die beide Probleme in den Griff bekommen, so ist aus dem gegebenenfalls reichhaltigen Menü anreizeffizienter Verträge die Entlohnungsform zu wählen, die Fairness durch Neidfreiheit erzeugt. Die Menge derartiger Verträge mag leer oder sehr klein sein, sie begrenzt sicherlich die Auswahl aus anreizeffizienten Vertragsformen.

II. Neidkonzepte und ihre Relevanz für die faire Managemententlohnung

Obwohl sich die wirtschaftswissenschaftliche Literatur naturgemäß mit Konzepten ökonomischer Gerechtigkeit schwertut, wurden in den letzten Jahren verschiedenste ökonomische Konzepte zu Neid und Neidfreiheit entwickelt.[9] Für die Entlohnungsfrage scheinen sich dabei grundsätzlich folgende Ansätze von Neidfunktionen zu eignen. Zum Zwecke der einfacheren Darstellung und der geeigneten Ausrichtung auf die Prinzipal-Agenten-Problematik sei auf ein Zwei-Personen-Verhältnis Bezug genommen:

- Neid als Externalität E[10]:

  Jedes Einkommen Y einer anderen Person j erzeugt bei Individuum i Neidgefühle und damit einen Bestandteil der Nutzenfunktion

  $$N_i^E = N(Y_j),$$

  der negativ in i's Bestimmung des Nutzenniveaus einfließt.

- Neid auf der Basis von Einkommensdistanzen D[11]:

  Neid entsteht durch eine einkommensmäßige Ungleichheitsaversion und kann entsprechend mit

  $$N_i^D = N(Y_j - Y_i), \quad \forall (Y_j - Y_i) > 0,$$

  ausgedrückt werden. Stellenweise wird auch auf das unspezifizierte Maß

  $$N_i^{Da} = N(Y_j - Y_i)$$

[9] Vgl. dazu *Kolm* (1995) und *Charness/Rabin* (2002).
[10] Vgl. *Brennan* (1973) und *Boskin/Sheshinski* (1978).
[11] Vgl. *Nozick* (1974), *Fehr/Schmidt* (1999) und *Bolton/Ockenfels* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zurückgegriffen[12], womit eine negative Einkommensdifferenz für i einen positiven Nutzenbeitrag hat. Der Übergang zwischen beiden Spielarten ist fließend, da auch *Fehr/Schmidt* (1999) der negativen Einkommensdifferenz einen Nutzeneinfluss zusprechen, dieser aber nicht dem Neidterm zugeordnet wird, sondern einer separat spezifizierten Kategorie der Schuldgefühle, die dann zur Äußerung (scheinbar) altruistischer Motive führt.[13]

- Neid auf realisierte Güterallokationen K[14]:

  Für eine vertragsmäßige Beziehung zwischen Personen sind die ex post-Neidgefühle

$$N_i^K = N(X_j, X_i), \quad \forall\, X_j \succ X_i,$$

  maßgeblich. Das Konzept ist damit rein konsequentialistischer Natur. Neid wird bei diesem Ansatz nicht direkt in den Präferenzen abgebildet, sondern als Restriktion modelliert.[15] Güterallokationen X können dabei auf Einkommen Y aufbauen, oder auch davon abweichen, wenn sich hinter X nichtmonetäre Bestandteile wie Arbeitsanstrengung u. ä. verbergen. Diese Ausprägung von Neid hat ihre besondere Bedeutung, da sie klar darauf abstellt, Neid und gegebenenfalls erzielbare Neidfreiheit könne als gesellschaftliches Ziel nur an ex post-Zuständen orientiert sein. Haben die Gesellschaftsmitglieder oder Vertragsparteien bei ihrer Vertragsabfassung keinen Neid erwartet, und tauchen diese Empfindungen nachträglich doch noch auf, dann sind die Grundbedingungen einer fairen Beziehung grundsätzlich verletzt. Entsprechende Entwicklungen nach Vertragsabschluß führen nach dieser Definition stets zu einer aus Gerechtigkeitsgründen legitimierten Aushebelung und Revidierbarkeit des Vertrags. Ex post neidbehaftete Entlohnungsverträge setzen sich demnach nicht selbst durch bzw. sind nicht wiederverhandlungsstabil, wenn das Fairnessargument hinreichend Bedeutung erhält.[16]

- Neid auf realisierbare Güterallokationen P[17]:

  Hier spielt für die Einstufung fairer Bedingungen der erwartete Neid

$$N_i^P = E\{N(X_j, X_i)\}, \quad \forall\, E\{X_j \succ X_i\},$$

[12] Vgl. z. B. *Dur/Glazer* (2008), S. 123.

[13] Vgl. hierzu auch *Camerer* (2003), S. 102 ff.

[14] Vgl. *Foley* (1967) und *Varian* (1974).

[15] Vgl. statt vieler *Gajdos/Tallon* (2002), S. 2.

[16] Im Folgenden wird allerdings eine einfache Modellwelt vorgestellt, die diese strategischen Überlegungen nicht aufgreifen kann.

[17] Vgl. *Gajdos/Tallon* (2002) und *Neumärker* (2004).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die entscheidende Rolle. Die Ausführungen des Teils IV zeigen, dass auch hier Neid letztlich als soziale Restriktion erfasst werden kann und nicht direkt in die Präferenzstrukturen eingebaut werden muss. Grundlage dieses von N_i^K abweichenden Konzepts ist die Auffassung, dass ex ante als fair erachtete Spielregeln, wie sie zum Beispiel in einem Vertrag festgelegt werden, nicht durch Argumente auf der Basis von ex post-Verteilungen auszuhebeln sind. Insofern ist dieser Ansatz der konstitutionellen Ökonomik (vgl. *Brennan* und *Buchanan,* 1985) bzw. der Sozialvertragslogik à la *Rawls* (1971) zuzuschreiben. Anwendung und Durchsetzung vereinbarter Spielregeln führen immer zu relativen Schlechterstellungen im nachvertraglichen Spiel. Dies gilt für Märkte, wenn man sich auf das Marktspiel eingelassen hat, genauso wie für andere Koordinationsmechanismen, sofern sie auf freiwilligen Übereinkünften, eben den Spielregeln, beruhen oder als auf solchen beruhend angesehen werden können.

Folgt man der Logik „Vertragsabschluss als Spielregelsetzung", kann der in der Ökonomik fairer Allokationen dominierende Ansatzpunkt N_i^K keine Verwendung für unsere Entlohnungsfrage finden. So schön eine in ihrer letztlichen Konsequenz neidfreie Gesellschaft sein mag, so gering ist die Möglichkeit, Ungleichheiten und damit alle Neidpotentiale ex post auszuschließen (vgl. dazu auch *Neumärker* 2004). Die Aussicht auf der Ebene des freien Tauschs, hier auf der Vertragsabschlussebene, im Nachhinein eine relative schlechte Position innezuhaben, müsste dann in den meisten Fällen zum Abstand vom Spiel vor Aufnahme des Spiels führen.[18] Die Vertragsseiten sind sich regelmäßig bewusst, dass das nachvertragliche Spiel zu ihren (relativen) Ungunsten ausgehen kann, sie werden diese Tatsache aber bei Vertragsabschluss nicht rundweg als unfair bezeichnen.

Es ist des Weiteren unmittelbar zu erkennen, dass N_i^E und N_i^{Da} keinen Raum für einen Fairnessanspruch im Sinne einer Neidfreiheit lassen, da man nur über absolute oder relative Neidminimierung oder über Neidgleichverteilung zu einem Gerechtigkeitsmaßstab gelangen kann. Dies erinnert stark an die herkömmlichen Konzepte der Leistungsfähigkeit, die bekanntermaßen politisch beliebig manipulierbar sind und in der Begründung verschiedener Spezifizierungen reine Leerformeln darstellen (vgl. dazu bereits *Littmann* 1971). Deshalb wird auf diese beiden Ansatzpunkte im Folgenden verzichtet. Diese Kritik ist im Grunde genommen auch für N_i^D zulässig, wird in der Skalierung doch nur der negative Term zu einem Schuld- bzw. Altruismusmotiv umgewidmet. Man kommt dann zwar in neidfreie, aber noch lange nicht in faire Zustände hinein. Dies deckt sich jedoch nicht mit dem offensichtlich vorhandenen Neidproblem der „Überbezahlung", das

[18] Von etwaigen Wirkungen der „Pre-Play Communciation" im Sinne eines Cheap Talk sei hier abgesehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bei der Entgeltbestimmung von Führungskräften besteht; und auch die Neidgefühle der „Unterbezahlung“ seitens der Manager werden dadurch nicht hinreichend erfasst. Jedenfalls kommen Schuld- oder Übermachtsgefühle auf beiden Seiten nicht zum Tragen. Zudem haben vor allem Fehr und Schmidt mit einer Fülle von Publikationen (2000, 2003, 2004, *Fehr, Klein* und *Schmidt* 2007) eine positive Theorie für (unvollständige) Arbeitsverträge zwischen Unternehmensleitung und Arbeitnehmern im Auge, die durch fairnessgesteuerte Reziprozität eine Abschwächung des herkömmlichen Anreizproblems in Prinzipal-Agenten-Verhältnissen erbringen kann. Auch dieser Aspekt deckt sich nicht mit dem Ausgangsproblem der hier vorgelegten Untersuchung, denn das Neidproblem scheint gerade im Falle der Managerentlohnung aus der Sicht der Anteilseigner und der Stakeholder keine Entschärfung der Thematik einer angemessenen Vertragsgestaltung zu generieren, sondern ein daneben tretendes oder gar die Effizienzfrage überragendes Problem zu sein. Insofern bleibt die in der Tradition von Foley und Varian stehende Theorie fairer Allokationen der maßgebliche Bezugspunkt. Fairness bei der Vertragsgestaltung und im vertragsmäßigen Verhalten mindert nicht das Koordinationsproblem, sondern schafft einen tendenziell geringeren Lösungsraum, d.h. eine engere Vertragsgestaltung, als es die einfache Ausrichtung an Anreizeffizienz suggeriert. Folglich werden wir uns an der einzig verbleibenden Neidkonzeption N_i^P ausrichten.

Dieser Beitrag ist an den formulierten Erfordernissen wie folgt ausgerichtet: Teil III führt in das Modell ein, wie es zur Darstellung des typischen Prinzipal-Agenten-Verhältnisses und der daraus folgenden Anreizvertragsgestaltung zwischen Management und Anteilseigner(n) benötigt wird, während Teil IV das gewählte Neidkonzept in das Modell integriert und die veränderte Gleichgewichtsauswahl für faire als auch für ‚sozial optimale‘ Verträge veranschaulicht. Die Schrift endet mit Schussfolgerungen und einem Ausblick in Teil V.

III. Das Prinzipal-Agenten-Modell

Die in Teil II begonnene Darstellung eines Zwei-Personen-Problems sei im Modell damit fortgesetzt, dass ein Manager (Agent) a üblicherweise im Auftrag eines Unternehmenseigners (Prinzipal) b arbeitet. Beide Personen haben damit den modellmäßigen Status berufsgruppenspezifisch repräsentativer Akteure. Anreizprobleme bestehen bekanntermaßen dort, wo die Interessen beider Personen voneinander abweichen und das Management nicht vollständig zu kontrollieren ist. Dies trifft insbesondere zu, wenn Handlungen und/oder Ergebnisse bei Vertragsabschluss unsicher und nur vom Manager hinreichend beobachtet werden können. Das Modell baut sich dementsprechend aus zwei möglichen Zukunftszuständen 1 und 2, der Arbeits-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anstrengung des Managers e und des beiderseits beobachtbaren „Gewinns" der Unternehmung $g \in \{g_1; g_2\}$, $g_1 < g_2$ mit $g = g^a + g^b$ auf. Zudem wird die für einfache Modelle übliche Grundannahme risikoaverser Agenten und risikoneutraler Prinzipale zugrundegelegt (vgl. z. B. *Dur* und *Glazer* 2004: 4, oder Neumärker 2004: 185).[19] Ansonsten orientieren sich beide Akteure bei Vertragsabschluss am erwarteten Nutzen und haben gemeinsames Wissen über die für die Zukunftszustände maßgebliche Wahrscheinlichkeitsverteilung $\pi \to 1 \Rightarrow 1 - \pi \to 2$. Damit wird der Erwartungsnutzen $EU\{g^i; \pi\} = \pi U^i(g_1^i) + (1-\pi)U^i(g_2^i)$, $i \in \{a; b\}$ und der erwartete Gewinnanteil $Eg^i = \pi g_1^i + (1-\pi)g_2^i$, $i \in \{a; b\}$ determiniert. Daraus folgt im g_1, g_2-Ereignisraum die Indifferenzkurvenbedingung

$$\left.\frac{dg_1^i}{dg_2^i}\right|_{dEU=0} = -\frac{1-\pi}{\pi}\frac{U^{i\prime}(g_2^i)}{U^{i\prime}(g_1^i)},$$

wobei für den risikoneutralen Eigner unmittelbar

$$\left.\frac{dg_1^b}{dg_2^b}\right|_{dEU=0} = -\frac{1-\pi}{\pi}$$

folgt. Diese Indifferenzkurvenbedingung deckt sich mit der Indifferenzbedingung für den erwarteten Gewinnanteil

$$\left.\frac{dg_1^i}{dg_2^i}\right|_{dEg=0} = -\frac{1-\pi}{\pi}.$$

Der Eigner wird damit stets einen höheren erwarteten Gewinn vorziehen. Die Steigung seiner Indifferenzkurven ist nur vom Verhältnis der Wahrscheinlichkeiten abhängig und damit konstant, während die Indifferenzkurven des risikoaversen Managers konvex verlaufen. Im Unterschied zur in einem früheren Beitrag vorgestellten fairen Lösung von Adverse Selection-Problemen (*Neumärker* 2004) sei nun handlungsbezogenes Moral Hazard-Verhalten des Managers maßgeblich,[20] indem zunehmender Arbeitseinsatz die Wahrscheinlichkeit des Eintretens günstiger Zukunftsbedingungen, hier des Zustands 2, gemäß $\pi = \pi(e)$, $\pi' < 0$, $\pi'' > 0$ erhöht. Damit sind Lage und Steigung der Indifferenzkurven vom Tätigkeitsniveau des Managers ab-

[19] Die Funktionsfähigkeit des Modells ist allerdings nicht auf diese Präferenzstrukturen beschränkt. Vgl. *Rees* (1985), S. 7 f., und *Ricketts* (2002), S. 149 f.

[20] *Rasmussen* (2001) verdeutlicht die Unterschiede zwischen Moral Hazard auf der Basis verborgener Handlungen und Moral Hazard durch verborgene Informationen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

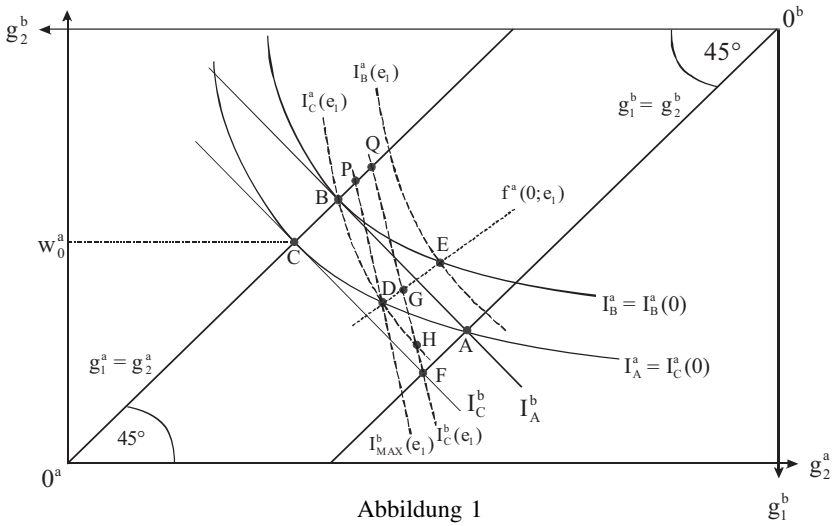


Abbildung 1

hängig.[21] Mit zunehmenden Anstrengungen werden in jedem Punkt der Box die Indifferenzkurven steiler.

Mit diesen simplen Grundlagen lassen sich sowohl Agency- als auch Fairness-Probleme in der Edgeworth-Arrow-Debreu-Box hinreichend erfassen. Abbildung 1 zeigt zunächst die First-Best-Welt der reinen Risikoaufteilung.

Jeder Punkt in der Box gibt eine Aufteilungsregel des Gewinns für gute wie schlechte Zukunftszustände wieder, wobei der aufzuteilende Betrag g_2 annahmegemäß höher ist als g_1. $g_1^i = g_2^i$ sind die Sicherheitslinien, die alle Allokationen erfassen, die für i zustandsunabhängige Vergütungen erbringen. Liegt beispielsweise die Ausgangssituation A vor, lassen sich Pareto-effiziente Gewinnaufteilungen mit den Tangentialpunkten der Indifferenzkurven von a und b auf der Strecke CB identifizieren. Generell liegen die First-Best-Gleichgewichte auf der Sicherheitslinie des Managers, da dort sein Gewinnanteil mit $g_1^i = g_2^i$ für die Indifferenzkurvenbedingung ebenfalls das Verhältnis der Wahrscheinlichkeiten anzeigt. Der risikoneutrale Eigner übernimmt dann das ganze Risiko. Im Verhältnis von Manager und Eigner ist aber weniger das Risikoaufteilungs- und damit das Versicherungsproblem interessant, sondern die Möglichkeit, durch die Fähigkeiten und Hand-

[21] Verändert sich die Wahrscheinlichkeitsverteilung exogen, ändert sich lediglich die Steigung der Indifferenzkurven, da sich auch die Kurven des a in ihrem Punkt auf der Sicherheitslinie drehen (s. dazu auch die folgenden Ausführungen zu den Kosten der Anstrengung).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lungen des Managers den erwarteten Gewinn der Unternehmung und insbesondere den Anteil des Eigners zu steigern. Dabei muss der Eigner beachten, dass der Manager außerhalb der Unternehmung Alternativeinkommen erzielen kann. Dies ist in Abbildung 1 durch eine einkommenssichere Outside Option in Höhe von w_0^a angenommen. Damit stellt C den Ausgangspunkt aller Vertragsüberlegungen dar, denn a wird keinen zu erwartenden Gewinnanteil akzeptieren, der ihm geringeres Nutzenniveau als $I_C^a(0)$ beschert. „(0)“ verdeutlicht dabei, dass a hier keinen besonderen Arbeitseinsatz zeigen muss, da ihm sein Einkommen im Referenzpunkt C sicher ist. Mit der Restriktion $I_C^a(0)$ werden demnach der Reservationsnutzen und damit die Teilnahmebedingung des Managers eingehalten. Um darüber hinausgehende Gewinnanteile erwarten zu können, muss b bessere Entlohnungsbedingungen bieten, die a zum gesteigerten Einsatz seiner Fähigkeiten verleiten. Hier sei zunächst angenommen, dass das Anstrengungsniveau zwei Ausprägungen haben kann: $e \in (0; e_1),\ e_1 > 0$.

Da b das tatsächliche Niveau e von a nicht beobachten kann, und deshalb a nur Einsatz zeigt, wenn er dafür ausreichende monetäre Anreize erhält, müssen vertragliche Bedingungen vereinbart werden, die von den erstbesten Ergebnissen auf der Sicherheitslinie des a abweichen, denn dort ist es a völlig egal, ob gute oder schlechte Umweltbedingungen herrschen werden; er hat keinen Anreiz, sich für ein Eintreten des Zustands 2 einzusetzen. $I_C^a(e_1)$ zeigt nun alle geometrischen Orte, in denen a bei einem Arbeitseinsatz e_1 das Nutzenniveau von C realisiert. D.h., in B muss $I_C^a(e_1)$ die Steigung $(1-\pi(e_1))/\pi(e_1)$ haben. Im Schnittpunkt von $I_C^a(0)$ und $I_C^a(e_1)$ ist der Manager hinsichtlich der Auswahl seines Anstrengungsniveaus indifferent. Neben diesem Punkt D kann man für unterschiedliche Nutzenniveaus Indifferenzbedingungen ableiten (s. z. B. Punkt E). Zusammengenommen ergeben sie die Indifferenzfunktion $f^a(0; e_1)$. Alle Gewinnaufteilungsverträge linkerhand erzeugen keinen positiven Anreiz, während rechts von $f^a(0; e_1)$ der Manager mit Sicherheit e_1 wählt. Sogenannte ϵ-Präferenzen garantieren darüber hinaus, dass a bei Indifferenz b keinen Schaden zufügen will und deshalb grundsätzlich e_1 an den Tag legt.

Ist w_0^a Ausgangspunkt aller Überlegungen, misst CB als Abstand zwischen $I_C^a(0)$ und $I_C^a(e_1)$ auf der Sicherheitslinie die Kosten der Anstrengung e_1, die durch das Arbeitsleid des Managers infolge seiner Anstrengung $\gamma = \gamma(e),\ \gamma' > 0,\ \gamma'' > 0$ entstehen. Dabei soll im folgenden steigendes Grenzleid des Arbeitseinsatzes unterstellt sein. Die durch D verlaufende Indifferenzkurve $I_{MAX}^b(e_1)$> zeigt das für b maximal erreichbare Nutzenniveau und damit auch den unter den gegeben Bedingungen maximal zu erwartenden Gewinnanteil. In F ist über I_C^b der unter w_0^a der erwartbare Nutzen für b verortet. Diesen will b im Falle eines Anreizvertrages natürlich mindestens halten. $I_C^b(e_1)$ ist die entsprechende Indifferenzkurve bei einem Tätigkeitsni-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

veau e_1 mit einer Steigung $(1-\pi(e_1))/\pi(e_1)$. Folglich ist b indifferent zwischen einem Vertrag C und den Verträgen G und H. Beide Akteure sind indifferent in H, können aber anreizmäßig beschränkte Effizienz in Punkten auf DG erzielen.[22] Die Fläche DGH stellt damit alle Möglichkeiten beschränkt effizienzsteigernder Verträge dar, wobei D den traditionellen anreizeffizienten Vertrag zeigt, indem der Nutzen des Auftraggebers unter den Restriktionen der Teilnahme des Auftragnehmers „Manager" und der Anreizverträglichkeit der Vertragsbedingungen maximiert wird.[23] Man sieht aber bereits hier, dass die übliche Agency-Theorie mit diesem speziellen Konzept anreizeffizienter Verträge[24] die Vertragsspielräume zumindest für die in diesem Beitrag untersuchte Fragestellung übermäßig verkürzt. Es gibt keine ökonomisch gehaltvolle Präjudizierung, die zum Ausschluss anderer anreizreizeffizienter Verträge auf DG führt bzw. die die Definition von Anreizeffizienz auf Verträge des Typs D begrenzt. Die normative Vertragstheorie der Anreizeffizienz, und damit auch die um Neidaspekte erweiterte, bietet keine Grundlage für eine Beschränkung auf Verträge des Typs D. Die Überlegung, dass der Eigner seinen Nutzen unter den vorhandenen Beschränkungen maximieren will, kann aus Sicht der positiven Agency-Theorie erhebliche Relevanz besitzen, aus normativer Sicht ist das umgekehrte Interesse des Agenten genauso berechtigt. Zudem kann eine über D hinausgehende Entlohnung des a im Rahmen von DGH keinesfalls als „Überbezahlung" interpretiert werden, wie es die herkömmliche Theorie anreizeffizienter Verträge einflößt. Unter bestimmten Bedingungen wird die Einbeziehung von Fairness sogar dazu führen, dass nicht Eigner-orientierte, sondern Manager-bezogene Vertragslösungen zu rechtfertigen sind. Und es kann auch gezeigt werden, dass eine von Neid unabhängige prozedurale Fairness der Vertragsbestimmung keineswegs die herkömmliche Anreizvertragsform bestimmt.

In Abbildung 2 sind mit $\{0; e_1; e_2\}$ drei Anstrengungsniveaus eingezeichnet. Da die Wirkung der Wahrscheinlichkeitsanpassung der Präferenzstruktur an geänderte Tätigkeitsniveaus die „Single Crossing"-Eigenschaft von Indifferenzfunktionen erfüllt, stellt Schnittpunkt L für a Indifferenz zwischen e_1 und e_2 dar. Die entsprechende Indifferenzlinie ist $f^a(e_1; e_2)$, die in

[22] Dass beschränkte Effizienz im Sinne einer Second-Best-Lösung vorliegt, erkennt man in H am (nicht realisierbaren) Effizienzsteigerungspotential über DG hinaus bis zum First-Best-Bereich BQ.

[23] Mit BP wird die Risikoübernahme des risikoaversen Managers hinreichend entlohnt, so dass CP die anreizbedingte Minimalentlohnung des engagierten Managements darstellt, während CQ die durch geschickte Vertragsverhandlungen maximal erwartbare Belohnung für den Arbeitseinsatz anzeigt.

[24] Vgl. z. B. *Richter/Furubotn* (2003), *Rasmussen* (2001), *Salanié* (2005) und *Segal* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

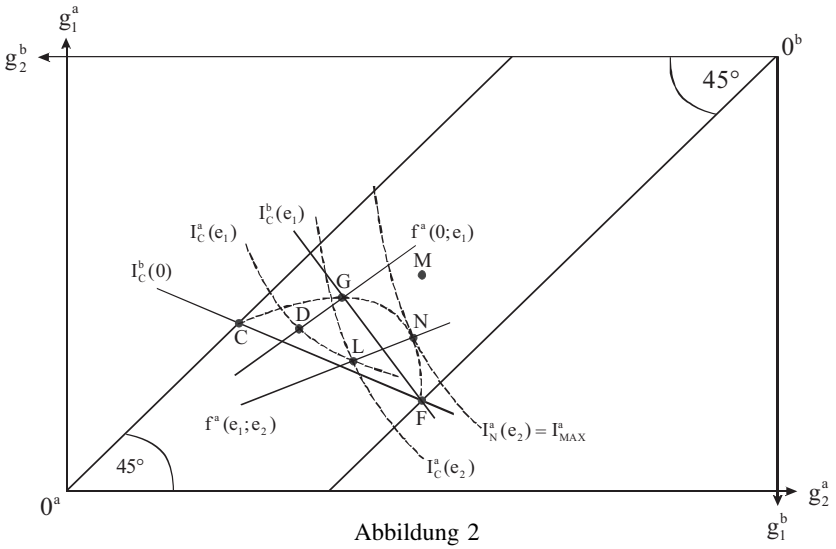


Abbildung 2

Punkt N ihren Schnittpunkt mit $I_C^b(e_2)$ haben möge. LN ist folglich der beschränkt effiziente Vertragsbereich unter e_2.

Führt man nun beliebig viele Anstrengungsmöglichkeiten ein, ist eine Kurve CGNF als Verbindung aller Schnittpunkte von Funktionen $f^a(e_{k-1}; e_k)$ mit $I_C^b(e_k)$ abzuleiten. Der Verlauf ergibt sich durch $\pi''(e), \gamma''(e) > 0$.[25] Für den gleichbleibenden Ausgangsnutzen des Eigners I_C^b bestimmt damit jeder Punkt für jeweils ein Anstrengungsniveau den höchstmöglichen Nutzen des Managers. Im Beispiel der Abbildung 2 ist in N mit I_{MAX}^a die insgesamt beste Allokation für a zu erreichen, der b gerade noch zustimmt. e_2 ist unter diesen Bedingungen das anreizeffiziente Tätigkeitsniveau des Managers. Verbindet man andererseits alle Punkte der f^a-Funktionen, die für unterschiedliche Aktivitätsniveaus konstantes Nutzenniveau des Managers in Höhe von I_C^a und zugleich jeweils höchstmöglichen Nutzen des Eigners I_{MAX}^b indizieren, ergibt sich – wie in Abbildung 3 dargestellt – eine Kurve CDLK, die unterhalb von CGNF liegt.[26]

Entscheidet b über die Vertragsbedingungen, wird er sich nicht generell für e_2 aussprechen. Im Beispiel der Graphik 3 zeigt der Vergleich der Punkte R und Q, dass D für den Eigner den höheren zu erwartenden Gewinnanteil bietet und er deshalb e_1 im Vergleich zu e_2 anstrebt. Intuitiv be-

[25] Vgl. *Ricketts* (1986), S. 234. Einen weiteren Funktionsverlauf rechts der Sicherheitslinie des b haben wir dabei ignoriert.

[26] Auch hier impliziert $\pi''(e), \gamma''(e) > 0$ den konkaven Verlauf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

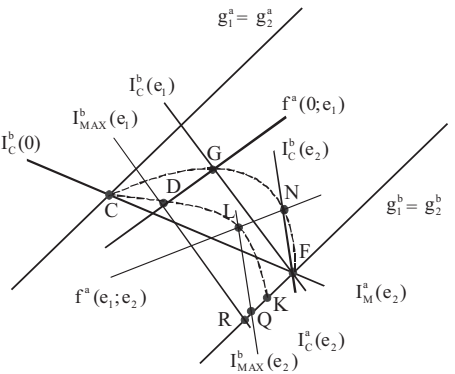


Abbildung 3

deutet im dargestellten Fall ein Wechsel von D nach L eine zusätzliche Zahlung des *b* an *a* zur anreizverträglichen Kompensation des zusätzlichen Arbeitsleids, die durch die erwartete Gewinnsteigerung aus dem höheren Arbeitseinsatz nicht aufgefangen wird. B wird den Vertrag wählen, bei dem sich Grenzgewinn und Grenzarbeitsleid einer infinitesimalen Änderung von *e* ausgleichen. Um genauer diskutieren zu können, welcher Vertrag für *b* optimal ist, müsste man das Modell mathematisch spezifizieren. Wir können aber festhalten, dass er aus dem Menü CDLK auswählen wird und dass dieses Menü den im gebräuchlichen Sinne als ‚anreizeffizient' bezeichneten Vertrag enthält.

Die Fläche zwischen CGNF und CDLK ist anreizverträglich aus der Sicht beider Vertragsparteien und stellt somit den Lösungsbereich der Managemententlohnung dar. Je nachdem, welche Seite die Macht zur Vertragsgestaltung hat, wird eine bestimmte Lösung, im Beispiel der Abbildung 3 entweder N oder D, die Entlohnung bestimmen. Jedes dieser Gleichgewichte kann unter verschiedenen Aspekten als fair oder als unfair eingestuft werden.

IV. Chancen fairer Managemententlohnung

1. Prozedurale Fairness der Vertragsbestimmung

Da im Gegensatz zur herkömmlichen normativen Vertragsökonomik keine implizite Bevorzugung der Eignerinteressen unterstellt werden soll, ist im Vorlauf zur Neiddebatte zu klären, wie ein fairer Prozess der Gleichgewichtsauswahl aussehen könnte. Die Literatur empfiehlt für die vorlie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gende Konstellation regelmäßig ein zum Divide-and-Choose analoges Verfahren,[27] obwohl es gerade im Falle der Positiv-Summen-Spiele dem Vorschlagenden ermöglicht, die zusätzliche Rente vollständig abzuschöpfen.[28] So wird *a* als „Divider" dem „Chooser" *b* im Fall der Abbildung 3 Allokation N vorschlagen. C ergibt sich als Status Quo-Allokation, die das Nutzenniveau des *b* determiniert, welches *a* bei der Aufteilung des Gewinns/Kuchens im Auge behalten muss. *b* wird dann N wählen. Hat *b* das Vorschlagsrecht, folgt Allokation D. In der Theorie fairer Prozesse wird überwiegend dem Vorschlag gefolgt, durch Münzwurf den First-Mover und damit die Person, die sich den Vorteil aneignen kann, zu bestimmen.[29] Die Theorie fairer Prozesse gibt hier also keinen eindeutigen Hinweis für die Überlegenheit einer der beiden Lösungen. Entscheidend ist für die Analyse der fairen Managemententlohnung die Tatsache, dass mitnichten eine Dominanz der Eigner-orientierten Sichtweise bei der Festlegung anreizeffizienter Entlohnungsstrukturen zementiert werden kann. Eine um die faire Festlegung der Vertragsauswahl erweiterte normative Vertragsökonomik kann nicht einseitig und unreflektiert die Interessen des Eigners/Prinzipals betonen. Nur wenn eine Logik fairer Vertragsgestaltung gefunden wird, die zum Beispiel von Divide-and-Choose[30] derart abweicht, dass anreizeffiziente Allokationen, die Managerinteressen Vorrang einräumen, generell als nicht wünschenswert auszuschließen sind, kann die traditionelle Theorie anreizeffizienter Verträge Bestand haben. Unter den hier vorgestellten Bedingungen gibt es eine erhebliche Lücke in der normativen Theorie. Desweiteren ist zu bemerken, dass der faire Auswahlprozess in jedem Fall eine anreizeffiziente Gewinnaufteilung generiert. Insofern kann von „Superfairness" gesprochen werden, die Effizienz und Gerechtigkeit miteinander vereint.[31]

2. Neidfreiheit der Prinzipal-Agenten-Verträge

Selbst wenn die Regel der Auswahl zwischen anreizeffizienten Allokationen fair ist, kann die Allokation selbst nicht rundweg als fair eingestuft werden, da der Neidaspekt noch nicht in die Analyse integriert wurde.[32]

---

[27] Vgl. z. B. *Brams/Taylor* (1996) oder *Berliant/Dunz/Thomson* (1992).

[28] Vgl. dazu *Holcombe* (1997).

[29] Vgl. *Young* (1994).

[30] Oder auch von einer Harsanyi-Nash-Gleichaufteilung des zusätzlich erwirtschafteten Gewinns.

[31] Zu einer abweichenden Definition von Superfairness vgl. *Baumol* (1986).

[32] Konstitutionenökonomen mögen hier entgegnen, dass es bei der Generierung von Vorteilen im freiwilligen Tausch nur um die Bestimmung fairer Regeln, nicht aber fairer Endzustände, sprich: Allokationen, gehen kann. Wie eine frühere Ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

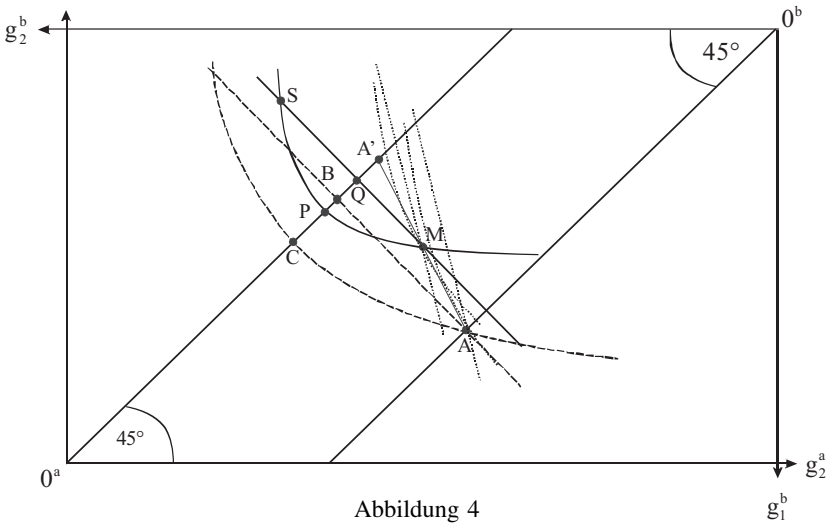


Abbildung 4

Den zentralen Ansatzpunkt für Neidfreiheit und damit beiderseitige Anerkennung einer fairen Situation bietet die Gleichverteilung. Bei der Beurteilung einer bestimmten Gewinnaufteilung entwickelt eine Vertragspartei Neidgefühle, wenn sie die Position der Vertragsgegenseite bevorzugen würde. Das heißt nicht, dass sie die Präferenzen der anderen Person kennen oder gar übernehmen muss, sondern nur, dass sie mit ihren eigenen Präferenzstrukturen die für schlechte wie für gute Zukunftsbedingungen festegelegten Gewinnanteile des Vertragspartners bevorzugen würde. Es ist das geradezu bemerkenswerte an dieser Neidlogik, dass keinerlei Kenntnisse über oder Einfühlungsvermögen in die Präferenzen der Gegenseite benötigt werden. Es wird lediglich die Güterausstattung verglichen; der methodologische Individualismus bleibt davon unberührt. Man stellt dann Neid zwar anhand des Nutzenniveaus der verschiedenen Allokationen fest, er wirkt aber wie eine zusätzliche Auswahlrestriktion auf die möglichen Verteilungen. Werden die Gewinnanteile nun grundsätzlich gleichverteilt, besteht kein Anlass zu Neid. In Abbildung 4 ist diese Gewinnverteilungsregel durch den Mittelpunkt M dargestellt.

Es ist unmittelbar einleuchtend, dass alle Gewinnaufteilungen, die von M aus betrachtet Pareto-Verbesserungen darstellen, ebenfalls neidfrei sind. Spiegelt man Punkte aus dieser Linse mit ihren Endpunkten M und S in M,

öffentlichung (*Neumärker,* 2004) zeigte, ist Neidfreiheit unter vergleichbaren Bedingungen der Unsicherheit und der asymmetrischen Informationsverteilung mit einem Schleier der Unsicherheit verfassungsökonomisch zu verankern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

übernimmt folglich *a* den Gewinnanteil von *b* und umgekehrt, realisieren beide Personen ein niedrigeres Nutzenniveau. Sie sind demnach nicht auf die Gewinnanteile des Gegenübers neidisch. Alle Gewinnaufteilungen, deren Umkehrung in der MS-Linse liegt, signalisieren beiderseitigen Neid. Alle Neidtests, bei denen weder Originalallokation noch Spiegelung innerhalb der Linse liegen, zeigen Neid entweder des Managers oder des Eigners. A erzeugt beispielsweise Neidgefühle des Managers, dessen Nutzen in A' sichtlich höher ist. Insgesamt sind somit alle Gewinnteilungen in der MS-Linse neidfrei und damit fair,[33] so dass solche Linsen auch als Neidfreiheits- oder Fairnesszonen der Gewinnaufteilung bezeichnet werden können. Es bleibt zu überprüfen, ob und gegebenenfalls unter welchen Bedingungen Agency-Verträge eine faire Managemententlohnung implizieren. Die Diskussion der reinen Risikoallokation ist dabei auch in der Hinsicht instruktiv, dass die Fairnesslinse in der abgebildeten Welt mit Unsicherheit und den typischen Risikoeinstellungen des Agenten und des Prinzipals nur links von M liegen kann.

Eine zusätzliche analytische Komplikation bei der Übertragung der einfachen Neidfreiheitsanalyse aus der Edgeworth-Box unter Sicherheit auf die Agency-Analyse besteht in der Abhängigkeit der Neidfreiheitslinse von den zugrundeliegenden Wahrscheinlichkeiten. Ändert sich mit der Wahrscheinlichkeitsverteilung die Steigung der Indifferenzkurven, so verlagert sich auch die Neidfreiheitszone und damit unter Umständen die Einschätzung der Lage. In Abbildung 4 kann bei einem reinen Risikoallokationsproblem im Falle der Linse MS der effiziente Bereich PB als fair eingestuft werden, während andere effiziente Allokationen auf CP ungerecht sind. Die Anforderung fairer Bedingungen „hilft" in diesem Beispiel dem Manager, da sich sein Reversionsniveau faktisch von C nach P verlagert. Wenn sich die Wahrscheinlichkeiten so verändern, dass die gepunkteten Linsen maßgeblich werden, ist mit A keine faire Risikoallokation zu erreichen. In A ist nun in Umkehrung zu obigem Fall der Eigner auf den Manager neidisch. Dies impliziert aber automatisch, dass Anreizsetzung zur zielgerichteten Beeinflussung der Wahrscheinlichkeitsverteilung sich in Sachen Gerechtigkeit nicht an den Fairnessbedingungen vor bzw. ohne Anstrengung orientieren darf. Da im Falle der anstrengungsabhängigen Allokation Arbeitsleid entsteht, verdeutlicht das verwendete Fairnesskriterium nochmals den logischen Defekt der Konzeptionen N_i^E, N_i^D und N_i^{Da}, die lediglich auf das Einkommen bzw. den Gewinn als Bezugsgröße eingehen und so kein richtiges Maß für eine „angemessene" Entlohnung sein können, da Angemessenheit immer Ertrag und Aufwand in Beziehung setzt.

[33] *Varian* (1974) definiert nur Allokationen, die sowohl effizient als auch neidfrei sind, als fair.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

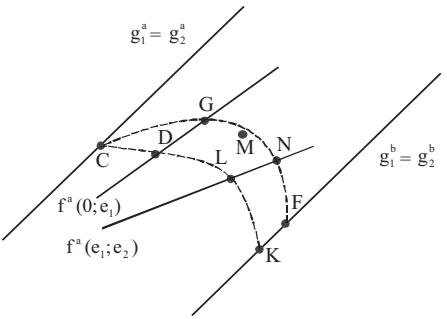


Abbildung 5

Eindeutige und systematische Aussagen über faire Managemententlohnung lassen sich mit dem einfachen Modell schwerlich ableiten. Es können aber beispielhaft einige interessante Gesichtspunkte erarbeitet werden. Die Beschaffenheit der Neidfreiheitszone offenbart zunächst, dass es stets erstbeste Risikoallokationen gibt, die fair sind. Dieser von *Varian* (1974) bewiesene „Hauptsatz der Fairnessökonomie" kann auf die Anreizeffizienz nicht ohne weiteres übertragen werden. Nehmen wir Abbildung 2 zur Hand und unterstellen wir zur Vereinfachung, dass I^b_{Max} mit L erreicht wird.[34] Sowohl Manager- als auch Eigner-orientierte Anreizeffizienz ist durch die Anstrengung e_2 zu erzielen. Dann kann Anreizeffizienz nur dann fair sein, wenn $f^a(e_1;e_2)$ links von M verläuft, da sonst die Fairnesslinse mit einem anreizeffizienten Anstrengungsniveau nicht zu erreichen ist. Dies kann nicht unterstellt werden. Damit kann folgender Satz formuliert werden.

Satz 1 (Existenz fairer anreizeffizienter Managemententlohnung):

Die Menge anreizeffizienter Managemententlohnung, die zugleich fair ist, kann leer sein.

Wie Abbildung 5 anhand der Lokalisierung von M zeigt, gibt es Fälle, in denen anreizeffiziente Verträge unfair sind, aber anreizverträgliche Gewinnaufteilungen neidfrei sein können. Da die Region anreizverträglicher Gewinnallokationen immer die Fläche zwischen den Sicherheitslinien, in welcher M zwangsläufig liegt, überspannt, können mit einem geeigneten Alternativlohn, zum Beispiel durch staatliche Besteuerung oder Subventionierung desselben, faire anreizkompatible Verträge erzielt werden.

[34] Mit der Vereinfachung reduziert man das Modell auf den Fall der Abbildung 1 mit lediglich zwei Anstrengungsniveaus.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für die Anreizeffizienz kann eine entsprechend eindeutige Strategie nicht festgestellt werden. Die anreizeffizienten Gewinnaufteilungen müssten durch Verschiebung des sicheren Alternativlohns mit Sicherheit in die Neidfreiheitszone verschoben werden können. Diese zielgerichtete Verschiebung gelingt manchmal, aber nicht immer.

Satz 2 (Existenz und Erzielung fairer anreizverträglicher Managemententlohnung):

Es können stets anreizverträgliche Gewinnaufteilungen erzeugt werden, die zu einer fairen Managemententlohnung führen.

Es kann dann unter der zusätzlichen Fairnessrestriktion die Gewinnaufteilung ermittelt werden, die im Sinne eines drittbesten Ergebnisses die Wohlfahrtsverluste minimiert. Es besteht dabei allerdings die Gefahr, dass die umschriebene prozedurale Fairness der Vertragsbestimmung nicht länger zur drittbest-beschränkten Effizienz führt. Es ist auch ein Ergebnis denkbar, in dem Neidfreiheit dazu führt, dass die Eigner-(Manager-)orientierte Anreizeffizienz eine faire Lösung erzeugt, während die Manager-(Eigner-)orientierte anreizeffiziente Lösung neidbehaftet ist. Fairness als Neidfreiheit trägt dann zur Auswahl zwischen anreizeffizienten Vertragsoptionen bei. Abbildung 5 verdeutlicht damit die besondere Rolle des sicheren Alternativeeinkommens des Managers. Übersteigt es eine bestimmte Höhe oder fällt es weit genug ab, sorgt die damit verbundene Verlagerung des Punktes C für ein Herausfallen der Region anreizverträglicher Managemententlohnung aus der Neidfreiheitszone. Dies kann einerseits nicht im Interesse der Eigner sein, denn nur die Förderung der Arbeitsanstrengung des Managers durch anreizverträgliche Entlohnungsregeln macht den Eintritt in eine Prinzipal-Agenten-Beziehung sinnvoll. Andererseits wird die vergleichsweise schlechter gestellte Vertragspartei unfaire Gewinnverteilungen akzeptieren, wenn sich dadurch erhebliche Einkommensverbesserungen erzielen lassen und das Neidgefühl sich in Grenzen hält.

V. Schlussfolgerungen

Es ist noch vieles offen in der Beurteilung der Managergehälter und in der Suche nach neidfreier und entsprechend angemessener Entlohnung. Kann und soll es sich ein Unternehmer leisten, einen Manager aus hohen Outside Options herauszukaufen, wenn dadurch eine neidvolle Beziehung vorherzusehen ist? Und sind es nicht gerade die fähigen Manager, die einerseits die hohen Alternativlöhne in entsprechend garantierte Abfindungs- und Gewinnanteilszahlungen ummünzen können? Hier ist neben anderen Ansatzpunkten eine zentrale Weiterentwicklung des Modells möglich, in-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem sich der Verlauf der CGNF-Funktion durch höhere Anstrengungs- und damit technische Effizienz so verändern kann, dass eher neidfreie Allokationen erzielt werden. Dann bekommt unter Gesichtspunkten der Fairness das Problem asymmetrischer Informationsverteilung eine spezielle Note, denn einerseits besteht von Managerseite häufig die Tendenz, die eigenen Fähigkeiten zu verbergen, um eine höhere Fähigkeit zur Anstrengung vorzutäuschen und damit eine höhere Entlohnung erzielen zu können, auf der anderen Seite sorgt der Druck zur Neidfreiheit unter Umständen automatisch dafür, seine Fähigkeiten voll auszuspielen. Doch diese interessante Abwägung wird Gegenstand weiterer Untersuchungen sein. Soviel scheint allerdings klar zu sein: Die persönlichen Fähigkeiten im Sinne eines überdurchschnittlich produktiven Anstrengungsparameters hängen positiv mit der Alternativentlohnung zusammen. Da der Manager die Kurve CDLK durch seine Fähigkeiten nicht wesentlich beeinflussen, d.h. absenken kann, besteht die Tendenz, dass gerade fähige Manager einen aus fairnessbezogener Sicht überhöhten Gewinnanteil beziehen, und dass keine (sinnvolle) Vertragsregelung zu finden ist, die das Neidproblem löst. Ob dies den Eingriff des Staates rechtfertigt oder durch ein Auffinden entsprechend informationsoffenbarender Mechanismen zwischen den Vertragsparteien zu lösen ist, bleibt abzuwarten.

Literatur

Baumol, W. J. (1986): Superfairness, Cambridge et al.

Berliant, M./*Dunz,* K./*Thomson,* W. (2000): On the Fairness Literature: Comment, Southern Economic Journal, Bd. 67, S. 479–484.

Bolton, G. E./*Ockenfels,* A. (2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, American Economic Review, Bd. 90, S. 1096–1136.

Boskin, M. J./*Sheshinski,* E. (1978): Optimal Redistributive Taxation when Individual Welfare Depends on Relative Income, Quarterly Journal of Economics, Bd. 92, S. 589–602.

Brams, S. J./*Taylor,* A. D. (1996): Fair Division: From Cake Cutting to Dispute Resolution, Cambridge.

Brennan, H. G. (1973): Pareto Desirable Redistribution: The Case of Malice and Envy, Journal of Public Economics, Bd. 2, S. 173–183.

Brennan, H. G./*Buchanan,* J. M. (1985): The Reason of Rules, Cambridge.

Camerer, C. F. (2003): Behavioral Game Theory, New York and Princeton.

Charness, G./*Rabin,* M. (2002): Understanding Social Preferences with Simple Test, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 117, S. 817–869.

Cullis, J./*Jones,* P. (1998): Public Finance and Public Choice, 2nd Edition, Oxford.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dewatripont, M./*Jewitt,* I./*Tirole,* J. (1999): The Economics of Career Concerns, Part I: Comparing Information Structures, Part II: Application to Missions and Accountability of Government Agencies, Review of Economic Studies, Bd. 66, S. 183-198, S. 199-217.

Dur, R./*Glazer,* A. (2008): Optimal Incentive Contracts When a Worker Envies His Boss, Journal of Law, Economics, and Organization, Bd. 24, S. 120–137.

Fehr, E./*Gächter,* S./*Kirchsteiger,* G. (1997): Reciprocity as a Contract Enforcement Device, Econometrica, Bd. 65, S. 833–860.

Fehr, E./*Kirchsteiger,* G./*Riedl,* A. (1993): Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation, Quarterly Journal of Economics, Bd. 108, S. 437–459.

Fehr, E./*Klein,* A./*Schmidt,* K. M. (2007): Fairness and Contract Design, Econometrica, Bd. 75, S. 121–154.

Fehr, E./*Schmidt,* K. M. (1999): A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, Quarterly Journal of Economics, Bd. 114, S. 817–868.

– (2000): Fairness, Incentives, and Contractual Choices, European Economic Review, Bd. 44, S. 1057–1068.

– (2003): Theories of Fairness and Reciprocity, in: Dewatripont, M./Hansen, L. P./Turnovsky, S. J. (Hrsg.), Advances in Economics and Econometrics, Cambridge et al., S. 208–257.

– (2004): Fairness and Incentives in a Multi-task Principal-Agent Model, in: Scandinavian Journal of Economics, Bd. 106, S. 453–474.

Foley, D. (1967): Resource Allocation and the Public Sector, Yale Economic Essays, Bd. 7, S. 45–98.

Gajdos, T./*Tallon,* J.-M. (2002): Fairness under Uncertainty, Economics Bulletin, Bd. 4, S. 1–7.

Herreiner, D. K./*Puppe,* C. (2009): Envy Freeness in Experimental Fair Division Problems, Theory and Decision, Bd. 67, S. 65–100.

Holcombe, R. (1997): Absence of Envy does not Imply Fairness, Southern Economic Journal, Bd. 63, S. 797–802.

Kolm, S.-C. (1995): The Economics of Social Sentiments: The Case of Envy, Japanese Economic Review, Bd. 46, S. 63–87.

Lazear, E. P. (1995): Personnel Economics, Cambridge/Mass. et al.

– (2000a): The Power of Incentives, American Economic Review, Bd. 90, S. 410–414.

– (2000b): The Future of Personnel Economics, Economic Journal, Bd. 110, F611–F639.

Littmann, K. (1970): Ein Valet dem Leistungsgerechtigkeitsprinzip, in: Haller, H. u. a. (Hrsg.), Theorie und Praxis des finanzpolitischen Interventionismus, Tübingen, S. 113–131.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neumärker, K. J. B. (2004): Faire Verträge für gentechnisch basierte Versicherungen, in: Arnold, V. (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven VII, Berlin, S. 169–203.

Nozick, R. (1974): Anarchy, State and Utopia, New York.

Rabin, M. (1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, American Economic Review, Bd. 83, S. 1281–1302.

– (1997): Fairness in Repeated Games, University of California, Department of Economics, Working Paper No. 97-252, Berkeley.

Rasmusen, E. (2001): Games and Information, 3rd Ed., Malden/Mass. et al.

Rawls, J. (1971): A Theory of Justice, Oxford et al.

Rees, R. (1985): The Theory of Principal and Agent Part I, Bulletin of Economic Research Bd. 37, S. 3–26.

Richter, R./*Furubotn,* E. (2003): Neue Institutionenökonomik, §. Aufl., Tübingen.

Ricketts, M. (1986): The Geometry of Principal and Agent: Yet Another Use of the Edgeworth Box, Scottish Journal of Political Economy, Bd. 33, S. 228–248.

– (2002): The Economics of Business Enterprise: An Introduction to Economic Organisation and the Theory of the Firm, Cheltenham et al.

Salanié, B. (2005): The Economics of Contracts, 2nd Ed., Cambridge/Mass.

Segal, I. (1999): Contracting with Externalities, Quarterly Journal of Economics, Bd. 114, S. 337–388.

Thomson, W./*Varian,* H. R. (1985): Theories of Justice Based on Symmetry, in: Hurwicz, L. et al. (Hrsg.), Social Goals and Social Organization, Cambridge et al., S. 107–129.

Varian, H. R. (1974): Equity, Envy and Efficiency, Journal of Economic Theory, Bd. 9, S. 63–91.

– (1976): Two Problems in the Theory of Fairness, Journal of Public Economics, Bd. 5 S. 249–260.

Young, H. P. (1994): Equity in Theory and Practice, Princeton.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesetze und Regelungen zur Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität – ein Vergleich amerikanischer und deutscher Institutionen

Von *Diana Grosse,* Freiberg

I. Gesetze als moralische Institutionen[1]

Nach Pieper kann man Moral verstehen als den „Inbegriff jener Normen und Werte, die durch gemeinsame Anerkennung als verbindlich gesetzt worden sind und in der Form von Geboten oder Verboten an die Gemeinschaft der Handelnden appellieren".[2] Es handelt sich also um Regeln, die sich eine Gemeinschaft gibt, um ihr gutes Zusammenleben zu gestalten. Deswegen sind Moralsysteme auch kontextabhängig. Im Unterschied dazu versuchen ethische Systeme Regeln für ein Zusammenleben aus bestimmten theoretischen Annahmen über das Wesen des Menschen und seiner Umwelt abzuleiten.

Von den vielen existierenden ethischen Konzepten, wird in diesem Beitrag der Theorie von Homann gefolgt, die den Zweck moralischer Regelsysteme in „der Überwindung von Dilemmastrukturen und der Realisierung von Kooperationsgewinnen"[3], sieht. Die Annahme, die dabei zugrunde gelegt wird, ist die Modellfigur des homo oeconomicus, der in einer Welt voller Unsicherheit und begrenzter Ressourcen handelt, um seinen Nutzen zu maximieren.

Der homo oeconomicus kann seinen Nutzen steigern, wenn er mit einem Partner kooperiert, wobei er allerdings seinen Vorteil noch weiter erhöhen

---

[1] Ich bedanke mich bei dem anonymen Gutachter des Aufsatzes für seine wertvollen Kommentare. Bei dieser Arbeit haben mir mit ihrem Rat besonders zur Seite gestanden: Prof. Dr. H. Alwart, Lehrstuhl für Strafrecht und Strafprozessrecht, Universität Jena, Prof. Dr. St. Pfaft, Studiengang Wirtschaft & Recht, Fachhochschule Westküste, Prof. Dr. G. Ring, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Deutsches u. Europäisches Wirtschaftsrecht, Technische Universität Bergakademie Freiberg, Rechtsanwalt Tim Volkmann, Wirtschaftsprüferkammer Berlin. Bei allen bedanke ich mich recht herzlich.

[2] *Pieper* (1985), S. 23 f.

[3] *Homann* (1998), S. 149.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

könnte, wenn er den Partner betrügt. Diese Dilemmasituation, die durch das Nebeneinander von gemeinsamen und konfligierenden Interessen gekennzeichnet ist, birgt die Gefahr in sich, dass beide Partner lieber auf die Zusammenarbeit verzichten, als sich betrügen zu lassen. Hier kommen nun Ex ante-Absprachen in das Spiel. Wenn sich die Partner auf Regeln einigen können, deren Befolgung jedem der Partner einen Vorteil bringt, werden sie sich im Verlauf der Kooperation daran halten. Diese Regeln bestehen erstens aus Vereinbarungen darüber, wie die Kooperation möglichst effizient durchzuführen sei. Effizienz steigert den Kooperationsgewinn und somit auch den Gewinnanteil jedes Partners. In einem zweiten Schritt wird dann der Kooperationsgewinn auf die Partner aufgeteilt, wobei der Gewinn sowohl aus materiellen als auch aus sozialen Vorteilen oder aus der Umsetzung von Werten bestehen kann. Drittens können noch Sanktionen für die Nichteinhaltung der Regeln vereinbart werden.[4]

In diesem Aufsatz wird die Kooperation zwischen den Stakeholdern und den Managern eines Unternehmens untersucht. Wie kann erreicht werden, dass eine Unternehmensstrategie bestmöglich umgesetzt wird, oder anders ausgedrückt, wie kann man erreichen, dass die Manager, als die eigentlichen Akteure, im Sinne des Unternehmens handeln? In der Literatur werden hierzu zwei Regelsysteme vorgeschlagen, der Compliance- und der Integrity Ansatz, deren Vor- und Nachteile im nächsten Kapitel diskutiert werden.

II. Compliance vs. Integrity

Weder der Compliance- noch der Integrity-Begriff sind in der Literatur eindeutig definiert. Nach Fischer und Grüninger zeichnet sich ein Compliance-Programm durch „generelle, formale Regeln, detaillierte Verhaltensrichtlinien, die Einrichtung von Überwachungs- und Kontrollsystemen und die Sanktionierung von Verstößen“ aus. Dagegen setzt ein Integrity-Programm auf eine Steuerung des Verhaltens durch informelle Institutionen oder Werte, die durch Selbstbindung in Kraft gesetzt werden.[5] Für diese Abhandlung sollen die beiden Begriffe wie folgt konkretisiert werden:

Unter Compliance werden generelle Regeln verstanden, die von einer Institution außerhalb des Unternehmens erlassen werden, z. B. vom Staat oder einer Branchenvereinigung. Deswegen gelten sie für mehrere Unternehmen. Ihre Einhaltung wird durch Sanktionen sichergestellt. Compliance-Regeln weisen die Vorteile der Verbindlichkeit und der Klarheit auf. Ihre Nachteile

[4] Vgl. *Homann* (1998), S. 152.

[5] *Fischer/Grüninger* (2006), S. 19 f. Siehe auch *Kohlschmidt* (2007), S. 118–121.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind die Vernachlässigung unternehmensspezifischer Bedingungen und die Gefahr, als Zwangsmaßnahmen zu extrinsischer Motivation zu führen.

Integrity-Regeln gibt sich das Unternehmen selbst. Die Stakeholder des Unternehmens haben sich freiwillig zu ihrer Einhaltung verpflichtet. Ihr Implementierungsmechanismus ist die persönliche Überzeugung. Dementsprechend fördern Integrity-Regeln die intrinsische Motivation und berücksichtigen die Bedingungen des Einzelfalls. Ihre Schwächen sind, dass sie nicht verpflichtend sind, und dass sie möglicherweise die Interessen von Unternehmensexternen vernachlässigen.

Aus den Vor- und Nachteilen der beiden Regelsysteme sollen die Bedingungen abgeleitet werden, für die sich jedes System eignet. Durch Compliance-Regeln sollten diejenigen Sachverhalte der Stakeholder-Kooperation geregelt werden, die ein „hohes Maß an Gleichartigkeit und Periodizität" aufweisen. Dagegen sollten unternehmensspezifische Belange durch ein Integrity-Konzept gesteuert werden. Dieser Zusammenhang wurde bereits von Gutenberg erkannt und als „Substitutionsprinzip der Organisation" bezeichnet: „Überall da, wo betriebliche Vorgänge ein verhältnismäßig hohes Maß an Gleichartigkeit und Periodizität aufweisen, wird die Tendenz wirksam, fallweise Regelungen durch generelle Regelungen zu ersetzen."[6] Zur Begründung kann man die Verringerung der Transaktionskosten anführen, die eintritt, wenn dieselbe Regel bei mehreren Sachverhalten angewandt werden kann. Allerdings bezieht sich das Substitutionsgesetz nur auf die Inhalte von Regeln. Warum aber müssen generelle Regeln mit Sanktionen versehen werden, wenn sie eingehalten werden sollen, während man bei unternehmensspezifischen Regeln auf die Kraft der Überzeugung vertrauen kann? Hier kann man mit dem Konzept der Dilemmastrukturen argumentieren. Wie bereits beschrieben, sollen die Sanktionen den Vorteil, den ein Kooperationspartner aus Defektierhandlungen, d.h. dem Nichtbefolgen der Regeln, zieht, so verringern, dass er kleiner wird als der Nutzen, den er aus der Kooperation gewinnt, denn dann wird ein nutzenmaximierendes Wirtschaftssubjekt es vorziehen, zu kooperieren statt zu defektieren. Nun ist bei einer generellen Regelung die Gefahr, dass die spezifischen Belange des Partners nicht berücksichtigt werden, größer als bei einer Regelung für den Einzelfall. Die generelle Regelung kann also für den Einzelnen mehr Nachteile als Vorteile bringen. Dementsprechend groß ist die Versuchung zu defektieren, so dass mit der Nichterfüllung grundlegender Bedürfnisse wie Vermögensverlust, Einschränkung der Bewegungsfreiheit etc., also mit Geldstrafen oder Gefängnis gedroht werden muss. Dagegen mögen verbale Überzeugungen ausreichen, um Defektieren bei Einzelfallregelungen zu verhindern, denn die Nichtbefolgung einer Regel, die eigentlich auf den eigenen Fall zugeschnit-

[6] *Gutenberg* (1983), S. 239.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten ist, bringt keine hohen Vorteile. Dieser Zusammenhang: „Compliance zur Regelung genereller und Integrity für spezifische Sachverhalte“ wird im Folgenden zur Beurteilung des amerikanischen Sarbanes-Oxley-Act (SOA) und der entsprechenden deutschen Gesetzgebung angewandt.

Der Sarbanes-Oxley-Act wurde 2002 erlassen mit dem Ziel, das Vertrauen der Anleger in den Kapitalmarkt wieder herzustellen. Dieses Vertrauen war erheblich erschüttert worden durch etliche Konkurse amerikanischer Großunternehmen, insbesondere des Energieunternehmens Enron und seiner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen. Wie es dazu kommen konnte, wird im nächsten Kapitel geschildert.

III. Der Fall Arthur Andersen als Anstoß für SOA

1. Geschichtlicher Ablauf

Die Auflösung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen (AA), die zu einer der größten Prüfungsunternehmen der Welt zählte, ist eng verknüpft mit dem Konkurs des Energieunternehmens Enron, von dem es seit 1960 einen Prüfungsauftrag hatte.

Das Energieunternehmen Enron galt bis Ende Oktober 2001 als Vorzeigeunternehmen, dynamisch, innovativ und expansiv. Auch wenn bei einigen Finanzanalysten Zweifel aufkamen, ob Enrons Geschäfte genügend abgesichert waren[7], so kam doch die Veröffentlichung eines millionenfachen Verlustes für die meisten Investoren überraschend. Der Verlauf des Geschehens lässt sich so skizzieren:

– Oktober 2001

  CEO von Enron meldet für das dritte Quartal einen Verlust von 638 Mio. $. Daraufhin stufen die Rating-Agenturen Enrons Kreditwürdigkeit von „investment grade“ auf „junk“ herab.

– 02.12.2001

  Enron meldet Konkurs an. Der Kurs der Aktie sinkt von 90 $ auf 26 Cent. Insgesamt wird der Verlust, den die Aktionäre erleiden, auf ca. 60 Milliarden $ beziffert. Die US Securities and Exchange Commission (SEC) nimmt ihre Untersuchungen auf.

– 10.01.2002

  Enron kündigt den Prüfungsvertrag mit AA. Andersen hatte bereits vorher versucht, seine Verbindungen zu Enron zu vertuschen. So ließ der Andersen Partner Duncan alle Unterlagen von Enron in einer Nacht- und

[7] Vgl. *Suchanek* (2005), S. 29.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nebelaktion vernichten. Er fühlte sich von der Zentrale zu dieser Aktion ermutigt. Diese hatte nämlich kurz zuvor eine e-Mail verschickt, in der sie die Mitarbeiter auf die bei AA geltenden Richtlinien zur Aufbewahrung und zur Vernichtung von Dokumenten hinwies. Später wurde Duncan entlassen.

– 02.04.2002

  AA wird angeklagt, die Ermittlungen der Behörden gegen Enron behindert zu haben. Als Indiz dafür zog man die besagte e-Mail an Duncan heran. Am 15.06.2002 wird AA schuldig gesprochen.

– April 2002

  Im Zuge der Ermittlungen gegen Enron setzt der United States Bankruptcy Court einen unabhängigen Examiner ein, der u. a. prüfen soll, inwieweit AA in die Betrügereien von Enron verwickelt war. Das Urteil, das dieser in seinem Endbericht abgibt, fällt für Andersen vernichtend aus: „Die Rolle, die Andersen beim Aufstieg und Niedergang von Enron spielte, kann nicht allein durch die Tatsache erklärt werden, dass die Manager von Enron in einigen Fällen Informationen zurückhielten. Darüber hinaus gibt es genügend Beweise, dass Andersen einen seiner größten Mandanten systematisch dabei unterstützte, die GAAP Bilanzrichtlinien so auszulegen, dass Enrons Gewinn, cash flow und Finanzpositionen für Außenstehende günstiger aussahen, als sie es tatsächlich waren“.[8]

  Als ein Beispiel für solche Manipulationen soll der Gebrauch der Richtlinie FAS 140 angeführt werden. Diese Richtlinie besagt, dass ein Unternehmen ein Finanzaktivum, z. B. eine Hypothek, als Verkauf verbuchen kann, wenn:

  1. das Unternehmen selbst keinen Zugriff mehr auf das Aktivum hat.
  2. der Käufer ein selbstständiges Unternehmen ist.

  Die erste Bedingung gilt als erfüllt, wenn das Dokument eines „true sale letters“ vorhanden ist. AA hat nie darauf bestanden, dass ein solcher letter präsentiert wurde. Das zweite Merkmal der Unabhängigkeit gilt als erfüllt, wenn außer Enron ein weiteres Unternehmen eine Beteiligung von mindestens 3 % an dem Käuferunternehmen besitzt. Zwar existierten solche Anteilseigner, aber Enron hatte diesen Unternehmen gegenüber eine Verlustübernahmegarantie abgegeben. AA war sich dessen bewusst, dass Enron diese Verkäufe nur durchführte, um seine Liquidität zu erhöhen und um später doch wieder über diese Finanzaktiva verfügen zu können.

  Diese und andere Bilanzmanipulationen veranlassten den Examiner zu der Aussage: „Andersen verletzte seine Sorgfaltspflicht und führte seine

[8] Eigene Übersetzung von *Hartgraves* (2004), S. 758.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prüfungen bei Enron fahrlässig durch“[9]. AA ging durch seine Mittäterschaft ein hohes Risiko ein, wurde dafür aber auch durch fürstliche Honorare belohnt, allein im Jahre 2000 mit 52 Millionen $. Nicht immer spielten Honorare für AA eine so große Rolle. Im Gegenteil, der Gründer Arthur Andersen legte besonders viel Wert auf Redlichkeit. Wie es zu diesem Wandel der Unternehmenskultur kommen konnte, wird im nächsten Kapitel dargestellt.

– August 2002

  AA gibt bekannt, das es sich als Unternehmen auflöst. Damit endet die Geschichte dieses großen Unternehmens. Die Tatsache, dass im Juni 2005 der Oberste Gerichtshof den Schuldspruch wieder aufhob wegen mangelnden Unrechtsbewusstseins der Unternehmensführung ändert nichts an dem Niedergang.

2. Die Wirkung der Unternehmenskultur

1. Unternehmen kann man als Systeme auffassen, die durch Anreize ihre Mitglieder dazu bewegen, solche Beiträge zu leisten, dass das Unternehmen im Wettbewerb bestehen kann. Die Aufgabe des Managements besteht darin, die Beiträge der Mitglieder so einzusetzen, dass daraus die Anreize entstehen, die Mitglieder zu einem Verbleiben im System veranlassen. So muss z. B. aus den Arbeitsleistungen der Mitarbeiter ein Produktprogramm (Anreiz für die Kunden) erstellt werden, dass von den Kunden gekauft wird (Beiträge der Kunden) und Gewinne in einer solchen Höhe erwirtschaftet werden, dass daraus zufriedenstellende Löhne gezahlt werden können.

Ein Hilfsmittel dazu ist die Schaffung einer Organisationsstruktur, die dem einzelnen Mitarbeiter seine Aufgabe und die damit verknüpften Anreize sprich Vergütungen zuweist. Zusätzlich zu diesen formellen Anweisungen wird ein Mitarbeiter durch informelle Verhaltenserwartungen gesteuert. Der Bereich, in dem die wechselseitigen Rollenerwartungen übereinstimmen, wird als Unternehmenskultur, als „der für das jeweilige Unternehmen charakteristische Bodensatz übereinstimmender Wertorientierungen bezeichnet.“[10] Gemeinsame Wertorientierungen fördern ein abgestimmtes Verhalten. Insofern erleichtert eine starke Unternehmenskultur die Steuerung des Unternehmens durch die Manager.

Das Management hat nicht nur integrierend nach innen zu wirken, sondern es hat auch dafür zu sorgen, dass sich das Unternehmen an seine Um-

[9] Eigene Übersetzung von *Hartgraves* (2004), S. 758.
[10] *Dietel* (1997), S. 219, S. 222.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

welt anpasst. Insbesondere muss es dafür sorgen, dass die Beiträge der Arbeitnehmer zu einem Produktprogramm führen, dass den Erwartungen der Kunden entspricht. Auch diese Anpassungen an die Umwelt muss eine Unternehmenskultur leisten. Die Prägung der ersten Unternehmenskultur erfolgt durch den Gründer, so auch bei AA.[11]

Arthur Andersen, ein Einwanderer aus Norwegen, hatte die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 1913 in Chicago gegründet. Zu dieser Zeit gab es für Unternehmen noch keine generelle Buchführungspflicht. Deswegen legte Andersen großen Wert darauf, dass die Prüfungen sorgfältig und redlich waren. Der Kunde musste das Gefühl haben, dass seine Geschäfte gründlicher geprüft wurden, als er es selber hätte durchführen können.

Die von Andersen geschaffene Unternehmenskultur bestand aus den folgenden Prinzipien:

1. Jede Prüfung muss korrekt durchgeführt werden.
2. Jeder Wirtschaftsprüfer hat eine Verantwortung gegenüber der Gesellschaft.
3. Ein Kunde wird eher aufgegeben, als dass man gefälschte Bilanzen akzeptiert.

Diese Prinzipien drückten sich in Symbolen wie einer strikten traditionellen Kleiderordnung und einem aus zwei Mahagonitüren bestehenden Firmenlogo aus. Durch die schweren Holztüren wurde signalisiert, dass Kundengeheimnisse gewahrt blieben.

Man verdiente als „Android“[12] bei AA zwar nicht übermäßig, aber man bekam eine solide Ausbildung, hatte einen sicheren Arbeitsplatz und eine hohe Reputation.

Ende der 90-er Jahre hatte sich die Situation vollständig gewandelt. Es herrschte eine harte Konkurrenz um die zu prüfenden Unternehmen. Insbesondere die schnell wachsenden Unternehmen der New Economy waren sehr begehrt, denn sie bezahlten hohe Honorare.

Auch die Gehälter ihrer Geschäftsführer erregten den Neid der Manager der Wirtschaftsprüfungsfirmen.

Dementsprechend veränderten sich bei Andersen die Regeln:

1. Als vorrangige Kunden sollten 10 große Unternehmen der New Economy bedient werden, während andere Unternehmen zurückstehen mussten.
2. Diese Kunden mussten auf alle Fälle zufrieden gestellt werden.

---

[11] Die Ausführungen basieren auf *Toffler/Reingold* (2003).

[12] Spitzname für einen Angestellten bei AA.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Die Mitarbeiter bekamen sehr hohe Auflagen, wie viele Gebühren sie jährlich einzuspielen hätten.
4. Für den Mitarbeiter sind jetzt die Partner, d.h. die Gruppe der Gesellschafter, die wichtige Bezugsgruppe, nicht mehr die Gesellschaft.
5. An welche Autorität sie sich aber wenden sollten, wenn sie bei einem Kunden eine Unregelmäßigkeit entdeckten, wurde ihnen nicht mitgeteilt, d.h. sie mussten die Frage: aufdecken oder vertuschen, allein entscheiden. Eingedenk Regel zwei war Vertuschen die gewünschte Option.

Auch andere Symbole verkörperten den neuen Geist:

Die Kleiderordnung wurde lockerer. Als Firmenlogo bildete ein orangefarbener Ball die aufgehende Sonne des neuen Marktes ab und Firmenhelden demonstrierten, dass Betrug ein Kavaliersdelikt sei. So wurde der Partner Kutsenda, nachdem ihm vom Gericht für ein Jahr wegen Manipulationen die Prüfungslizenz entzogen worden war, zum Chef der Abteilung befördert, die für die Risikoeinschätzung der Kunden zuständig war.

Diese Kultur bot natürlich einen Nährboden für Betrügereien. Sie konnte auch nicht mehr geändert werden. Zwar unternahm der CEO Berardino nach der Anklage des Unternehmens einen Versuch, die verloren gegangene Reputation wieder herzustellen, indem er eine Arbeitsgruppe unter Leitung des ehemaligen Notenbankchefs Volcker einsetzte, die eine neue Organisationsstruktur ausarbeiten sollte. Aber die Vorschläge dieser Gruppe kamen zu spät. Die meisten Partner waren nicht mehr bereit, die Reformmaßnahmen umzusetzen. Sie hatten sich entweder bereits eine neue Stelle besorgt oder hatten ihre Anteile verkauft, solange sie noch einen Wert besaßen.

Wenn man nach den Gründen für das Scheitern von AA fragt, so ist an erster Stelle der Vertrauensverlust bei den Kunden zu nennen. Im Gegensatz zu Enron, das Konkurs anmelden musste, weil es nicht mehr über ausreichende Finanzmittel verfügte, um seine Schulden zu bezahlen, gab AA seine Auflösung bekannt, weil seine Kunden Prüfungsaufträge zurückgezogen hatten.

Auf AA trifft also in noch stärkerem Maß zu, was Suchanek über die Manager von Enron geschrieben hat: „Sie hatten wegen des kurzfristigen Vorteils hoher Honorare auf den langfristigen Vorteil der Glaubwürdigkeit verzichtet“[13], indem sie eine Unternehmenskultur geschaffen hatten, die die Mitarbeiter nicht dazu anhielt, korrekte Bilanzanalysen durchzuführen. Ausgedrückt in der Terminologie der Dilemmastrukturanalyse (s. Kap. I, II) heißt das: die Manager von AA schätzten den Vorteil des Defektierens höher ein als den der Kooperation. Ein Hinweis dafür findet sich im Verhalten

[13] *Suchanek* (2005), S. 34.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von AA in früheren Konkursfällen. Vor Enron waren zwei Unternehmen, Waste Management und Sunbeam, wegen Bilanzmanipulationen verklagt worden. In beiden Prozessen wurde auch AA als zuständiges Wirtschaftsprüfungsunternehmen beschuldigt, erreichte jedoch gegen Schadensersatzzahlungen in Millionenhöhe eine außergerichtliche Einigung.

Als Gesetz zur Wiederherstellung des Vertrauens der Kapitalanleger wurde in den USA der Sarbanes-Oxley-Act (SOA) erlassen. Zusammen mit Chapter 8 der Federal Sentencing Guidelines bildet er eine wichtige Grundlage zur Verurteilung von Wirtschaftskriminalität. Entsprechend der im ersten Kapital skizzierten Vorgehensweise sollen als nächstes diese beiden Gesetzestexte untersucht werden.

IV. Amerikanische und deutsche Gesetze im Vergleich

Im Folgenden werden die wichtigsten Regelungen des SOA getrennt für die drei Gruppen der Wirtschaftsprüfer, Geschäftsführer und Arbeitnehmer dargestellt.

1. Der Sarbanes-Oxley-Act im Vergleich mit deutschen Gesetzen

a) Für die Wirtschaftsprüfer

aa) Aufsichtsbehörde

In den USA:

Es wird das Public Company Accounting Oversight Board errichtet. Seine Aufgabe ist die Festlegung von Prüfungsstandards. Das PCAO wird von der staatlichen SEC überwacht. (SOA, Sec 101–109)

Bisher wurden die Prüfungsregeln von der Berufsorganisation des American Institute of Certified Accountants bzw. vom Financial Accounting Standards Board erlassen. Über das PCAO-Board kann der Staat Einfluss auf die Durchführung der Prüfungen nehmen.

In Deutschland:

Die Prüfungsrichtlinien werden von der Berufsorganisation des Instituts der Wirtschaftsprüfer erlassen. Allerdings wird ihre Anwendung durch die Wirtschaftsprüferkammer kontrolliert, indem diese berechtigt ist, Verstöße aufzudecken. Der Staat macht seinen Einfluss dadurch geltend, dass die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaftsprüferkammer unter der Aufsicht des Bundeswirtschaftsministeriums steht. Seit 2005 wird das Ministerium dabei durch die Abschlussprüferaufsichtskommission unterstützt. Damit wird dem Wunsch Rechnung getragen, die Selbstverwaltung der Wirtschaftsprüfer um ein Public-Oversight-Element zu ergänzen.[14]

bb) Unabhängigkeit der Prüfer

In den USA:

Durch folgende Bestimmungen soll sichergestellt werden, dass die Prüfer unabhängig bleiben:

- Neben den Prüfungsleistungen dürfen für denselben Klienten keine Beratungsleistungen erbracht werden. (SOA, Sec 201)
- Prüferrotation, d.h. ein Wirtschaftsprüfer darf ein und denselben Mandanten nur 5 Jahre hintereinander prüfen. (SOA, Sec 203)
- Cooling-Off-Periode: Erst nach einem Jahr darf ein Mitarbeiter einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft eine Leitungsposition bei einem Mandanten übernehmen.

In Deutschland:

In Deutschland gelten im Grunde die gleichen Regeln. In 2004 wurden durch das Bilanzrechtsreformgesetz die §§ 319, 319 a des HGB so geändert, dass auch in Deutschland ein Wirtschaftsprüfer keine geschäftlichen, finanziellen oder persönlichen Beziehungen zu einem Mandanten unterhalten darf, indem er ihn z.B. gleichzeitig berät und das Ergebnis später prüft.

cc) Prüfungsumfang

In den USA:

Der Umfang der Prüfungen wird erweitert. Jetzt muss der Prüfer auch feststellen, ob das vom Management errichtete Kontrollsystem geeignet ist, Geschäftsrisiken zu verringern und Verluste zu vermeiden. (SOA, Sec 103)

In Deutschland:

In Deutschland erstreckt sich der Prüfungsauftrag nur auf die richtige Darstellung der Risiken im Lagebericht des Vorstandes und auf die Wirksamkeit der Maßnahmen, die der Vorstand zur Absicherung der Risiken ergriffen hat (§ 317 HGB).

[14] Vgl. *Lanfermann/Maul* (2002), S. 1728.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dd) Höhe der Strafen

Es bestehen keine wesentlichen Unterschiede in der Höhe der Geldstrafen.

Fazit:

Deutsche und amerikanische Wirtschaftsprüfer müssen i.w. die gleichen Auflagen erfüllen mit Ausnahme der erweiterten Prüfungspflicht, die für amerikanische Prüfer gilt. Diese zusätzliche Belastung kommt auf die Prüfer deswegen zu, weil auch den Managern eine zusätzliche Bürde auferlegt wurde, nämlich die Errichtung eines Kontrollsystems.

b) Für die Geschäftsführer

In den USA:

Die Auflagen für den „Principal-Executive-Officer (CEO)“ wurden drastisch verschärft. Der CEO haftet sowohl persönlich für die Richtigkeit des Jahresabschlusses als auch für die Effizienz und Funktionsfähigkeit eines Systems von Kontrollmaßnahmen, das er in seinem Unternehmen etablieren muss. Diese Kontrollmaßnahmen müssen so beschaffen sein, dass sie alle wichtigen Finanzkennzahlen erfassen und bewerten und jede Form des Betruges aufdecken.[15] (SOA, Sec 302, 404)

Wenn der CEO bewusst einen unrichtigen Jahresabschluss veröffentlicht, kann ihm eine Geldbuße bis zu $1.000.000 und eine Haftstrafe bis zu 10 Jahren drohen.

In Deutschland:

Deutschen Vorstandsmitgliedern werden weniger explizite Auflagen gemacht. Ihre Pflichten werden eher in allgemeiner Form beschrieben. Nach § 93,1 AktG haben „Vorstandsmitglieder bei ihrer Geschäftsführung die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters anzuwenden.“

Da ein Vorstandsmitglied bei der Delegation von Aufgaben an seine Untergebenen seine Letztverantwortung nach § 76,1 AktG behält, wird er schon im eigenen Interesse ein Informations- und Kontrollsystem errichten, das ihn erstens auf dem Laufenden hält, und das ihm zweitens bei Bedarf ein Eingreifen ermöglicht.[16]

In Anlehnung an die Regelung in Section 302 des Sarbanes-Oxley-Acts wurde in 2007 der sog. Bilanzeid geschaffen. Danach haben die Vorstands-

[15] Vgl. *Lanfermann/Maul* (2002), S. 1729.
[16] Vgl. *Vetter* (2007), S. 485–486.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mitglieder schriftlich zu versichern, dass der Jahresabschluss die tatsächliche Vermögenslage des Unternehmens darstellt, und dass man aus dem Lagebericht die zukünftige Geschäftsentwicklung mit allen ihren Risiken ablesen kann.[17] (§§ 263,2,3; 289,1,5; 297,2,4 und § 315,1,6 HGB)

Bei Zuwiderhandlung drohen dem Vorstand wesentlich niedrigere Strafen als in den USA, maximal 50.000 Euro und drei Jahre Gefängnis. (§ 331 ff. HGB; § 401 AktG).

Fazit:

In den USA wird durch die Verhängung hoher Strafen für die Nichtbefolgung vorgeschriebener Managementpraktiken versucht, die Führung zu verantwortungsbewusstem Handeln zu bewegen. Bisher sah der Gesetzgeber in Deutschland dazu noch keine Notwendigkeit. Man setzte vor allem auf die Kontrollfunktion des Aufsichtsrats und versuchte durch die Verabschiedung eines Corporate Governance Kodex (CGK) in 2003, dessen Position zu stärken. (Vgl. Tab. 1)

Tabelle 1

Die wichtigsten Regelungen des Corporate Governance Kodex

Anwendungsbereich Börsenorientierte Gesellschaften, nach § 161 AktG kann ein Unternehmen den Kodex nicht befolgen, muss seine Ablehnung aber begründen.
Aktionäre Gesellschaft soll den Aktionären die persönliche Wahrnehmung ihrer Rechte erleichtern.
Zusammenarbeit Vorstand – Aufsichtsrat Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig über die Strategie und die Risiken des Unternehmens. In der Satzung wird verankert, zu welchen die Vermögens-, Finanz- oder die Ertragslage des Unternehmens betreffenden Entscheidungen die Zustimmung des Aufsichtsrats einzuholen ist.
Vorstand Der Vorstand hat bei der Leitung des Unternehmens für die Einhaltung der Gesetze und für ein Risikomanagement zu sorgen. Seine Vergütung soll fixe und variable Bestandteile umfassen.
Aufsichtsrat Der Aufsichtsrat soll einen Prüfungsausschuss und einen Ausschuss zur Bestellung der Vorstandsmitglieder einrichten. Ein Aufsichtsratsmitglied darf höchstens fünf Mandate wahrnehmen. Der Aufsichtsrat erteilt dem Wirtschaftsprüfer den Prüfungsauftrag.

[17] Vgl. *Vetter* (2007), S. 457.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Bedeutung, die der CGK der Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat beimisst, kann man daran erkennen, dass die Regelungen dazu bereits im zweiten Abschnitt erscheinen. Die Kontrollmöglichkeit des Aufsichtsrates soll dadurch verbessert werden, dass der Vorstand ihn regelmäßig über die „Lage" des Unternehmens, d.h. über Ist-Stand und zukünftige Risiken informiert. Weitere Regelungen sollen sicherstellen, dass die Aufsichtsratsmitglieder diese Kontrollfunktion auch wahrnehmen können, weil sie „fachlich geeignet, innerlich unabhängig und zeitlich verfügbar"[18] sind. Ausschüsse sollen ihre fachliche Arbeit unterstützen, insbesondere die Ausschüsse zur Bestellung der Vorstandsmitglieder und der Abschlussprüfer.

Ausdrücklich betont der CGK, dass der Vorstand bei der Ausübung seiner Leitungsfunktion für die Einhaltung der Gesetze sorgen soll. Für die Wahrnehmung dieser schwierigen Aufgabe soll ihm eine Vergütung, bestehend aus fixen und variablen Bestandteilen, zustehen. Dabei soll der Maßstab, nach dem diese Vergütungen ermittelt werden, „angemessen, leistungsabhängig und transparent"[19] sein.

Neben dem Aufsichtsrat sollen auch die Rechte der Kontrollinstanz Aktionäre gestärkt werden, indem der Vorstand Maßnahmen ergreifen soll, die den Aktionären die Wahrnehmung ihrer Rechte erleichtern. Bei einer Gesamtbeurteilung des CGK darf man allerdings nicht übersehen, dass er gesetzlich nicht bindend ist. Er kann nur dadurch wirken, dass die Unternehmen um ihre Reputation bangen müssen, wenn sie ihn nicht übernehmen.

c) Für interne Informanten

Kriminelle Handlungen werden am ehesten von den Mitarbeitern des Unternehmens bemerkt. Die Justiz ist darauf angewiesen, dass diese Mitarbeiter strafbare Handlungen anzeigen oder nach dem amerikanischen Sprachgebrauch „to blow the whistle".

In den USA:

In den USA gewährt (SOA, Sec 806) Whistle Blowern den folgenden Schutz: Der Geschäftsführer, der Mitarbeiter daran hindert, Verstöße entweder einer Justizbehörde oder seinem internen Vorgesetzten zu melden, muss mit einer Gefängnisstrafe bis zu 10 Jahren rechnen.

Allerdings kann ein Verfahren nur dann in Gang gesetzt werden, wenn der Mitarbeiter selbst bei der staatlichen Instanz des Secretary of Labor

[18] *von Werder* (2002), S. 806.
[19] *von Werder* (2002), S. 807.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

klagt. Als Schadensersatz kann ihm dann die Erstattung aller seiner Kosten, einschließlich des Wiedereinsetzens auf seinen Arbeitsplatz bei Kündigung zugestanden werden.

In Deutschland:

In Deutschland bietet das Kündigungsschutzgesetz Whistle Blowern Schutz vor Diskriminierung. Falls der Mitarbeiter nachweisen kann, dass ihm gekündigt wurde, obwohl er weder persönliches Fehlverhalten zeigte noch dringende betriebliche Gründe vorlagen (§1 Kündigungsschutzgesetz), kann er Schadensersatz verlangen.[20]

Ob mit diesen Zusicherungen im Rücken Mitarbeiter den Mut aufbringen, gegen ihr Unternehmen vorzugehen, bleibt zweifelhaft. Whistle Blower sind erheblichem Druck ausgesetzt. Wie eine Befragung von 90% aller Whistle Blower in den USA herausfand, klagten 82% über Repressalien am Arbeitsplatz.[21] Offensichtlich waren nicht alle ihrer Kollegen mit ihrem Gang an die Öffentlichkeit einverstanden.

2. Eine Beurteilung auf der Basis der Compliance-, Integrity-Ansätze

Auf den Ausführungen in Kapitel II aufbauend wird behauptet:

1. Die Regelungen für Wirtschaftsprüfer sollten nach dem Compliance-Ansatz gestaltet werden.
2. Dagegen sollte die Kontrolle der Manager nach dem Integrity-Konzept erfolgen.

Zur Begründung der 1. These muss gezeigt werden, dass Prüfungsregeln einheitlich ausgestaltet werden sollten, und dass ihre Einhaltung durch Sanktionen sichergestellt werden sollte. Durch das Testat des Wirtschaftsprüfers will das Unternehmen Externe, Kapitalgeber, Kunden und Lieferanten, dazu bewegen, Kapital in das Unternehmen zu investieren. Dazu muss es seine Bonität mittels allgemein gültiger Kriterien nachweisen. Diesen Nachweis erbringt eine Prüfung nach generellen Regeln. Während die Gemeinschaft an einer objektiven Prüfung interessiert ist, ist für den Wirtschaftsprüfer dieses Ziel zweitrangig. An erster Stelle steht für ihn das Honorar, das er von seinem Kunden bekommt, und erst an zweiter Stelle kommt die Reputation, die er durch eine objektive Prüfung gewinnt. Dies

[20] Ich stütze mich hierbei auf Aussagen von Prof. Dr. G. *Ring,* LS f. Bürgerliches Recht & Wirtschaftsrecht der TU Bergakademie Freiberg und Prof. Dr. St. *Pfaff,* Studiengang Wirtschaft & Recht, Fachhochschule Westküste.

[21] Vgl. *Bucy* (2004), S. 314.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kann ihn dazu bewegen, die Unternehmensbilanz zugunsten des Kunden zu bewerten. Da das Defektionspotential für Wirtschaftprüfer hoch ist, sollte die Einhaltung der Prüfungsrichtlinien durch Sanktionen sichergestellt werden. Die Tatsache, dass sowohl die amerikanischen als auch die deutschen Wirtschaftsprüferrichtlinien einem Compliance-Ansatz folgen, spricht für die Richtigkeit der 1. These.[22]

Der SOA kann eindeutig dem Compliance-Ansatz zugeordnet werden. Obwohl der Act erst seit einer kurzen Periode in Kraft ist, machen sich bereits gravierende Schwächen bemerkbar:

1. Der bürokratische Aufwand, den die Umsetzung der SOA-Gesetze erfordern, ist sehr hoch.[23]
2. Die Unternehmen gehen dazu über, hohe Versicherungen abzuschließen, die, falls erforderlich, für die Prozesskosten ihrer Manager aufkommen.
3. Europäische Unternehmen wie die Benfield Group und Porsche haben ihren Börsengang in den USA abgesagt, weil sie nicht die Regelungen des SOA befolgen wollen. Wenn andere Unternehmen diesem Beispiel folgen, dann wird der amerikanische Kapitalmarkt erhebliche Einbußen erleiden.

Die Erkenntnis, dass eine zu starke Reglementierung der Manager für die amerikanische Wirtschaft mehr Nachteile als Vorteile mit sich bringt, hat sich inzwischen auch bei der amerikanischen Börsenaufsicht SEC durchgesetzt. Man strebt Reformen an, und zwar werden konkret die Anforderungen an das Kontrollsystem, das die Manager errichten müssen, verringert. Es wird jetzt nur noch verlangt, dass das Management allgemeine Führungsgrundsätze erlässt. Die Umsetzung dieser Grundsätze bleibt den Managern überlassen. Hierbei können sie die besonderen Bedingungen ihres Unternehmens berücksichtigen. Damit nähert sich die SEC der Auffassung des HGB an, das auf konkrete Vorschriften verzichtet, sondern vom Geschäftsführer nur eine sorgfältige, ordentliche und gewissenhafte Leistung verlangt. Der Test des SOA in der Praxis zeigte also, dass die Kontrolle der Manager eher nach dem Integrity-Ansatz gestaltet werden sollte.

Im nächsten Kapitel wird auf einen weiteren Unterschied eingegangen, der zwischen der amerikanischen und der deutschen Gesetzgebung besteht, nämlich in den USA können Unternehmen bestraft werden, in Deutschland nicht. In der in diesem Aufsatz benutzten Terminologie lautet die Frage:

---

[22] In einem Interview am 01.08.2005 berichtet Rechtsanwalt Tim Volkmann, Wirtschaftsprüferkammer Berlin, dass man gute Erfahrungen mit dem Bilanzreformgesetz gemacht habe. Natürlich muss diese Aussage noch auf eine breite empirische Basis gestellt werden.

[23] Vgl. *Hefendehl* (2004), S. 51.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

welche Argumente sprechen dafür, welche dagegen, dass Unternehmen als juristische Personen der „Compliance-Regelung“ des Strafrechts unterstellt werden sollen?

3. Federal Sentencing Guidelines

Im Gegensatz zu Deutschland gilt in Amerika das ‚Case Law‘, d.h. jeder einzelne Fall wird vom jeweiligen Richter individuell entschieden. Da man festgestellt hatte, dass die Bemessung des Strafmaßes zwischen den einzelnen Urteilen stark schwankte, wollte man den Richtern Richtlinien an die Hand geben, die sie bei ihrer Urteilsfindung anzuwenden hätten. Im Zuge dieser Reformmaßnahmen wurde auch die Frage aufgeworfen, ob man das Strafrecht von Individuen auf Organisationen ausdehnen sollte. Mit dem Inkrafttreten der Sentencing Guidelines for Organizations[24] 1991 wurde diese Frage positiv entschieden.

a) Theoretische Basis

Bei dem Entwurf der Guidelines griff die Kommission auf die „ökonomische Theorie der optimalen Strafe“ zurück, die insbesondere von Gary S. Becker entwickelt worden war.[25] Man bediente sich also eines Ansatzes, der auf der modernen Rechtsauffassung beruht, dass Gesetze so gestaltet werden sollen, dass sie den Nutzen der Gesellschaft erhöhen.

Dementsprechend wird mit Strafgesetzen das Ziel verfolgt, Schaden von der Gemeinschaft abzuwenden. Dies gelingt nur, wenn der Einzelne dazu gebracht wird, Straftaten zu unterlassen.

Hier wird nun vom nutzenmaximierenden Akteur ausgegangen, und es wird unterstellt, dass dieser dann von einem Verbrechen ablässt, wenn er mit einer hohen Wahrscheinlichkeit damit rechnen kann, dass er gefasst und mit einer Strafe belegt wird, die seinen möglichen Nutzen aus der Tat kompensiert. Allerdings richtet eine Straftat einen höheren Schaden an als nur die Tatsache, dass der Täter einen Nutzenzuwachs hat, der ihm nicht zusteht, nämlich den Schaden des Opfers und die Kosten, die der Gemeinschaft aus der Etablierung und der laufenden Aufrechterhaltung einer Strafverfolgungsbehörde entstehen. So nimmt sich beispielsweise die Freude, die ein Mörder über seine Tat empfindet, gering aus gegenüber dem irrepara-

[24] In Kapitel acht der Federal Sentencing Guidelines wird die Vorgehensweise gegenüber Organisationen beschrieben. Eine gute Darstellung dieses Kapitels findet sich in *Steinherr/Steinmann/Olbrich* (1998).

[25] Vgl. u.a. *Becker* (1968).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

blen Schaden, der dem Opfer zugefügt wird. Das Gemeinwohl bleibt nur erhalten, wenn eine Strafe nicht nur den Nutzen des Täters kompensiert, sondern sowohl den Schaden des Opfers als auch die Kosten einer Strafverfolgung ausgleicht. Dementsprechend wurden die Regeln zur Bemessung des Strafmaßes gebildet, in dem die Geldstrafe so festgelegt wird, dass sie der höhere Betrag der drei Größen ist: Nutzen des Täters, Verlust des Opfers und Höhe des gesellschaftlichen Schadens.

Als nächstes muss bestimmt werden, wie ein Unternehmen, das ja nur als Gebilde des Rechtssystems aus Arbeitsverträgen und Organisationsrichtlinien besteht, überhaupt handeln kann. Hier wird wiederum der betriebswirtschaftlichen Organisationstheorie gefolgt, nach der das Handeln des Unternehmens mit den Taten seiner Mitarbeiter gleichgesetzt wird, die diese durch die Befolgung ihrer Arbeitsanweisungen ausführen. Allerdings wird berücksichtigt, dass ein Mitarbeiter nicht nur konkrete Anweisungen befolgt, sondern dass er sein Handeln auch nach informellen Rollenerwartungen ausrichtet.

Diesen Überlegungen liegt die Erkenntnis zugrunde, dass jedes Unternehmen neben seiner formellen Organisationsstruktur über eine Organisationskultur verfügt, die über ein System von Normen und Werten das Verhalten seiner Mitarbeiter beeinflusst.[26] Nichtsdestotrotz bleibt eine Diskrepanz zwischen den organisatorischen Richtlinien eines Unternehmens und dem Handeln seiner Mitarbeiter bestehen. Würde man beides gleich setzen, so wäre ein Unternehmen auch für den Mitarbeiter verantwortlich, der sich bewusst Anweisungen widersetzt, weil er glaubt, damit dem Unternehmen zu dienen.[27] Dies widerspricht aber dem Schuldprinzip, das im Individualstrafrecht gilt, nach dem ein Täter nur für die Untaten bestraft werden kann, die ihm als persönliches Unrecht zugerechnet werden können.

In Übertragung dieses Schuldprinzips wurde deswegen verfügt, dass die Strafe für Organisationen verringert werden kann, wenn das Unternehmen nachweist, dass es die entsprechenden Organisationsstrukturen zur Verhinderung der Straftat entweder bereits gebildet hat oder in Zukunft bilden wird.

b) Der Aufbau der Sentencing Guidelines for Organizations

Der systematische Aufbau der Guidelines ähnelt einem „Programmablaufplan“. Zunächst wird bestimmt, wer für welche Tat bestraft wird. Daran schließt sich die Bestimmung des Strafmaßes an.

---

[26] Vgl. *Moore* (1992), S. 753.
[27] Vgl. *Moore* (1992), S. 758.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In Teil A wird festgelegt, dass alle folgenden Regeln auf Organisationen, d.h. Unternehmen, Sozietäten, Vereinigungen etc. Anwendung finden, sofern deren Mitarbeiter durch ihr Handeln ein schweres Verbrechen verursachten. Die Kategorien des schweren Verbrechens stimmen weitestgehend mit denen des Individualstrafrechts überein. Es wurden aber auch neue Kategorien gebildet, wie z.B. Exportvergehen. Weiter wird ausgeführt, dass zusätzlich zum Unternehmen auch der Einzeltäter bestraft werden kann.

Da es das Ziel des Strafrechts ist, Schaden von der Gemeinschaft abzuwenden, wird in Teil B bestimmt, dass zur Bestrafung nicht nur eine Geldbuße, sondern dass auch Schadensersatzmaßnahmen anderer Art verhängt werden können. Man kann ein Unternehmen z.B. dazu zwingen, mangelhafte Produkte zurückzurufen, oder sogar Dienste für die Gemeinschaft zu leisten.

Tabelle 2

Offense Level

Offense Level	*Betrag (Basisstrafe)*	*Offense Level*	*Betrag (Basisstrafe)*
6 oder weniger	$ 5.000	23	$ 1.600.000
7	$ 7.500	24	$ 2.100.000
8	$ 10.000	25	$ 2.800.000
9	$ 15.000	26	$ 3.700.000
10	$ 20.000	27	$ 4.800.000
11	$ 30.000	28	$ 6.300.000
12	$ 40.000	29	$ 8.100.000
13	$ 60.000	30	$ 10.500.000
14	$ 85.000	31	$ 13.500.000
15	$ 125.000	32	$ 17.500.000
16	$ 175.000	33	$ 22.000.000
17	$ 250.000	34	$ 28.500.000
18	$ 350.000	35	$ 36.000.000
19	$ 500.000	36	$ 45.500000
20	$ 650.000	37	$ 57.500.000
21	$ 910.000	38 und mehr	$ 72.500.000
22	$ 1.200.000		

Quelle: FSG, § 8, C2.4

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus Teil C lässt sich das Strafmaß ablesen. Für Unternehmen, die ausschließlich kriminelle Machenschaften verübten, besteht die Strafe radikal in ihrer Auflösung. In allen anderen Fällen orientiert sich das Strafmaß an der Straftat. Jeder Straftat wird ein bestimmter ‚Offense Level' zugeordnet, der meist aus dem Individualbereich übernommen wurde. Der ‚Offense Level' kann bei Vorliegen bestimmter Charakteristika erhöht oder verringert werden. Zum Beispiel wird dem Tatbestand der Urkundenfälschung ein ‚Offense Level' von sechs zugewiesen, der auf 10 Punkte ansteigen kann, falls die Fälschung sorgfältig vorbereitet wurde. Allerdings wird eine Strafe von 20.000 $ nur dann allen weiteren Berechnungen zu Grunde gelegt (s. Tab. 2), wenn weder der Gewinn des schädigenden Unternehmens noch der Schaden des Geschädigten höher ist. Es wird immer die höhere der drei Schadenssummen genommen.

Auf die so berechnete Geldsumme wird als Ausdruck des Schuldumfangs der sog. ‚Culpability Score' angewandt. Der Ausgangswert für diesen Wert beträgt fünf, der erhöht werden kann, wenn strafverschärfende Faktoren vorliegen, bzw. verringert werden kann, wenn das Unternehmen strafmildernde Tatsachen nachweisen kann. Als strafverschärfender Faktor gilt, wenn das Unternehmen in den vergangenen Jahren bereits eines ähnlichen Verbrechens überführt wurde. Strafmildernd wirkt sich dagegen aus, wenn das Unternehmen über ein Ethikmanagementsystem verfügt. (§ C2.5)

Tabelle 3

Culpability Score

culpability score	*Minimum-multiplikator*	*Maximum-multiplikator*
10 oder mehr	2,00	4,00
9	1,80	3,60
8	1,60	3,20
7	1,40	2,80
6	1,20	2,40
5	1,00	2,00
4	0,80	1,60
3	0,60	1,20
2	0,40	0,80
1	0,20	0,40
0 oder weniger	0,05	0,20

Quelle: FSG, § 8, C2.4

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nach der Multiplikation des ‚offense level' mit dem Score liegen die Ober- und Untergrenzen des Intervalls fest, das der Richter bei der Verhängung seiner Strafe berücksichtigen muss. Bezogen auf das obige Beispiel bedeutet das: Wenn das Unternehmen nachweisen kann, dass es über die geeignete Organisationsstruktur verfügt, kann sich sein Score z. B. auf drei verringern. Dann ergibt sich als Intervall zwischen Mindest- und Höchststrafe:

$$0,6 \cdot 20.000 = 12.000 \leq x \leq 24.000 = 1,2 \cdot 20.000.$$

Den Abschluss von Kapitel acht bildet im Abschnitt D die Aufzählung von Auflagen, die man über ein Unternehmen während einer Bewährungszeit verhängen kann. Unternehmen, die wiederholt gegen Gesetze verstoßen haben, können sogar unter staatliche Aufsicht gestellt werden.

Der Aufbau der Guidelines wie ein Programmablauf ist mit Sicherheit nicht in die Systematik des deutschen Rechtssystems einzugliedern. Aber die Frage, ob die Individual- auf eine Verbandsstrafe auszudehnen sei, wird auch unter deutschen Juristen heftig diskutiert. Im folgenden Kapitel soll der Stand dieser Diskussion dargestellt und der Versuch einer Bewertung gewagt werden.

4. Individual- vs. Organisationsstrafe

Mit dem Strafrecht wird dem Staat ein Instrument an die Hand gegeben, mit dem asoziales Verhalten eines Täters bestraft werden kann. Insofern ist das Strafrecht ein Teilgebiet des öffentlichen Rechts, d.h. es zählt zu den rechtlichen Institutionen, durch die ein Staat das Gemeinwohl seiner Bürger mehren kann.[28]

Das Strafrecht „wird durch die staatliche Gemeinschaft verwirklicht"[29], d.h. der Staat verklagt Täter, die in schwerwiegender Weise gegen die Grundregeln des sozialen Verhaltens verstoßen haben. Durch eine Verurteilung soll dem Täter gezielt Leid zugefügt werden, indem er nicht nur einen Vermögensschaden, sondern auch einen erheblichen Reputationsverlust erleidet. Beides zusammen soll nicht nur bewirken, dass ein Täter seine Tat bereut und sie in Zukunft nicht mehr begehen will, sondern dass er von vornherein von der Tat abgehalten wird. Zur Entfaltung dieser Wirkung wurden für die Strafgesetzgebung in Deutschland die folgenden Grundsätze aufgestellt:

[28] Vgl. *Meyer* (2003), S. 4.

[29] Die folgenden Ausführungen stützen sich auf *Weigend* (2004).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Gesetzlichkeitsgrundsatz: eine Tat kann nur bestraft werden, wenn sie zuvor durch ein Gesetz verboten wurde.

Davon leiten sich ab:

2. das Rückwirkungsverbot: eine Tat wird nicht bestraft, wenn ihr Verbot erst nach ihrer Begehung ausgesprochen wurde.
3. das Bestimmtheitsgebot: die Straftatbestände müssen präzise gefasst werden.
4. das Schuldprinzip: ein Täter kann nur für eine Tat bestraft werden, für die er verantwortlich ist. Die Tat muss ihm als „persönlich zurechenbares Unrecht“ vorgeworfen werden können.

Nachdem die Funktion des Strafrechts erläutert wurde, ist es für das Verständnis der Diskussion um die Bestrafung von Verbänden wichtig zu klären, was des Weiteren unter einem Verband verstanden wird. Unter einem Verband wird eine juristische Person, als auch rechtsfähige Personengesellschaften sowie der nicht rechtsfähige Verein verstanden. Damit wird ein Gebilde wie z. B. die Gesellschaft bürgerlichen Rechts nicht betrachtet. Hier könnten nur Einzelpersonen unmittelbar verantwortlich sein.

Eine Unternehmung als juristische Person ist Trägerin von Rechten und Pflichten. Sie handelt durch ihre Verbandsorgane und zwar so, dass „deren Handeln ihr als ihr Eigenhandeln zuzurechnen ist“[30]. Bisher kann in Deutschland ein solches Handeln nicht bestraft werden. An diesem Grundsatz wird sich zunächst nichts ändern, denn die letzte Kommission, die sich im Auftrag des Bundesjustizministeriums 1999 mit der Problematik beschäftigte, kam wiederum zu dem Schluss, dass „die Einführung einer Unternehmenssanktionierung im Bereich des klassischen Kriminalstrafrechts abzulehnen sei.“[31]

Damit bestätigte sie einen Beschluss, den der 40. Deutsche Juristentag bereits 1953 getroffen hat,[32] und zwar, wie der Leser verwundert feststellt, mit fast den gleichen Argumenten. Haben sich die Strukturen unseres Gemeinwesens seitdem gar nicht geändert?

Zur Stützung des Beschlusses der Ablehnung der Verbandsstrafe werden die folgenden Argumente angeführt:

1. Ein Verband ist nicht schuldfähig, denn er kann sich nicht selbstbestimmt aus persönlicher Überzeugung gegen das Recht entscheiden.[33]

---

[30] *Schmidt* (2002), S. 253.
[31] *Hettinger* (2002), S. 355.
[32] Vgl. Verhandlungen des 40. Deutschen Juristentag 1953.
[33] Vgl. *Engisch* (1953), S. E25.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Freiraum, sich für oder gegen die Einhaltung von Gesetzen entscheiden zu können, muss aber beim Täter unterstellt werden. Ein Straftäter hat sich bewusst dafür entschieden, die Regeln der sozialen Gemeinschaft zu übertreten.

2. Ein Verband ist nicht sühnefähig, d.h. er kann seine Tat nicht bereuen. Deswegen kann man nicht davon ausgehen, dass eine Strafe ihren Zweck erfüllen würde, in dem sie den Verband von zukünftigen Unrechtstaten abhält.
3. Eine Verbandsstrafe entfaltet also keine präventive Wirkung.
4. Die Verbandsstrafe verhindert die Ermittlung des wahren Täters.
5. Es käme zu einer unzulässigen Doppelbestrafung, wenn sowohl der Verband als auch der Einzeltäter bestraft werden würden. Auf die Bestrafung des Letzteren kann aber nicht verzichtet werden, denn nur dadurch kann man ihn von einer Wiederholung seiner Tat abhalten.
6. Durch die Bestrafung des Verbandes werden Unschuldige, nämlich die Arbeitnehmer mit bestraft. Zwar schmälert eine Geldstrafe den Gewinn des Unternehmens ebenso wie eine Geldbuße, die als Ordnungswidrigkeitsmaßnahme verhängt werden kann. Aber mit einer Bestrafung ist ein Rufverlust verbunden. Darunter leiden alle Mitarbeiter, denn kein Arbeitnehmer arbeitet gern für ein Unternehmen, das öffentlich gebrandmarkt wurde.
7. Es gibt bereits ausreichend verwaltungs- und zivilrechtliche Sanktionsmöglichkeiten. Insbesondere die §§ 30, 130 Ordnungswidrigkeitsgesetz erlauben es, Geldbußen gegen juristische Personen und Personenvereinigungen zu verhängen, falls ihre Aufsichtspersonen ordnungswidrig gehandelt haben.
8. Verbandsstrafen sind nicht mit dem derzeit gültigen Strafprozessrecht in Einklang zu bringen, denn Strafen wie z.B. die Inhaftierung benötigen einen leibhaftig Beschuldigten.

Gegen diese Argumente werden von den Befürwortern der Verbandsstrafe die folgenden Gesichtspunkte in Feld geführt:

1. Die Probleme, die moderne Industriegesellschaften zu bewältigen haben, haben sich geändert. Es sind vor allem Schädigungen der Umwelt, schadhafte Produkte, Störungen der Kapitalmarktransaktionen und Steuerhinterziehungen, um nur einige anzuführen, die das Gemeinwohl gefährden. Diese Probleme werden aber vor allem durch die Handlungen von Unternehmen verursacht. Die Strafgerichtsbarkeit kann deswegen ihrer Aufgabe, das Gemeinwesen zu schützen, nur gerecht werden, wenn sie auch Unternehmen zur Verantwortung zieht.[34]

[34] Vgl. *Heine* (1998), S. 93, und *Spindler* (2002), S. 81.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Da man einer juristischen Person Rechte und Pflichten übertragen kann, kann sie durch ihre Handlungen diese Rechte und Pflichten auch verletzen, also rechtswidrig handeln.[35]
3. Unternehmen haben nach Roettgers[36] eine Instanz, die dem menschlichen Gewissen vergleichbar ist. Aufbauend auf einen Vergleich verschiedener philosophischer Auffassungen definiert Roettgers das Gewissen als die Einheit, die prüft, ob das Handeln eines Menschen mit seiner Umwelt übereinstimmt und Abweichungen entweder bejaht oder ablehnt. Über eine solche Steuerungseinheit verfügen auch Unternehmen. Man kann als solche z. B. die Unternehmensstrategie und die sie umsetzenden Organisationsmaßnahmen ansehen, die so gestaltet sein können, dass sie entweder eine Einhaltung der Rahmenbedingungen, insbesondere der Gesetze, vorsieht oder nicht. Eine solche Steuerungsinstanz kann ebenso wie das persönliche Gewissen durch Vorschriften und Gesetze beeinflusst werden. Da Sanktionen den Gewinn schmälern, wird eine Unternehmensstrategie in der Regel rechtskonform ausgestaltet sein.
4. Auch der Begriff der Schuld muss nach Heine weiter gefasst werden als das Vorliegen einer persönlichen Überzeugung, die den Täter dazu veranlasst, bewusst gegen das Gesetz zu verstoßen. Wenn man die Erkenntnisse der Psychologie heranzieht, dann erscheint es sowieso zweifelhaft, ob ein Mensch überhaupt eigenständige Überzeugungen, die unbeeinflusst von außen sind, entwickeln kann[37]. Deswegen empfiehlt Heine, die Antwort auf diese Frage nicht zum Ausgangspunkt zu nehmen, nicht nach den Voraussetzungen, sondern nach dem Zweck des Strafrechts zu fragen. „Schuld erscheint im Grunde als Systemkategorie, über deren Voraussetzungen auf sozial konsensfähiger Grundlage normativ entschieden wird, und die die Voraussetzungen vorsieht, wofür jemand legitimerweise besonders verantwortlich gemacht werden kann.“[38] Wenn es also dem Schutz des Gemeinwesens dient, dann sollten auch Unternehmen zur Verantwortung gezogen werden.
5. Selbst wenn man die Annahme aufgibt, dass Schuld eine Gewissensentscheidung voraussetzt, warnt Alwart eindringlich davor, dass Zurechnungsprinzip ebenfalls aufzugeben.[39] Dieses Prinzip besagt, dass nur die Person, ob nun menschlich oder juristisch, bestraft werden sollte, der eine kriminelle Handlung zugerechnet werden kann. Wenn man dieses

[35] Vgl. *Heinitz* (1953), S. 84.

[36] Vgl. *Roettgers* (2006).

[37] Vgl. die Ausflührungen von *Roettgers* (2006) zur Bildung des Gewissens im Sozialisationsprozess.

[38] *Heine* (1998), S. 102.

[39] Vgl. *Alwart* (1998), S. 32.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prinzip aufgibt, dann breiten sich Angst und Unsicherheit aus, denn die Bürger müssen bei jedem Schritt befürchten, dass sie bestraft werden, weil sie unbewusst den erlaubten Bereich verlassen haben.[40] Nach Alwart drückt das System der Regelungen, durch die ein Unternehmen seine Mitarbeiter steuert, die Handlungen aus, die man einer juristischen Person direkt zuschreiben kann.[41] Zu diesem System zählen alle Arbeitsverträge und alle internen organisatorischen Prinzipien eines Unternehmens.[42] Letztere dienen zur Konkretisierung der Arbeitsverträge.

6. Auch Heine teilt die Auffassung, dass ein Unternehmen es zu verantworten hat, wenn es eine schlechte Organisationsstruktur besitzt. Er weist darauf hin, dass man so den Vorwurf der Doppelbestrafung entkräften kann. Das Unternehmen wird dafür bestraft, dass seine Organisationsstruktur mangelhaft ist, der Manager für die unzureichende Kontrolle der Einzeltat.[43]

7. Im wörtlichen Sinn kann eine juristische Person nicht unter dem Reputationsverlust leiden, den eine Bestrafung nach sich zieht. Aber der Ruf ihrer Manager wird ja mitbeschädigt. Dies bewirkt nach Spindler[44], dass sich diese besonders darum bemühen werden, eine Bestrafung zu vermeiden. Da sie am besten wissen, welche Maßnahmen zur Vermeidung der Tat erforderlich sind, können sie diese ergreifen, und so präventiv die Tat verhindern.

8. Auswirkungen der „organisierten individuellen Unverantwortlichkeit“ würden vermieden. In großen Unternehmen fällt es dem einzelnen Manager leicht, sich hinter den verzweigten Organisationsstrukturen zu verstecken. Eine Verbandsstrafe verhindert, dass die Beschädigten keinen Schadensersatz erhalten, weil niemand haftbar gemacht werden kann.

9. Die Angst vor einer Bestrafung und vor dem damit verbundenen Rufverlust kann Mitglieder des Vorstandes dazu bewegen, sich nicht nur auf ihren Kompetenzbereich zu beschränken, sondern aus Verantwortung für das gesamte Unternehmen auf eine gute Organisationsstruktur hinzuwirken.

---

[40] Vgl. *Moore,* J. (1992), S. 749.

[41] Vgl. *Alwart* (1998), S. 30.

[42] Vgl. *Alchian/Demsetz* (1972), S. 794.

[43] *Spindler* (XXX) weist darauf hin, dass es für Außenstehende, insbesondere die Justiz, schwierig ist, zu unterscheiden, welche Hierarchie geeignet wäre. Deswegen regt *Heine* an, hier das Prinzip der Beweislastumkehr anzuwenden, indem das Unternehmen darlegt, dass sehr wohl die notwendigen Instruktionen ergangen seien, um die Tat zu verhindern. Siehe dazu *Spindler* (2002), S. 99 ff. und *Heine* (I995), S. 2.

[44] Vgl. *Spindler* (2002), S. 94.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

10. Monetäre Sanktionen entfalten keine Wirkung, wenn das Haftungskapital eines Unternehmens aufgebraucht ist. Das Strafrecht kennt aber noch andere Bestrafungsmöglichkeiten z. B. kann das Unternehmen unter staatlicher Aufsicht fortgeführt werden. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass der entstandene Schaden wieder gutgemacht werden kann.

Auf den Nichtjuristen wirken die Argumente für eine Verbandsstrafe überzeugend. Zum einen ist er als Anhänger der Institutionenökonomie mit dem Gedanken vertraut, dass Institutionen so gebildet werden sollten, dass sie die Bürger zu einem Handeln bewegen, dass das Gemeinwohl steigert. Zum anderen zeigen Beispiele wie Arthur Andersen, dass dem einzelnen Manager kein direktes Fehlverhalten vorgeworfen werden konnte. Dennoch lastete der Druck, hohe Gebühren einzuspielen, auf den Prüfern und veranlasste sie, in den Unternehmen vor Ort nicht genauer die Bücher ihrer Mandanten zu examinieren. Die Folge war, dass die Überschuldung von Unternehmen wie Enron zu spät publik wurde, und viele Kapitalanleger dadurch hohe Verluste erlitten. Andererseits muss zugegeben werden, dass es nicht einfach ist, eine Verbandsstrafe in das deutsche Strafrechtssystem einzufügen.

V. Fazit

Es wurden Regelungen mit Hilfe des Compliance- und des Integrity-Ansatzes geprüft, die sicher stellen sollen, dass Unternehmen erstens wettbewerbsfähig bleiben, aber zweitens keinen Schaden an der Gesellschaft anrichten können.

Wenn man die Praktikabilität des SOA mit den deutschen Gesetzen zur Steuerung der Manager vergleicht, dann ist der deutsche Ansatz zu bevorzugen. Die Vorschriften zur Kontrolle der Manager sollten sich an den Gegebenheiten des jeweiligen Unternehmens ausrichten. Da eine Kontrolle von außen schwer möglich ist, sollten den Managern solche Anreize gesetzt werden, die sie zu einer sorgfältigen Geschäftsführung motivieren. Defektierhandlungen, die trotz aller Anreize begangen werden, können am besten durch interne Kontrollinstanzen wie z. B. den Aufsichtsrat vermieden werden.

Im Gegensatz zur Managerkontrolle nach dem Integrity-Ansatz sollte die Steuerung der Wirtschaftsprüfer nach dem Compliance-Ansatz erfolgen. Die Richtlinien zur Prüfung der Unternehmensaktivitäten sollten nach generellen Regeln erfolgen, deren Einhaltung durch Sanktionen unterstützt wird.

Für die Einführung einer Verbandsstrafe in Deutschland sprechen sowohl gesellschaftliche als auch betriebswirtschaftliche Argumente. Sie hilft,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaden von der Gemeinschaft abzuwenden, insbesondere die Beschädigung der Umwelt, und sie fördert das Verantwortungsbewusstsein des einzelnen Managers für das gesamte Unternehmen. Jeder Manager fühlt sich jetzt nicht mehr nur für seine Abteilung zuständig, sondern achtet darauf, dass sein Unternehmen eine Organisationsstruktur hat, die die Arbeitsprozesse in die richtige Richtung lenkt. Der Nachweis einer solchen Organisationsstruktur kann dann die Unternehmensstrafe verringern.

Literatur

Alchian, A./*Demsetz,* H. (1972): Production, Information, Casts and Economic Organisation, in: American Economic Review, Bd. 62, S. 777–795.

Alwart, H. (1998): Zurechnen und Verurteilen, Stuttgart u. a.

Barnard, C. (1966): The Functions of the Executive, Cambridge (Mass.) und London.

Becker, G. S. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, in: Journal of Political Economy, Bd. 76, S. 169–217.

Bucy, P. (2004): „Carrots and Sticks", Post-Enron Regulatory Initiatives, in: Buffalo Criminal Law Review, Bd. 8 (1), S. 277–322.

Dietel, B. (1997): Unternehmenskultur – eine Herausforderung für die Theorie der Unternehmung?, in: Heinen, E./Frank, M., Unternehmenskultur, München und Wien.

Engisch, K. (1953), Referat zum Problem der Strafbarkeit juristischer Personen, in: Verhandlungen des 40. Deutschen Juristentags, Tübingen.

Federal Sentencing Guidelines for Organisation, http://www.ussc.gov.

Fischer, D./*Grüninger,* St. (2006): Ethikmanagement – Beratung in der SOX-Ära, in: Forum Wirtschaftsethik, Bd. 2/06, S. 18–25.

Grosse, D. (2006): Die Gestaltung von Entwicklungskooperationen, in: Ebert, Udo (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven VIII, Berlin, S. 135–151.

Gutenberg, E. (1983): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band: Die Produktion, Berlin u. a.

Hartgraves, A. (2004): Andersen's Role in Enron's Failure, in: DBW, Bd. 64 (6), S. 753–771.

Hefendehl, R. (2004): Enron, WorldCom and the Consequence: Business Criminal Law between Doctrinal Requirements and the Hopes of Crime Policy, in: Buffalo Criminal Law Review, Bd. 8, S. 51–88.

Heine, G. (1995): Die strafrechtliche Verantwortlichkeit von Unternehmen, Baden-Baden.

Heine, G. (1998): Plädoyer für ein Verbandsstrafrecht als ‚zweite Spur', in: Alwart, H. (Hrsg.): Verantwortung und Steuerung von Unternehmen in der Marktwirtschaft, München, S. 91–112.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Heinitz, E. (1953): Gutachten zur Strafbarkeit juristischer Personen, in: Verhandlungen des 40. Deutschen Juristentags, Tübingen.

Henzler, H. (2005): Besteht angesichts des Sarbanes-Oxley-Acts Regelungsbedarf im Deutschen Aktiengesetz?, in: ZfB-Special Issue 5, S. 91– 94.

Hettinger, M. (2002): Reform des Sanktionenrechts, Baden-Baden.

Homann, K. (1998): Vorteile und Anreize, Tübingen.

Kohlschmidt, B. (2007): Ethikmanagement in Theorie und Praxis, Marburg.

Lanfermann, G./*Maul,* S. (2002): Die Auswirkungen des Sarbanes-Oxcley Acts in Deutschland, in: Der Betrieb, Bd. 55, S. 1725–1732.

Lanfermann, G./*Maul,* S. (2003): SEC: Ausführungsregelungen zum Sarbanes-Oxley-Act, in: Der Betrieb , Bd. 56, S. 349–355.

Meyer, J. (2003): Wirtschaftsprivatrecht, Berlin/Heidelberg.

Moore, J. (1992): Corperate Culpability under the Federal Sentencing Guidelines, in: Arizona Law Review, Bd. 4, S. 744–797.

Pieper, A. (1985): Ethik und Moral, München.

Pies, I./*Sass,* P./*Meyer zu Schwabedissen,* H. (2005): Zur Theorie und Praxis der Korruptionsbekämpfung, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Studie Nr. 2005–2.

Roettgers, K.: Gewissen in Betrieben. Sozialphilosophische Überlegungen einer möglichen Konvergenz zwischen ökonomischer Rationalität und betrieblichem Gewissen, in: Gesellschaft im Test, XLVI, H1, S. 10-2.

Sarbanes-Oxley-Act, http://www.thomas.loc.gov.

Schmidt, K. (2002): Gesellschaftsrecht, Köln.

Spindler, G. (1999): Zivilrechtliche Verantwortlichkeit statt Unternehmensstrafbarkeit, in: Hettinger, M. (Hrsg.), Reform des Sanktionenrechts, Baden-Baden, S. 77–120.

Steinherr, Ch./*Steinmann,* H./*Olbrich,* Th. (1998): Die U.S. Sentencing Commission Guidelines in der Marktwirtschaft, in: Alwart, H. (Hrsg.), Verantwortung und Steuerung von Unternehmen in der Marktwirtschaft, München, S. 156–203.

Suchanek, A. (2005): Enron – Fehlende Investitionen in Vertrauen, in: Forum Wirtschaftsethik, Bd. 13 (2), S. 26–35.

Toffler, B. L./*Reingold,* J. (2003): Final Accounting – Ambition, Greed and the Fall of Arthur Andersen, New York.

Vetter, E. (2007): Risikobereich und Haftung: Organisation (Geschäftsverteilung und Delegation) und Überwachung, in: Krieger, G./Schneider, U. H. (Hrsg.), Handbuch Managerhaftung, Köln S. 453–493.

Weigend, Th. (2005): Einführung zum Strafgesetzbuch, München.

Werder, v. A. (2002): Der Deutsche Corporate Governance Kodex – Grundlagen und Einzelbestimmungen, in: Der Betrieb, Bd. 55, S. 801–810.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was ist aus der Berufsständischen Ordnung geworden?

Von *Reinhard Neck,* Klagenfurt[1]

I. Einleitung

Mit dem Zusammenbruch der kommunistischen Planwirtschaften und dem Ende der totalitären Diktaturen in der ehemaligen Sowjetunion und in Zentral- und Osteuropa könnte es scheinen, als sei das „Ende der Geschichte“ auch für die vergleichende Untersuchung verschiedener Wirtschaftssysteme und -ordnungen und alternativer Gesellschaftsmodelle gekommen. Wenn in weiten Teilen der Welt Demokratie und Marktwirtschaft die Oberhand gewonnen haben, wenn ehemals diktatorisch regierte Staaten von manchen dem „alten Europa“ als leuchtende Vorbilder demokratisch-marktwirtschaftlicher Gesellschaften und freiheitlich-kapitalistischer Volkswirtschaften vorgehalten werden, was sollen dann noch Systemvergleiche bringen – außer Belehrungen für unverbesserlich nostalgische (Post-)Kommunisten, die der vergangenen Herrlichkeit sozialistischer Geborgenheit (und eigener Machtposition) nachtrauern?

Die Wirtschaftskrisen, die – zuerst im Gefolge der „New Economy“ Blase, dann, in wesentlich verstärkter Form, der Immobilienblase und der darauf folgenden Krise des Finanzsystems – die Länder mit marktwirtschaftlich-kapitalistischem Wirtschaftssystem plagen, lassen allerdings die Überlegungen zu alternativen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Arrangements nicht völlig müßig erscheinen. Auch wenn man – wie der Verfasser dieses Aufsatzes – nach derzeitigem Wissensstand die Demokratie für die bestmögliche Staatsform und die Marktwirtschaft für die bestmögliche Wirtschaftsordnung hält, kann man doch versuchen, über institutionelle Vorkehrungen Einsichten zu gewinnen, die die Vorzüge von Demokratie und Marktwirtschaft mit einem größeren Ausmaß an sozialer Stabilität und Sicherheit verbinden, als es die gegenwärtigen Systeme zu liefern in der Lage

[1] Referat zur Tagung des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaften und Ethik“ des Vereins für Socialpolitik, Bochum, 26.–28. Februar 2009. Für hilfreiche Diskussionen danke ich den Ausschussmitgliedern, insbesondere G. Kirchgässner und J. Wiemeyer. Für alle verbliebenen Unzulänglichkeiten bin ich selbst verantwortlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind. Dabei handelt es sich um eine Fragestellung, die wesentlich Dimensionen der politischen Ethik und der Wirtschaftsethik berührt: Um alternative politische und wirtschaftliche Systeme zu vergleichen, brauchen wir einen Maßstab, eine „Norm“, an der wir den Grad der Zielerfüllung dieser Systeme messen können. Und wir benötigen Wissen über die Funktionsweise dieser alternativen Mechanismen, sowohl theoretischer wie empirischer Natur, um abschätzen zu können, ob bestimmte institutionelle Änderungen zu besseren Ergebnissen führen als der Status quo.

In diesem Aufsatz soll für ein Teilproblem versucht werden, die Frage nach Möglichkeiten und Grenzen einer alternativen Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung zumindest aufzuwerfen und eine erste Antwort vorzuschlagen. Es handelt sich dabei um die so genannte Berufsständische oder Leistungsgemeinschaftliche Ordnung, die in der Katholischen Soziallehre, insbesondere in der Enzyklika *Quadragesimo Anno* von Papst Pius XI., eine wichtige Rolle spielt. Diese Frage ist im Zusammenhang mit der Frage nach dem Einfluss der Interessengruppen (Verbände) in einer Demokratie und einer Marktwirtschaft zu sehen. Vielfach wird ein starker Einfluss von Interessengruppen als ein Fremdkörper in einer Sozialen Marktwirtschaft und einer parlamentarischen Demokratie gesehen, und manche Autoren gehen so weit, Volkswirtschaften mit starkem Einfluss von Interessengruppen als Verbandswirtschaften und die entsprechenden Gesellschaften als (neo-)korporatistisch zu bezeichnen, wobei letzterer Begriff an ständestaatliche Ideologien erinnern kann. Im Folgenden soll das gesellschaftliche Ordnungsbild der Berufsständischen Ordnung im Verhältnis zu Demokratie und Sozialer Marktwirtschaft einerseits und zu einer durch Interessengruppen geprägten Gesellschaft andererseits untersucht werden. Die Berufsständische Ordnung kann in einem gewissen Sinn als Blaupause für eine Gesellschaft betrachtet werden, in der Interessengruppen und Verbände eine wesentliche und – zumindest nach den Vorstellungen der Katholischen Soziallehre – konstruktive Rolle spielen.

Der Plan des vorliegenden Aufsatzes ist folgender: Im zweiten Abschnitt wird die Entwicklung des Ständegedankens in der Katholischen Soziallehre kurz skizziert. Abschnitt drei stellt eine autoritäre Variante einer ständischen Gesellschaft vor, die in Abschnitt vier mit den Vorstellungen der Katholischen Soziallehre zur Berufsständischen Ordnung kontrastiert wird. Abschnitt fünf setzt sich mit einigen Kritikpunkten an der Berufsständischen Ordnung auseinander. Eine pluralistisch-demokratische und marktwirtschaftliche Interpretation der Berufsständischen Ordnung wird in Abschnitt sechs gegeben. In Abschnitt sieben wird das österreichische Beispiel der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft als Prototyp einer solchen Gesellschaftsordnung kurz beschrieben. Abschnitt acht stellt die Diskussion über die Einbindung von Interessengruppen in wirtschaftspolitische Entscheidun-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen in den Rahmen der politikwissenschaftlichen Debatten zum Neokorporatismus und argumentiert, dass wesentliche Elemente der Berufsständischen Ordnung in einem demokratischen Staat mit grundsätzlich marktwirtschaftlicher Wirtschaftsordnung realisierbar und über einen längeren Zeitraum überlebensfähig sind. Abschließende Bemerkungen finden sich in Abschnitt neun.

II. Zur Entwicklung des Ständegedankens in der Katholischen Soziallehre

Hier soll nur ein kurzer Überblick über die Entwicklung des Ständegedankens in der deutschsprachigen Literatur der Katholischen Soziallehre gegeben werden; Details können der umfangreichen Literatur zur Geschichte der katholischen Sozialethik und Arbeiterbewegung entnommen werden.[2] Vorläufer ständischen Denkens, die die Konzeption der Berufsständischen Ordnung in der Katholischen Soziallehre mitgeprägt haben, sind bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts festzustellen. Während jedoch in der Romantik (beispielsweise von Adam Müller oder Franz von Baader) eine Rückkehr zu mittelalterlichen Gesellschaftsformen gefordert und Geburtsstände als tragende Säulen der Gesellschaft angesehen wurden, haben spätere Autoren im Zuge der Industrialisierung und der mit ihr verbundenen sozialen Probleme eine weniger restaurative Sicht einer ständischen Ordnung entwickelt. Dabei spielte meist der Gedanke der sozialen Sicherung durch Einbindung in eine Ständeordnung eine wesentliche Rolle. Beispielsweise hat Karl von Vogelsang in der Umwandlung des Lohnvertrags in einen Gesellschaftsvertrag eine Lösung der sozialen Probleme der Arbeiterschaft und die Möglichkeit einer Entproletarisierung und „Standwerdung" der Arbeiterschaft, also ihrer Integration in die Industriegesellschaft, gesehen. In ähnlicher Weise haben Sozialreformer wie Bischof Freiherr von Ketteler[3] und andere – neben der Befürwortung karitativer Maßnahmen und als Ergänzung einer „Gesinnungsreform" durch eine „Zustandsreform" – ihre Stimme für Produktivgenossenschaften und andere Formen von Assoziationen erhoben und derartige soziale Gebilde als (zumindest teilweise) Lösung der sozialen Probleme des industriellen Kapitalismus gesehen. Erst allmählich wurde in der Sozial- und Wirtschaftspolitik auch eine Aufgabe

[2] Eine ausführliche und inhaltlich hervorragende Darstellung findet sich bei *Stegmann/Langhorst* (2005). Zu den mittelalterlichen Vorläufern und dem Gegensatz zwischen Berufsständen und Herrschaftsständen vgl. *Schwer* (1951). Eine umfassende Abhandlung zum Begriff des Standes in der europäischen Geschichte findet man bei *Walther* (1990).

[3] Vgl. *Freiherr von Ketteler* (1864).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Staates gesehen, definitiv dann in der Enzyklika *Rerum Novarum* von Papst Leo XIII.

Eine systematische Ausarbeitung der Grundlagen der Katholischen Soziallehre erfolgte insbesondere durch die Schule des „Solidarismus", als deren prominentester Vertreter der ersten Generation Heinrich Pesch anzusehen ist. Als zentrale „Baugesetze der Gesellschaft" kristallisierten sich dabei die Prinzipien der Solidarität und der Subsidiarität heraus, die von Nell-Breuning später treffend mit „gegenseitiger Verantwortung" bzw. „hilfreichem Beistand" umschrieb.[4] Die Stoßrichtung dieser Autoren und der Sozialreformer des 19. Jahrhunderts war einerseits antikapitalistisch, andererseits – in der Betonung des Aspekts der Stände- im Gegensatz zur Klassengesellschaft – antisozialistisch, wobei hier durchaus eine gleichzeitige Frontstellung gegen diese beiden konkurrierenden Gesellschaftsbilder gesehen wurde, besonders deutlich etwa bei Bischof von Ketteler:[5]

> „Der Socialismus, der an sich eine der verderblichsten Verirrungen des menschlichen Geistes ist, ist vollkommen berechtigt, wenn die Principien des Liberalismus wahr sind. Nur weil diese unwahr sind, darum ist auch er unberechtigt. Hätte aber der Liberalismus in seinen Principien Recht, so hätte der Socialismus in seinen Folgerungen Recht."

In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurde dann von katholischen Sozialethikern der „solidaristischen" Schule wie Oswald von Nell-Breuning[6], Gustav Gundlach[7], Paul Jostock[8] und Johannes Messner[9] die Berufsständische Ordnung als „Dritter Weg" zwischen Liberalismus und Sozialismus bzw. zwischen Individualismus und Kollektivismus empfohlen.[10] Schon Heinrich Pesch hatte Berufsgemeinschaften sehr positiv als Ausfluss des Solidaritätsprinzips eingeschätzt, wie etwa folgendes Zitat aus seinem Opus magnum, dem *Lehrbuch der Nationalökonomie,* zeigt:[11]

> „Die *berufliche Korporation* ist Bedürfnis *aller* Zeiten, auch der Gegenwart wie der Zukunft, ihr Fehlen ein Mangel der gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Organisation. […] Die Berufsorganisation ist *Berufsgemeinschaft.* Der gleiche Beruf hat *gemeinsame Interessen.* […] Die Berufsgenossenschaft wirkt als *solidarische Interessenvertretung* des Standes. Aber sie würde aufhören, *soziales Organ* in der staatlichen Gesellschaft zu sein, wenn bei der Vertretung der Standesinteressen ein ehrgeiziger *Gruppenegoismus* sie leiten sollte."

---

[4] *von Nell-Breuning* (1968).
[5] Vgl. *Freiherr von Ketteler* (1871), S. 27 f.
[6] Unter anderem *von Nell-Breuning* (1932, 1956, 1968, 1972, 1977, 1980, 1990).
[7] Die wichtigsten Beiträge sind gesammelt in *Gundlach* (1964).
[8] Mit deutlich antikapitalistischer Stoßrichtung *Jostock* (1928).
[9] Vgl. *Messner* (1936, 1956, 1966).
[10] Vgl. dazu z. B. *Rauscher* (1980).
[11] *Pesch* (1920), S. 220 f.; Hervorhebungen im Original gesperrt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Idee der Berufsständischen Ordnung, die manchmal auch (weniger missverständlich) als Leistungsgemeinschaftliche Ordnung bezeichnet wird, wurde in der 1931 von Papst Pius XI. veröffentlichten Sozialenzyklika *Quadragesimo Anno* in die offizielle Katholische Soziallehre übernommen. Der Papst sieht in der Berufsständischen Ordnung eine neue Gesellschaftsordnung zur Überwindung des Klassenkampfs.[12] Die Gesellschaft wird gesehen als Einheit in gegliederter Vielheit, wobei das Gemeinwohl im Sinne der scholastischen Naturrechtslehre als Ziel und Mitte der Gesellschaft betrachtet wird.[13] Die Berufsständische Ordnung soll den Gruppenegoismus bei Interessen- und Machtkämpfen überwinden und statt der horizontalen Gliederung der Gesellschaft in Klassen einen vertikalen Gesellschaftsaufbau ermöglichen. Zu beachten ist, dass die Berufsständische Ordnung als gesellschaftspolitisches und nicht als primär wirtschaftspolitisches Leitbild gesehen wird. Sie hat also die Ordnung der Gesellschaft und nicht nur der Wirtschaft zum Gegenstand. Der Papst betont auch,[14] dass kein allgemeingültiges Schaubild einer solchen Gesellschaft entworfen werden kann, und er lässt die Frage nach der Wirtschaftsordnung und der Staatsform innerhalb der Berufsständischen Ordnung offen.[15] In der Sozialenzyklika wird auch das Subsidiaritätsprinzip formuliert und als „sehr bedeutsamer Grundsatz" hervorgehoben.

Die politischen Ereignisse der 1930er Jahre und der Zweite Weltkrieg führten dazu, dass die Idee der Berufsständischen Ordnung in den Jahren nach dem Erscheinen von *Quadragesimo Anno* relativ wenig Beachtung fand. Allerdings hat Papst Pius XII. in zahlreichen Verlautbarungen Grundgedanken der Berufsständischen Ordnung wieder aufgenommen und weiterentwickelt, wobei insbesondere die Forderung nach Vermögens- und Eigentumsbildung bei Arbeitnehmern im Mittelpunkt stand. Pläne zur Schaffung von Miteigentum der Arbeitnehmer an den Produktionsfaktoren und auch – bei Pius XII in geringerem Ausmaß als bei seinen Nachfolgern – der Mitbestimmung der Arbeitnehmer in der Produktion, die von Pius XII. und seinen Nachfolgern entwickelt wurden, können ebenfalls als Ausfluss der Berufsständischen Ordnungsidee interpretiert werden.

Seit Papst Johannes XXIII. erfolgte in der Katholischen Soziallehre unter dem Einfluss romanischer Autoren eine gewisse Abkehr von der philosophi-

---

[12] Vgl. *Quadragesimo Anno* Nr. 81. Die Rundschreiben der Päpste werden zitiert nach *Utz/Gräfin von Galen* (1976), *Schasching* (1991), *Katholische Arbeitnehmer-Bewegung* (2007).

[13] Vgl. *Quadragesimo Anno* Nr. 83 f.

[14] Vgl. *Quadragesimo Anno* Nr. 86.

[15] Vgl. dazu insbesondere *von Nell-Breuning* (1972), S. 111, wo er sich gegen die Interpretation der Berufsständischen Ordnung als Wirtschaftsordnung wendet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schen Grundlage der Neuscholastik. Besonders deutlich wird das in den theologischen Grundlagen der Pastoralkonstitution *Gaudium et Spes* des Zweiten Vatikanischen Konzils. Klüber[16] meint sogar, die Idee der Berufsständischen Ordnung werde seit Johannes XXIII. aufgegeben, weil sie – aus dem deutschen Recht und genossenschaftlichen Gedankengut entstammend – dem romanischen Gedankengut fremd sei. Da sie auch in späteren Enzykliken nicht mehr erwähnt wird, bezeichnet er sie als zeitbedingtes und wandelbares Element der Katholischen Soziallehre und insbesondere von *Quadragesimo Anno*. Einen gewissen Hinweis darauf gibt auch die Äußerung Papst Pauls VI. in seiner Ansprache zum 75jährigen Jubiläum von *Rerum Novarum,* wonach die Kirche „eine gewisse theoretische und historische Vorliebe für korporative und bipolare Formen überwunden"[17] habe. Dagegen ist allerdings einzuwenden, dass zwar der Begriff der Berufsständischen Ordnung nicht mehr ausdrücklich in den Konzilsdokumenten erwähnt wird, dass aber inhaltlich die Elemente der Berufsständischen Ordnung weiterhin als tragende Prinzipien gesehen werden.

Insbesondere schreibt Johannes XXIII. in seiner Sozialenzyklika *Mater et Magistra,*[18] dass es ein eigenes Recht leistungsgemeinschaftlicher Gebilde gebe, die ihre Interessen in Einklang mit dem Gemeinwohl verfolgen müssten. Sie sollten echt gemeinschaftlich sein, d.h. ihre Glieder als menschliche Personen betrachten und zur aktiven Mitarbeit anhalten; dabei werden die in *Quadragesimo Anno* noch als „ordines" bezeichneten Berufsstände in *Mater et Magistra* als „collegia seu corpora" bezeichnet. Es ist aber klar, dass damit die Berufsständische Ordnung direkt angesprochen wird. Ebenso weist Papst Johannes Paul II. in seiner Enzyklika *Laborem Exercens* mit Verweis auf diese Stelle in *Mater et Magistra* auf die Grundprinzipien der Berufsständischen Ordnung (ohne sie namentlich zu nennen) hin:[19]

> „Ein Schritt auf dieses Ziel hin könnte es sein, die Arbeit so viel wie möglich mit dem Kapital zu verbinden und eine große Vielfalt von Körperschaften mittlerer Ebene mit wirtschaftlichen, sozialen oder kulturellen Aufgaben ins Leben zu rufen: Körperschaften mit echter Autonomie gegenüber den öffentlichen Behörden, Körperschaften, die ihre spezifischen Ziele in ehrlicher Zusammenarbeit und mit Rücksicht auf die Forderungen des Gemeinwohls verfolgen und sich in Form und Wesen als lebensvolle Gemeinschaften erweisen, so dass sie ihre Mitglieder als Personen betrachten und behandeln und zu aktiver Teilnahme an ihrem Leben anregen."

[16] Vgl. *Klüber* (1968), S. 315.

[17] *Katholische Arbeitnehmer-Bewegung Deutschlands* (2007), S. 401.

[18] Vgl. *Mater et Magistra* Nr. 65.

[19] *Laborem Exercens* Nr. 7. Diese Stelle ist m.E. eine der besten Zusammenfassungen dessen, was die Katholische Soziallehre unter der Berufsständischen Ordnung versteht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch die Sozialenzyklika *Centesimus Annus*[20] von Papst Johannes Paul II. und das Kompendium der Katholischen Soziallehre des Päpstlichen Rates von 2006 erwähnen die Berufsständische Ordnung nicht mehr, beinhalten aber wesentliche Elemente derselben. *Centesimus Annus* anerkennt die Aufgaben des Staates im Bereich der Wirtschaftspolitik, plädiert für eine modifizierte „freie" Marktwirtschaft,[21] womit wohl eine Soziale Marktwirtschaft gemeint ist, und bekräftigt ausdrücklich das Subsidiaritätsprinzip sowie die Anerkennung der Gewerkschaften als Sozialpartner. Auch im neueren Kompendium der Katholischen Soziallehre wird ähnlich argumentiert wie in *Mater et Magistra* und in *Centesimus Annus,*[22] wobei insgesamt – wie schon in der Entwicklungsenzyklika *Populorum Progressio* von Papst Paul VI. – eine noch stärkere Betonung des Solidaritätsprinzips, vor allem im globalen Maßstab, auffällt. Auch werden das Recht der Arbeit, insbesondere der auf Wissen beruhenden Arbeit, auf Beteiligung an den wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen und das Recht auf betriebliche und überbetriebliche Mitbestimmung stärker hervorgehoben als in den älteren Dokumenten der Katholischen Soziallehre. Verstärkt findet sich diese Schwerpunktsetzung in der Sozialenzyklika (die eigentlich eine Entwicklungsenzyklika ist) *Caritas in Veritate* Papst Benedikts XVI. mit der zusätzlichen Hervorhebung der Bedeutung der Zivilgesellschaft.[23]

III. Autoritäre Vorstellungen ständischer Ordnungen

Ein wichtiger und historisch wirksamer Einwand gegen das ständische Denken richtet sich gegen die Verbindung von Ständestaat und autoritärer Staatsform. Dieser Zusammenhang besteht einerseits bei den meisten romantisch geprägten Autoren, die mit der Befürwortung einer ständischen Ordnung eine fundamentale Kritik an Aufklärung, Demokratie und teilweise auch den Menschenrechten verbinden. Diese autoritären Tendenzen sind in einigen faschistischen Regimes der Zwischenkriegszeit in diktatorischen Staatsformen verwirklicht worden und haben wesentlich zur Diskreditierung des Ständebegriffs und der Vorstellung einer auf ständischer Gliederung beruhenden Gesellschaft beigetragen.

---

[20] Vgl. dazu die Erläuterungen in *Schasching,* J. (1991).

[21] Vgl. *Centesimus Annus* Nr. 19.

[22] Insbesondere *Päpstlicher Rat* (2006), Nr. 281 mit direktem Zitat von *Laborem Exercens*.

[23] Vgl. *Benedikt XVI.* (2009), insbesondere im dritten Kapitel. Zur Bedeutung der Zivilgesellschaft für die Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung vgl. z. B. *Brix/Kampits* (2003).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Als ein Beispiel einer solchen autoritären Konzeption einer ständischen Ordnung sei hier die „universalistische“ Lehre von Othmar Spann genannt. Aufgrund der Ausführungen Spanns, insbesondere in seiner programmatischen Schrift *Der wahre Staat,*[24] ist die ständische Ordnung wie folgt charakterisiert:

- Organische Ungleichheit und wertmäßige Ungleichheit, daher insbesondere Ablehnung gleicher Grundrechte aller Gesellschaftsmitglieder.
- Notwendigkeit von „Macht-Herrschaft und Herrschergewalt“ aufgrund geistiger Rangordnungen.
- Die Stände müssen sich in erster Linie als Teile des Ganzen sehen und dürfen nicht zu stark „abgeschlossen“ (gemeint wohl: in der Verfolgung eigener Interessen) sein.
- „Die beste Staatsform ist diejenige, welche die Besten zur Herrschaft bringt.“[25]
- „Die Herrschaft kann ihrer Natur nach nur stufenweise von oben nach abwärts gehen.“[26] Sie muss „autoritativ“ sein und mittelbar erfolgen.
- „Nicht die Mehrheit soll herrschen, sondern das Beste“[27], also eine elitäre und antidemokratische Staatsauffassung.
- „Die Eingliederung des Einzelnen in seinen Stand bedeutet Aufgehobenheit statt Wettbewerb“[28], also Ablehnung der marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung.
- „Es gibt formell Privateigentum, der Sache nach aber nur Gemeineigentum“[29], also Ablehnung des Privateigentums (das nach Spann nur als „Lehen“ weiter bestehen soll).

Die Vorstellungen Othmar Spanns wurden zwar nirgends direkt politisch umgesetzt, doch übten seine Ideen in den 1920er Jahren in Österreich und teilweise auch in Deutschland großen Einfluss auf die studierende Jugend aus. Einen direkten Zusammenhang zwischen dem Faschismus und der Ideologie des „Universalismus“ kann man auch in der Tatsache sehen, dass der wichtigste Schüler und Assistent Spanns, Walter Heinrich, den „Korneuburger Eid“ der österreichischen Heimwehrbewegung verfasst hat, in dem diese paramilitärische Gruppierung 1930 ihre Ablehnung der Demokratie und ihre Forderung nach einem Übergang zu einem autoritär-faschistischen Staat

[24] *Spann* (1920), hier vor allem S. 188 ff.
[25] *Spann* (1920), S. 204, im Original gesperrt.
[26] *Spann* (1920), S. 205, im Original gesperrt.
[27] *Spann* (1920), S. 109, im Original gesperrt.
[28] *Spann* (1920), S. 231, im Original gesperrt.
[29] *Spann* (1920), S. 249, im Original gesperrt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nach dem Vorbild von Mussolinis Italien bekräftigte.[30] Anklänge an autoritäre Vorstellungen finden sich auch bei anderen Protagonisten ständestaatlicher Ideen in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen[31], und die Diktaturen in Österreich und Portugal beriefen sich explizit auf ständische Vorstellungen, auch der Katholischen Kirche, um ihre Regimes zu rechtfertigen.

IV. Die Berufsständische Ordnung in der Sicht der Katholischen Soziallehre

Aus der Sicht der Katholischen Soziallehre sind folgende Prinzipien für die Berufsständische Ordnung charakteristisch:[32]

- Subsidiaritätsprinzip:[33] Was kleinere und untergeordnete Gemeinwesen leisten können, darf nicht durch weitere und übergeordnete Gemeinschaften in Anspruch genommen werden.
- Prinzip der Selbstbestimmung und Selbstverwaltung: Aus dem Subsidiaritätsprinzip folgt das Recht der kleinen Lebenskreise und insbesondere die Tatsache, dass Berufsstände nicht als staatliche Schöpfungen einzurichten sind.
- Prinzip der gleichberechtigten Zusammenarbeit: Nach diesem Prinzip bestimmt die gesellschaftliche Funktion den Platz des Menschen in der Gesellschaft. Insbesondere sollen Arbeitnehmer und Arbeitgeber in ebenbürtiger Weise kooperieren und gemeinsame (auch öffentlich-rechtliche) selbständige Körperschaften bilden.
- Prinzip des Gemeinwohls: Hier wird ein Verzicht auf Macht- und Interessenegoismus verlangt.

Die Berufsständische Ordnung wird im bewussten Gegensatz zur Klassengesellschaft mit ihren Klassenkämpfen als Leitbild für eine Ordnung der Gesellschaft gesehen, die durch Eintracht der Stände gekennzeichnet ist. Diese Ordnung kommt durch die Gliederung der Gesellschaft nach Berufsständen zustande, das heißt, aufgrund der Berufszugehörigkeit und in der Form von

---

[30] Spann selbst schwankte zwischen der austrofaschistischen und der nationalsozialistischen Ideologie, überwarf sich schließlich mit beiden Regimes und wurde – trotz früher Mitgliedschaft in der NSDAP – im Dritten Reich ebenso wie Heinrich zeitweise inhaftiert.

[31] Vgl. dazu etwa *Jöhr* (1937) mit weiteren Literaturangaben. Eine Mittelposition nahm der katholische Autor Johannes Messner ein, der den totalen Staat ablehnte, den autoritären Staat befürwortete, aber die Berufsständische Ordnung als mit der Demokratie vereinbar bezeichnete; vgl. insbesondere *Messner* (1936), S. 69–75.

[32] Vgl. *Welty* (1963), S. 36 f. sowie ausführlicher *Welty* (1965), S. 117–152.

[33] Der Locus classicus dazu ist *Quadragesimo Anno* Nr. 79.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Berufs- oder Leistungsgemeinschaften. Entsprechend dem Subsidiaritätsprinzip beruht sie nicht auf staatlicher Verfügung, sondern auf naturrechtlich fundierten Grundrechten und Grundgesetzen, weshalb auch die autoritären Formen ständischer Ordnungen nicht dem Leitbild der Katholischen Soziallehre entsprechen.[34] Allerdings müssen die Berufsstände dem Staat eingegliedert und verpflichtet sein. Entsprechend dem Solidaritätsprinzip sind die Berufsstände zu einträchtiger Zusammenarbeit im Dienste des Gemeinwohls verpflichtet. Ihre gemeinsamen Anliegen müssen vom jeweiligen gesamten Berufsstand beraten und entschieden werden. Ihre Organisation im Einzelnen wird nicht durch die Dokumente des kirchlichen Lehramtes vorgeschrieben, sondern kann sich nach den jeweiligen Umständen unterscheiden; der Aufbau der Berufsständischen Ordnung muss den verschiedenen Leistungs- und Kulturbereichen möglichst gerecht werden. Neben der Etablierung der Berufsstände als selbständige Körperschaften des öffentlichen Rechts[35] weist die Katholische Soziallehre auf das Erfordernis einer Gesinnungspflege als unerlässliche Voraussetzung für ein Gelingen der Berufsständischen Ordnung hin. Durch die Verwirklichung der Berufsständischen Ordnung werden – im Gegensatz zu liberalistischen und kollektivistischen Gesellschaften – die feindseligen Klassengegensätze überwunden und die gesellschaftliche Eingliederung der Lohnarbeiterschaft ermöglicht.[36]

Für die Wirtschaftsordnung folgt aus dem Gedanken der Berufsständischen Ordnung nach Messner[37], dass diese eine „Wirtschaftsordnung der geordneten Freiheit“ sein muss. Sie wird dort durch drei Ordnungsprinzipien charakterisiert:

- Aus dem Subsidiaritätsprinzip folgen die individuelle Selbstverantwortung der einzelnen Wirtschaftsteilnehmer sowie der Wettbewerb als Ordnungsprinzip.
- Aus dem Gemeinwohlprinzip und der damit verbundenen Konzeption der sozialen Gerechtigkeit folgen die gesellschaftliche Eigenverantwortung und daraus die Ordnung des Wettbewerbs durch die Berufsstände.
- Die Berufsstände sind gesellschaftliche und nicht staatliche Organe. Sie sind daher neben der staatlichen Gemeinschaftsordnung eigenständige soziale Gebilde.

---

[34] In diesem Sinne auch die kritischen – wenn auch verklausulierten – Äußerungen Papst Pius XI. zu den „berufsständischen Körperschaften“ des faschistischen Italien in *Quadragesimo Anno* Nr. 91–95.

[35] Dies in Ergänzung (aber nicht im Gegensatz) zu den freien Vereinigungen, deren Bedeutung bereits von Leo XIII. in *Rerum novarum* hervorgehoben wurde. Vgl. *von Nell-Breuning* (1932), S. 170 ff.

[36] Vgl. *Welty* (1961), S. 208 ff.

[37] *Messner* (1956).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die päpstlichen Verlautbarungen und die sozialphilosophischen Arbeiten zahlreicher Theoretiker der Katholischen Soziallehre verbleiben auf einem hohen Abstraktionsniveau. Nur wenige Versuche wurden unternommen, Entwürfe der praktischen Umsetzung der in *Quadragesimo Anno* vorgeschlagenen Berufsständischen Ordnung zu erstellen, so insbesondere in Deutschland[38] und in Österreich[39]. Insbesondere Messner betonte stark den Organisationsaspekt der Berufsständischen Ordnung, wonach auf allen Ebenen gemeinsame Gremien von verschiedenen Interessengruppen und insbesondere der beiden Arbeitsmarktparteien (Arbeitgeber und Arbeitnehmer) zu schaffen seien.[40] Ferner streicht er den öffentlich-rechtlichen Charakter dieser Gremien heraus, betont aber, dass die Funktionen der Berufsstände – nämlich einen Weg aus der Klassengesellschaft zu weisen – wichtiger seien als die organisatorischen Aspekte.

V. Zur Kritik an der Berufsständischen Ordnung

Der Begriff und einige inhaltliche Elemente der Berufsständischen Ordnung wurden vielfacher Kritik unterzogen. So bezeichnet Anzenbacher[41] die Berufsständische Ordnung als ein vormodernes Paradigma, das aus der Sozialromantik stamme, und stellt sie in Gegensatz zur sozialrealistischen Richtung der Katholischen Soziallehre, die eine Sozialreform innerhalb des Kapitalismus (und also wohl auch eine Form der Sozialen Marktwirtschaft) anstrebe. Diese Auseinandersetzungen wurden vor allem im deutschen Sprachraum vor dem Zweiten Weltkrieg geführt und haben laut Anzenbacher in der Nachkriegszeit in der Bundesrepublik Deutschland (und wohl auch in anderen Ländern) keine Bedeutung mehr. In einer Gesellschaft, die durch starke Arbeitsteilung und Mobilität charakterisiert sei, würden berufsständische Vorstellungen als Anachronismen gesehen. In ähnlicher Weise sieht Rauscher[42] unter Verweis auf die Arbeiten von Joseph Höffner eine Nähe der Katholischen Soziallehre zur ordnungspolitischen Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft und zu den Ideen der Freiburger Schule, während er die Berufsständische Ordnung leicht distanziert betrachtet und anscheinend als überholtes Leitbild ansieht.

---

[38] Vgl. *van der Velden* (1932).

[39] Vgl. *Messner* (1936).

[40] Dabei werden Organisationsstrukturen der einzelnen Arbeitsmarktparteien, insbesondere der Arbeitnehmer, nicht als überflüssig angesehen, sondern sollen im Gegenteil dem Aufbau der Berufsständischen Ordnung dienlich sein. In diesem Sinn betonte bereits *Pesch* (1926), S. 741 f., dass Betriebsräte „dem Frieden und der Berufsgemeinschaft zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer“ dienen.

[41] Vgl. *Anzenbacher* (1998).

[42] Vgl. *Rauscher* (2008).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Besonders problematisch erscheint der Begriff der Berufsständischen Ordnung infolge seiner Diskreditierung durch den Faschismus. In Ländern wie Italien, Portugal und Österreich, teilweise auch in Spanien, wurden rudimentäre berufsständische Organisationen eingerichtet, die jedoch keine Selbstverwaltungskörper, sondern staatliche Organe eines totalitären oder halbtotalitären Regimes waren. Die autoritären korporativen und Ständestaaten bedienten sich des Begriffs der Berufsständischen Ordnung als ideologische Grundlage für ihre faschistischen Gesellschaftssysteme, insbesondere in Österreich.[43] Von Nell-Breuning, der (inoffizielle) Verfasser von *Quadragesimo Anno*, geht sogar soweit, angesichts dieser Missverständnisse und ihrer katastrophalen Folgen den Begriff der Berufsständischen Ordnung als „unglücklichsten Teil der Enzyklika" *Quadragesimo Anno* zu bezeichnen.[44] Allerdings muss man sagen, dass beispielsweise der österreichische Ständestaat, dessen Repräsentanten vorgaben, die Enzyklika *Quadragesimo Anno* „verwirklichen" zu wollen, den Berufsständen bestenfalls eine Feigenblattfunktion zuerkannte.[45]

Auf einer allgemeineren Ebene bewegt sich die Argumentation von Klüber,[46] wonach sich die in *Quadragesimo Anno* empfohlene Idee der Berufsständischen Ordnung als unbrauchbar erwiesen habe, weil durch autonome öffentlich-rechtliche Körperschaften die Interessengruppen nur ihre Macht weiter steigern würden und damit der Klassenkampf und andere Interessenkämpfe sogar verschärft würden. Diese Argumentation trifft sich mit jener der Vertreter des Ordoliberalismus,[47] wonach die Berufsständische Ordnung mit dem Subsidiaritätsprinzip unvereinbar sei, weil durch die Ausweitung des Einflusses der Interessengruppen der einzelwirtschaftliche Akteur zurückgedrängt und in seiner Marktfreiheit beschnitten werde. Man kann dagegen auf naturrechtlicher Basis argumentieren;[48] auch kann man dagegen ins Treffen führen, dass bereits Papst Pius XII.[49] auf das Versagen von Interessengruppen hingewiesen hat, die die Freiheit gefährden können, wogegen er einen moralischen Appell an die Vertreter der Verbände zur Beachtung

[43] Dazu sehr kritisch *Besier* (2004).

[44] *Von Nell-Breuning* (1972), S. 130.

[45] Dazu detailliert *Senft* (2002), S. 105.

[46] Vgl. *Klüber* (1971), S. 103.

[47] Siehe insbesondere *Eucken* (2004), S. 145 ff. und besonders S. 348; detaillierter in diesem Sinn *Hensel* (1949). Eine differenziertere Betrachtung des Verhältnisses von Berufsständischer Ordnung und Marktwirtschaft aus ordoliberaler Sicht bietet *Hättich* (1957); er kommt allerdings zu ganz ähnlichen Schlussfolgerungen.

[48] So insbesondere *Rauscher* (1958), der die Einheit von Subsidiaritätsprinzip (das auch von den Ordoliberalen befürwortet wird) und Berufsständischer Ordnung betont.

[49] Vgl. *Utz/Groner* (1954), Nr. 4307 f.; ähnlich auch in der Weihnachtsbotschaft 1954.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Gemeinwohls richtet. Dagegen wenden die Ordoliberalen Eucken und Hensel allerdings ein, dass es nicht zu verantworten sei, eine Gesellschaftsordnung von einer moralischen Erneuerung der Menschen abhängig zu machen, wie das in *Quadragesimo Anno* und von Pius XII. für die Berufsständische Ordnung gefordert werde. Nach diesen Autoren werde das Eigeninteresse der Verbände dazu führen, dass eine monopolistische Interessenpolitik, die nur auf partikulare Interessen Rücksicht nimmt, durchgesetzt werde, sodass die in *Quadragesimo Anno* angesprochene Berufsständische Ordnung als Utopie zu bezeichnen sei. Diese Kritik ist sicher ernst zu nehmen; es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass durch entsprechende Anreize und politische Rahmenbedingungen – etwa auf der Ebene einer Verfassung – zumindest prinzipiell die Möglichkeit geschaffen werden kann, Verbandshandeln dahin zu lenken, dass gemeinsame Interessen vor Einzelinteressen Vorrang erhalten.[50]

Während man die Kritik der neoliberalen Ordnungstheoretiker als Kritik an der Berufsständischen Ordnung „von rechts“ (nach einem zugegebenermaßen überholten politischen Schema) interpretieren kann, setzt gerade am Punkt der gemeinsamen Interessen eine Kritik „von links“ ein, die aus der marxistisch-leninistischen Theorie des Klassenkampfs folgt. Hier werden die Klassengegensätze betont, und eine Kooperation der Arbeitsmarktparteien wird ausdrücklich abgelehnt.[51] Bedenklich nahe kommt dieser Position jene der Befreiungstheologie und anderer linkskatholischer Gruppen und Personen, so etwa von Klüber[52], der die Soziale Marktwirtschaft mit dem Kapitalismus gleichsetzt und unter Berufung auf die Enzyklika *Populorum Progressio* von Papst Paul VI. und andere kapitalismuskritische Aussagen des kirchlichen Lehramts eine generelle Ablehnung der Marktwirtschaft als katholische Position behauptet. Spätestens die ausdrückliche Akzeptanz der Marktwirtschaft in *Centesimus annus* sollte die Unhaltbarkeit dieser Interpretation der Katholischen Soziallehre klar gemacht haben.

Tatsächlich ist die Katholische Soziallehre einem Wandel unterworfen und passt sich in mancher Hinsicht an veränderte politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedingungen an; infolge von Modernisierungsprozessen und der im Gefolge der Ereignisse von 1968 sich verstärkenden antireligiösen Tendenzen hat sie auch in der Öffentlichkeit an Bedeutung ver-

[50] Eine ähnliche, noch etwas schärfere Kritik der Aussagen der Katholischen Soziallehre zur Berufsständischen Ordnung kommt neuerdings von (auch sich grundsätzlich als Katholiken bekennenden) Marktfundamentalisten aus der (US-amerikanischen) Österreichischen Schule der Nationalökonomie. Vgl. dazu *Woods,* T. (2005).

[51] Vgl. dazu beispielsweise die Ablehnung der (hier: österreichischen) Sozialpartnerschaft aus der Sicht der Kommunisten bei *Wimmer* (1979).

[52] Vgl. *Klüber* (1982).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

loren und nur begrenzt innovative sozialethische Impulse gesetzt.[53] August M. Knoll, ein früher Kritiker der Katholischen Soziallehre, hat sogar die „Leerformelhaftigkeit“ des scholastischen Naturrechts behauptet, wonach fast jede beliebige gesellschaftspolitische Position mit Hilfe dieses Naturrechts und damit durch die Katholische Soziallehre gerechtfertigt werden könne. Er sieht die Aufgabe der Katholischen Soziallehre weniger als eine ethisch-moralische, sondern stärker als eine pastorale, indem unter den jeweiligen gesellschaftlichen Bedingungen günstige Voraussetzungen für die Tätigkeit der Katholischen Kirche geschaffen werden sollen.[54]

Wenngleich ein gewisser Wandel einzelner Positionen der Katholischen Soziallehre nicht bestritten werden kann und insbesondere unterschiedliche Schwerpunktsetzungen im Zeitablauf nicht unabhängig von der jeweiligen gesamten politischen Situation sein dürften, kann dieser Kritik doch entgegen gehalten werden, dass Formalprinzipien wie das Subsidiaritätsprinzip, das Solidaritätsprinzip und die Gemeinwohlvorstellungen auch ohne inhaltlich genauere Spezifizierung nützliche Funktionen erfüllen können, indem sie insbesondere die ethische Rechtfertigung bestimmter Zustände und Systeme (wie etwa des Nationalsozialismus oder des marxistisch-leninistischen Kommunismus) ausschließen. Die Katholische Soziallehre kann als ein „Gefüge von offenen Sätzen“[55] angesehen werden, das durchaus eine Weiterentwicklung ermöglicht, aber keine unmittelbaren Handlungsanleitungen für politische und wirtschaftliche Akteure und auch keine Modelle für den Aufbau utopistischer Gesellschafts- und Wirtschaftsordnungen liefern kann. Sie grenzt vielmehr akzeptable von – im Sinne der Katholischen Kirche – moralisch abzulehnenden Systemen ab.[56]

VI. Elemente einer Berufsständischen Ordnung in Demokratie und Marktwirtschaft

In welchem Verhältnis stehen nun Berufsständische Ordnung einerseits und Demokratie und Marktwirtschaft andererseits gemäß der Katholischen Soziallehre? Die meisten Autoren[57] stimmen dahingehend überein, dass

[53] Vgl. *Anzenbacher* (1998), S. 157.

[54] Vgl. insbesondere die „Prognosen“ künftiger Sozialenzykliken in *Knoll* (1996), S. 98 ff. Natürlich wurden in diesem aus den frühen 1960er Jahren stammenden Text das Ende der realsozialistischen Gesellschaften 1989 und die stärkere Hinwendung vieler Länder zum Kapitalismus noch nicht antizipiert.

[55] *Wallraff* (1965).

[56] In dieser Hinsicht gibt es Berührungspunkte mit der – ansonsten sehr unterschiedlichen – politischen Philosophie des Kritischen Rationalismus. Vgl. dazu *Popper* (1945).

[57] Vgl. z.B. *Roos* (1971), *Höffner* (2000) und die Beiträge in *Utz* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Marktwirtschaft und Privateigentum auch an den Produktionsmitteln generell befürwortet werden. Dies wird auch durch entsprechende Äußerungen des päpstlichen Lehramts bekräftigt. So wird der Wettbewerb[58] innerhalb gewisser Grenzen als nützlich anerkannt; er wird aber nicht als hinreichendes regulatives Prinzip der Wirtschaft akzeptiert. Die Frage der Vereinbarkeit von Marktwirtschaft und „Kapitalismus" (als Marktwirtschaft mit vorherrschendem Privateigentum an den Produktionsmitteln) mit der Berufsständischen Ordnung stellt sich dann, wenn Pius XI.[59] feststellt, dass die „kapitalistische Wirtschaftsweise" „nicht in sich schlecht" ist. Dabei unterscheidet der Papst[60] zwischen der ethisch indifferenten kapitalistischen Wirtschaftsweise – wobei dieser Begriff im Sinne von Marx verwendet wird –, die nicht in sich schlecht ist, und der zu verwerfenden Klassengesellschaft des Kapitalismus. Von Nell-Breuning[61] hält die Soziale Marktwirtschaft dann mit der Katholischen Soziallehre für vereinbar, wenn die Wirtschaftspolitik auch verteilungspolitische Maßnahmen setzt. Daneben bestehen aber aus seiner Sicht grundsätzliche Unterschiede zwischen dem Neoliberalismus (im Sinne des Ordoliberalismus) und der Katholischen Soziallehre in Hinblick auf den Freiheitsbegriff, der vom Neoliberalismus nur formal gesehen werde, während die Katholische Soziallehre die sittliche Verantwortung vor Gott betone; auch die Vorstellung des „Homo oeconomicus" wird als einseitige Verabsolutierung „ökonomistischen" Denkens abgelehnt. Oswald von Nell-Breuning geht in seiner Kritik des Ordoliberalismus sogar so weit, die Berufsständische Ordnung als „die allein mögliche […] Soziale Marktwirtschaft"[62] zu bezeichnen.[63]

Hinter diesen, den autoritären und faschistischen ständischen Vorstellungen diametral entgegen gesetzten Überlegungen steht die Idee, dass die Berufsständische Ordnung geradezu die Überwindung des Monopolismus bedeutet, der durch den Staat, aber auch auf dem Arbeitsmarkt sich zu ungunsten der Arbeiter auswirkt. Das Ziel der Berufsständischen Ordnung besteht in der Entmachtung und „Entmarktung" des Arbeitsmarktes. Sie soll den Staat vom Lobbyismus der Interessengruppen frei spielen und ihn nicht diesem ausliefern. Entsprechend dem Subsidiaritätsprinzip wird die Berufsständische Ordnung als Gegengewicht zur Bürokratie und zur Staatsmacht

[58] Vgl. *Quadragesimo Anno* Nr. 88.

[59] *Quadragesimo Anno* Nr. 101.

[60] Zumindest in der Interpretation *von Nell-Breunings,* (1972), des Verfassers der Vorlage zu dieser Enzyklika.

[61] Vgl. *von Nell-Breuning* (1960, 1990).

[62] *von Nell-Breuning* (1956), S. 393.

[63] Ähnlich *Gundlach* (1964), Bd. 2, S. 325: „Die berufsständische Ordnung ist nicht nur mit der ‚Sozialen Marktwirtschaft' vereinbar, sondern ist ihre sinngemäße Vervollkommnung."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesehen. Dabei wird betont, dass die Berufsständische Ordnung eine Vielfalt von intermediären sozialen Gebilden als wünschenswert voraussetzt.[64] Ähnlich wie das Subsidiaritätsprinzip in Bezug auf die territoriale Gliederung der Gesellschaft Argumente für den Föderalismus hervorbringt, kann daraus eine funktionale Gliederung der Gesellschaft im Sinne der Berufsständischen Ordnung gefolgert werden. Der „Stand" wird dabei als Berufsgemeinschaft oder Berufskörperschaft analog zur Gebietskörperschaft gesehen.[65] Dabei bestehen in der Berufsständischen Ordnung neben den Berufsverbänden weitere Interessenverbände für Sonderinteressen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber wie etwa Gewerkschaften und Arbeitgeberorganisationen.

Wenn man die Selbstverwaltung der Berufsstände betont, wird damit von vornherein ausgeschlossen, dass diese Geschöpfe des Staates sind, wie das im autoritären Korporatismus der faschistischen Staatswesen der Fall war. Berufsstände können und sollen dann aber auch Aufgaben von der staatlichen Bürokratie übernehmen und dabei auch öffentliches Recht für ihre Glieder schaffen. Beispielsweise wird in einer Berufsständischen Ordnung die Sozialpolitik nicht nur vom Staat, sondern auch und überwiegend von den Berufsständen durchzuführen sein, wie das im Bereich der Sozialversicherungen und anderer Parafisken in einigen Ländern der Fall ist. Auf weitere Möglichkeiten der Ergänzung und teilweisen Ersetzung staatlicher Aufgaben durch berufsständische Organisationsformen und auf damit verbundene mögliche Probleme verweist Wiemeyer[66].

In einem gewissen Sinn kann man sogar eine Kombination von Sozialer Marktwirtschaft mit Berufsständischer Ordnung (Letztere in der hier gegebenen pluralistisch-marktwirtschaftlichen Interpretation) als mögliches Zukunftsmodell der europäischen Gesellschaft ansehen. So wird im Vertrag von Lissabon[67] der EU in Artikel 2 auf gemeinsame Werte wie Pluralismus, Gerechtigkeit und Solidarität hingewiesen, und in Artikel 3(3) „eine in hohem Maße wettbewerbsfähige soziale Marktwirtschaft" angeführt. Mehrfach (insbesondere im Artikel 5) wird an prominenter Stelle das Subsidiaritätsprinzip als ein zentrales Organisationsprinzip der EU genannt. Offensichtlich werden hier zentrale Elemente der pluralistisch-marktwirtschaftlichen Interpretation der Berufsständischen Ordnung als zumindest gleichwertig mit der Vorstellung von einer Wirtschaftsordnung der Sozialen Marktwirtschaft gesehen.[68]

---

[64] Vgl. *Quadragesimo Anno* Nr. 78 ff.

[65] In diesem Sinn auch *Messner* (1956), S. 576.

[66] Vgl. *Wiemeyer* (1991).

[67] *Rat der Europäischen Union* Nr. 6655/08, 15. April 2008.

[68] Vgl. dazu auch *Neck* (2009).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dass Grundideen der Berufsständischen Ordnung auch von bedeutenden Ökonomen für interessant und erstrebenswert gehalten wurden, soll am Beispiel von zwei eminenten Ökonomen des 20. Jahrhunderts gezeigt werden. John Maynard Keynes[69] schrieb in seinem (zuerst 1926 erschienenen) Aufsatz *The End of Laissez-Faire* in Abgrenzung von Vorstellungen des Liberalismus und des Sozialismus in der Wirtschaftspolitik, dass intermediäre soziale Gebilde, also Interessengruppen mit entsprechender Gemeinwohlorientierung, in einer Marktwirtschaft eine nützliche Rolle spielen können:

> „I believe that in many cases the ideal size for the unit of control and organisation lies somewhere between the individual and the modern State. I suggest, therefore, that progress lies in the growth and the recognition of semi-autonomous bodies within the State – bodies whose criterion of action within their own field is solely the public good as they understand it, and from whose deliberations motives of private advantage are excluded, though some place it may still be necessary to leave, until the ambit of men's altruism grows wider, to the separate advantage of particular groups, classes, or faculties – bodies which in the ordinary course of affairs are mainly autonomous within their prescribed limitations, but are subject in the last resort to the sovereignty of the democracy expressed through Parliament.
> I propose a return, it may be said, towards medieval conceptions of separate autonomies."

In ähnlicher Weise kann auch bei Schumpeter eine gewisse Kongruenz mit den Gedanken von *Quadragesimo Anno* festgestellt werden, wie er explizit erwähnt.[70] Schumpeter schreibt:

> „[…] the solution to this grave problem […] It will be necessary to turn to corporate organization in the sense advocated by *Quadragesimo Anno*. It is not the economist's role to praise a moral message of the Pope. But he can draw out an economic doctrine from it. This doctrine does not call upon false theories. It does not rest on so-called tendencies that do not exist. It recognizes all the facts of the modern economy. And, while bringing a remedy to the present disorganization, it shows us the functions of private initiative in a new framework. The corporate principle organizes but it does not regiment. It is opposed to all social systems with a centralizing tendency and to all bureaucratic regimentation; it is, in fact, the only means of rendering the latter impossible.
> […] the Pope […] was showing us a practical method to solve practical problems of immediate urgency."[71]

Sowohl Keynes wie Schumpeter argumentieren hier auf der Basis einer kapitalistischen Marktwirtschaft, befürworten aber deren Reform durch die Kooperation von Interessengruppen. Zwar fehlt bei beiden Autoren eine na-

[69] *Keynes* (1972), S. 288 f.

[70] Vgl. *Solterer* (1951) und *Cramer/Leathers* (1981) für Belege und weitere Diskussion der Position Schumpeters.

[71] *Wood* (1991), S. 86 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

turrechtliche Begründung, und auch sonst sind im Detail Unterschiede zur Katholischen Soziallehre feststellbar, doch sind die Analogien zu der (pluralistisch-marktwirtschaftlichen Interpretation der) Berufsständischen Ordnung unübersehbar. Im Gegensatz zur orthodoxen neoklassischen Wirtschaftstheorie und zu den Lehren des Ordoliberalismus werden von beiden Autoren Gruppen und ihre Bedeutung innerhalb der Gesellschaft durchaus in Zusammenhang mit einer kapitalistischen Marktwirtschaft gesehen.

Wesentlich für die Berufsständische Ordnung ist die partnerschaftliche Selbstverwaltung von Wirtschaft und Gesellschaft. Dabei ist der Begriff „Berufsstand", wie er in der Katholischen Soziallehre in *Quadragesimo Anno* und dann auch noch später gebraucht wurde, missverständlich[72]. Stände bestimmen sich nicht nach der Stellung der Menschen auf dem Arbeitsmarkt, sondern nach ihren Rollen im sozialen Leben. Sie sind wohl zu unterscheiden von den Herrschaftsständen in der mittelalterlichen Gesellschaft, da die Zugehörigkeit eines Menschen zu einem Stand nicht durch die Geburt bestimmt wird, sondern durch seine Berufstätigkeit; sie kann sich auch im Lauf des Lebens (auch mehrfach) ändern. Dabei bedeutet die Berufsständische Ordnung eine solidarische Zusammenarbeit der Mitglieder eines Standes, die unter Wahrung des Gemeinwohls ihre Interessengegensätze in eine übergreifende gesellschaftliche Ordnung einbetten sollen. Einerseits wird dabei Mitverantwortung für die Leistung angesprochen, andererseits erfolgt soziale Sicherheit durch die Gemeinschaftsverantwortung. Die Forderung des Gemeinwohls bedingt, dass die Leistungserstellung Vorrang vor den Klasseninteressen hat. In ökonomischer Terminologie bedeutet dies unter anderem, dass in der Berufsständischen Ordnung das Wachstumsziel über das Verteilungsziel gestellt wird.

In der Berufsständischen Ordnung erfolgt die Kooperation von Kapital und Arbeit mit dem Ziel der Erhaltung des sozialen Friedens. Dies bedingt aber die Mitwirkung der Organisationen der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber bei der Gestaltung der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. Diese Mitwirkung muss nach dem Prinzip der Parität (Gleichberechtigung) der beiden Gruppen erfolgen. Konfliktregelung und Kompromisse sind daher als Wesensmerkmale der Berufsständischen Ordnung anzusehen, wobei dies die betriebliche und auch die überbetriebliche Mitbestimmung mit einschließt.[73] Man hat die Berufsständische Ordnung auch – im Gegensatz zur Klassengesellschaft, aber auch zur „klassenlosen Gesellschaft" des Marxismus – als „klassenfreie Gesellschaft" bezeichnet.[74] Sie setzt eine freie Ge-

[72] Der Begriff „Leistungsgemeinschaft" drückt besser aus, was gemeint ist, hat sich in der Literatur zur Katholischen Soziallehre aber nicht durchgesetzt.

[73] Vgl. *Roos* (1971), S. 158.

[74] *von Nell-Breuning* (1972), S. 132.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sellschaft voraus und ist schon deswegen im Gegensatz zu den faschistischen Ständestaatsideen zu sehen; sie ist anti-etatistisch und in einem fundamentalen Sinn demokratisch. Sie kann sogar mit syndikalistischen Vorstellungen (Arbeiterselbstverwaltung) in Beziehung gesetzt und als eine Form der Wirtschaftsdemokratie betrachtet werden.

Da die Berufsständische Ordnung das den Gesellschaftsgruppen gemeinsame Ziel der Produktivität und des Wirtschaftswachstums betont, ohne auf die Zielsetzung der sozialen Gerechtigkeit zu verzichten, kann sie in der Form der Sozialpartnerschaft realisiert werden. In diesem Sinn äußern sich auch namhafte katholische Sozialtheoretiker: „Die Berufsständische Ordnung ist das System der allseitigen Sozialpartnerschaft".[75] Sozialpartnerschaft bedeute letztlich gesellschaftliche Kooperation: „Das war im Grunde auch die Idee der sogenannten Berufsgemeinschaftlichen Ordnung".[76] In dieser Sozialpartnerschaft als Form der Berufsständischen Ordnung würden insbesondere die Rahmenbedingungen für die Erbringung einer gemeinsamen Leistung auf betrieblicher und überbetrieblicher Ebene gemeinsam festgelegt.

Aus dieser Sicht ergeben sich auch unmittelbare Folgerungen für das Verhältnis der Verbände zum Staat in der Berufsständischen Ordnung. Die Einrichtung der Berufsstände kann nicht durch den Staat erfolgen; dies verbietet schon das Subsidiaritätsprinzip. Andererseits kann der Staat nicht völlig getrennt von den Verbänden gesehen werden, wenn diese wesentlich an der Gestaltung der Politik beteiligt werden. Eine sozialpartnerschaftliche Berufsständische Ordnung muss daher die Kooperation der Interessengruppen untereinander durch ihre Kooperation mit staatlichen Organen ergänzen. Dies ist auch deshalb notwendig, weil dadurch die Durchsetzung gemeinsamer Interessen (bzw. des Gemeinwohls in der Betrachtungsweise der Katholischen Soziallehre) gegenüber partikularen Verbandsinteressen leichter befördert werden kann. Von manchen Autoren[77] wird dabei die Existenz von an gesamtgesellschaftlichen Zielsetzungen orientierten Staatsorganen für erforderlich gehalten, in einer parlamentarischen Demokratie auch von „echten", nicht nur an speziellen Interessen definierten politischen Parteien.

Wenn in einer solchen sozialpartnerschaftlichen Berufsständischen Ordnung die Interessengruppen in Zusammenwirken mit staatlichen Organen nicht nur Rahmenbedingungen des Wirtschaftens, sondern auch direkt Löhne und Preise beeinflussen, kann man von einer Verbandswirtschaft sprechen. Entscheidend ist dabei, dass die Kooperation der Verbände (und des Staates) freiwillig erfolgt. Freiwillige Vereinbarungen der Sozialpartner

[75] *Messner* (1956), S. 582.
[76] *Weiler* (1993), S. 159.
[77] Vgl. insbesondere *Monzel* (1967), S. 188 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind geradezu das wesentliche Kriterium für das Bestehen einer Berufsständischen Ordnung. Solche Vereinbarungen können zustande kommen, wenn es gemeinsame Interessen der beteiligten Verbände gibt und die Kooperation der Verbände über eine hinreichend lange Periode (am besten zeitlich unbegrenzt) angelegt ist. Für diesen Fall kann man aufgrund von Ergebnissen der evolutionären Spieltheorie argumentieren, dass kooperatives Verhalten ein Gleichgewicht eines wiederholten Spiels der institutionellen Entscheidungsträger ist.[78] Solche kooperativen Strategien bilden zwar nicht die einzigen Gleichgewichte, bei entsprechender Institutionalisierung der sozialpartnerschaftlichen Kooperation können sie jedoch gute Chancen haben, sich auf Dauer durchzusetzen. Die Aufgabe staatlicher Organe ist dann weniger jene eines Schiedsrichters oder gar einer letztentscheidenden Instanz als vielmehr eines Moderators des sozialpartnerschaftlichen Dialogs und eines Initiators der Kooperation.

VII. Elemente der Berufsständischen Ordnung in der österreichischen Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft

Als Beispiel für das Zusammenwirken von Verbänden und Staat im Rahmen einer durch Kooperation der Sozialpartner geprägten Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung und damit als „Blaupause" für eine Berufsständische Ordnung in einer Sozialen Marktwirtschaft mit demokratischem politischem System wollen wir eine kurze Analyse der Interessengruppen Österreichs, ihres Zusammenwirkens und ihres Einflusses auf den wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozess vornehmen. Wir wählen deshalb das österreichische Beispiel, weil gerade in diesem Land eine – von ausländischen Beobachtern stets besonders gewürdigte, aber nicht immer in ihrer vollen Bedeutung erfasste – Struktur von Verbänden und Organisationen besteht, der in mancher Hinsicht Modellcharakter für die Austragung von Interessenkonflikten in pluralistischen Gesellschaften zugesprochen werden kann. Da es nicht das Ziel dieses Aufsatzes ist, eine ausführliche Darstellung der österreichischen Institutionen zu geben, beschränken wir uns auf die Darstellung der grundlegenden Strukturprinzipien des österreichischen Systems und verweisen bezüglich Details auf die reichlich vorhandene Literatur.[79]

---

[78] In diesem Sinn ausführlicher *Neck* (1985) mit Bezug auf *Axelrod* (1984).

[79] Die Darstellung in diesem Abschnitt folgt weitgehend *Neck* (1981, 1985, 1985a) mit entsprechenden Aktualisierungen. Vgl. auch die dort angegebene Literatur zur österreichischen Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft. Neuere Arbeiten dazu sind unter anderem *Pribyl* (1991), *Tálos* (1993), *Traxler* (1996), *Karlhofer/Tálos* (1996), *Prisching* (1996), *Karlhofer/Tálos* (2005), *Tálos* (2008), *Neck* (2009a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Die großen Interessengruppen Österreichs

Die wirtschaftlichen Interessengruppen oder Verbände Österreichs kann man nach ihrer Rechtsform in zwei große Gruppen einteilen: Zwangsverbände oder Kammern, die nach dem öffentlichen Recht gebildet sind und auch hoheitliche Funktionen ausüben, und freie Vereinigungen, die privatrechtlich (nach dem Vereinsgesetz) organisiert sind. Von den Kammern haben die Wirtschaftskammern, die Arbeiterkammern und die Landwirtschaftskammern durch ihre Stärke und ihre Teilnahme an der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft größere Bedeutung; daneben sind noch die Kammern der Angehörigen freier Berufe zu erwähnen. An freien Vereinigungen ist in erster Linie der Österreichische Gewerkschaftsbund zu nennen, daneben noch die Vereinigung Österreichischer Industrieller und zahlreiche freie Verbände im Bereich des Geld- und Kreditwesens, der Landwirtschaft, der Wohnungswirtschaft, der gewerblichen Wirtschaft sowie die Familienverbände.

Die Wirtschaftskammern[80] sind Körperschaften des öffentlichen Rechts und haben daher insbesondere das Recht der Gesetzesbegutachtung; sie erfüllen aber auch privatrechtliche Funktionen, da sie die Kollektivvertragsfähigkeit haben, das heißt Tarifpartner sein können. Die Kammerorganisation ist regional in neun Wirtschaftskammern der Bundesländer und die Bundeswirtschaftskammer sowie fachlich in Sparten und weiter in Fachverbände (im Bereich der Bundeskammer) und Fachgruppen (im Bereich der Landeskammern) untergliedert. Die Mitgliedschaft und Beitragszahlung ist für alle Betriebe Österreichs gesetzlich verpflichtend. Die Organe der Wirtschaftskammern werden durch indirekte Wahlen bestellt; nur auf unterster Ebene wird direkt gewählt, wobei jedes Unternehmen eine Stimme hat.

Eine ähnliche Organisation zeigen die Arbeiterkammern[81]: Es gibt neun Kammern für Arbeiter und Angestellte (Arbeiterkammern) der Bundesländer, deren Organe nach Listen von allen unselbständig Erwerbstätigen (mit Ausnahme der Beamten und der in der Landwirtschaft Beschäftigten) direkt gewählt werden. Für Gesamtösterreich fungiert die Bundesarbeitskammer. Auch die Arbeiterkammern haben das Recht der Gesetzesbegutachtung und das Recht auf Kollektivvertragsabschluss; Letzteres haben sie jedoch dem Österreichischen Gewerkschaftsbund abgetreten, mit dem sie auch sonst sehr eng zusammenarbeiten.

---

[80] Vgl. Bundesgesetz über die Kammern der gewerblichen Wirtschaft (Wirtschaftskammergesetz 1998 – WKG), BGBl. I Nr. 103/1998 i. d. F. BGBl. I Nr. 78/2006.

[81] Arbeiterkammergesetz, BGBl. Nr. 626/1991 i. d. F. BGBl. I Nr. 147/2009.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Landwirtschaftskammern sind ebenfalls bundesländerweise organisiert, wobei die Organe durch direkte Wahlen bestellt werden. Doch ergibt sich dadurch eine Besonderheit, dass Materien der Landwirtschaft nach der österreichischen Bundesverfassung in die Kompetenz der Bundesländer fallen; dementsprechend sind die rechtlichen Regelungen für die neun Landwirtschaftskammern unterschiedlich. Es gibt auch keine gesamtösterreichische Landwirtschaftskammerorganisation, sondern nur einen Verein, die Präsidentenkonferenz der Landwirtschaftskammern Österreichs, die einen privatrechtlichen Zusammenschluss der Präsidenten der neun Landwirtschaftskammern darstellt. Die von dieser Organisation gebrauchte Selbstbezeichnung „Landwirtschaftskammer Österreich“ ist also eigentlich missverständlich.

Die wichtigste vereinsrechtlich organisierte wirtschaftliche Interessenvertretung Österreichs ist der Österreichische Gewerkschaftsbund (ÖGB). Im Gegensatz zu den Richtungsgewerkschaften der Zwischenkriegszeit ist der ÖGB nach dem Zweiten Weltkrieg als überparteiliche Einheitsgewerkschaft zur Vertretung der Interessen aller unselbständig Erwerbstätigen gegründet worden. Sein Mitgliederstand ist, verglichen mit anderen europäischen Gewerkschaften, relativ hoch, hat aber in den letzten Jahren ständig abgenommen. Derzeit sind etwa 40 Prozent der unselbständig Beschäftigten Mitglieder des ÖGB. Der Österreichische Gewerkschaftsbund besteht nach mehreren Reorganisationsmaßnahmen und Zusammenlegungen (von ursprünglich 16) aus sieben Einzelgewerkschaften, die als Zweigvereine des ÖGB organisiert sind. Der Aufbau des ÖGB wird durch indirekte Wahlen seiner Funktionäre bestimmt: Die bei den Betriebsratswahlen von den Arbeitern und Angestellten in den Betrieben gewählten Betriebsräte bilden, sofern sie der Gewerkschaft angehören, die Betriebsgruppen des ÖGB, die wieder die Organe auf der nächst höheren Stufe bestimmen. Die Wahlen auf höherer Ebene erfolgen meist nach Listen, wobei die Fraktionen des ÖGB den politischen Parteien Österreichs sehr nahe stehen.

2. Die Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft

Die für Österreich typische Konkretisierung der Einbindung der großen Interessengruppen in die wirtschaftspolitische Willensbildung und in das Wirtschaftsgeschehen stellt das System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft dar. Die Unternehmerseite verwendet dafür den Begriff „Sozialpartnerschaft“, die Arbeitnehmerseite öfters den Begriff „Wirtschaftspartnerschaft“. Dahinter stehen unterschiedliche Auffassungen über Inhalt und Tragweite der damit bezeichneten Institutionen: Einerseits ist der Begriff „Sozialpartnerschaft“ enger als jener der „Wirtschaftspartnerschaft“, da er eine Einschränkung auf sozial- und arbeitsrechtliche Fragen im Gegensatz

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zum Gesamtgebiet der Wirtschaftspolitik bezeichnen kann; andererseits kann „Sozialpartnerschaft“ als weiter aufgefasst werden als „Wirtschaftspartnerschaft“, da der damit verbundene Konsens als auf die gesamte Gesellschaftsordnung und nicht nur auf wirtschaftspolitische Fragen bezogen interpretiert werden kann. Wir verwenden hier den umfassenden Begriff Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft, da sich die von dieser Institution beeinflussten Materien auf die gesamte Wirtschaftspolitik, aber auch auf andere soziale Probleme erstrecken.

Die Zusammenarbeit der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft Österreichs erfolgt unter anderem in der Paritätischen Kommission für Preis- und Lohnfragen. Diese Kommission beruht ausschließlich auf freiwilligen Vereinbarungen zwischen den daran beteiligten Verbänden; sie ist nicht gesetzlich geregelt. Ihre Mitglieder sind der Bundeskanzler als Vorsitzender, drei Bundesminister und die Vertreter (Präsident, Vizepräsidenten, Generalsekretär) der vier großen Verbände: Bundeswirtschaftskammer, Bundesarbeitskammer, Österreichischer Gewerkschaftsbund und Präsidentenkonferenz der Landwirtschaftskammern. Darüber hinaus gehören der Kommission Experten der Sozial- und Wirtschaftspartner und Beamte an. Nur die Vertreter der Verbände haben Stimmrecht, doch ist für Beschlüsse der Kommission ohnedies Einstimmigkeit erforderlich; die ganze Konstruktion der Paritätischen Kommission beruht auf dem Grundsatz der Freiwilligkeit.

Während früher der Preiskontrolle und der Freigabe von Lohnverhandlungen und damit der Inflationsbekämpfung großes Gewicht zukam, hat insbesondere die Preisregelung mit der zunehmenden Marktöffnung und Globalisierung sowie mit der Integration Österreichs in die EU an Bedeutung verloren. Vielmehr ist die Paritätische Kommission heute eine institutionalisierte Gesprächsebene zwischen den Sozial- und Wirtschaftspartnern und der Bundesregierung, in der anlassbezogen Konflikte über wirtschaftspolitische Fragen diskutiert und gemeinsame Maßnahmen erarbeitet werden. Dabei werden Berichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, des Finanzministers und der Oesterreichischen Nationalbank über die Wirtschaftslage und die erforderlichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen diskutiert. Vor den eigentlichen Sitzungen findet jeweils eine vertrauliche Vorbesprechung der Präsidenten der Interessenvertretungen statt. Die Paritätische Kommission und die Präsidentenbesprechung stellen wirtschaftspolitische Koordinationsgremien dar, denen trotz (oder gerade wegen) ihrer Freiwilligkeit großer Einfluss auf die Politik der Bundesregierung zukommt.

Die Paritätische Kommission hat vier Unterausschüsse: den Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, den Unterausschuss für internationale Fragen, den Lohnunterausschuss und den Wettbewerbs- und Preisunterausschuss. Als wichtigster Unterausschuss der Paritätischen Kommission kann

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heute der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen angesehen werden, der Gutachten zu wirtschaftlichen Problemen und wirtschaftspolitische Empfehlungen abgibt. Ihm gehören Wirtschaftsexperten der Interessenvertretungen an. Die wirtschaftspolitische Beratung erfolgt hier also durch „gebundene" Experten; der Nachteil der mangelnden Unabhängigkeit wird aber durch die leichtere Durchsetzbarkeit der bereits von den Sozial- und Wirtschaftspartnern akkordierten Empfehlungen zumindest teilweise aufgewogen. Die Arbeit des Beirats vollzieht sich weitgehend in Arbeitsgruppen und Unterausschüssen, in denen weitere (auch ungebundene) Experten mitarbeiten.

3. Der Einfluss der Verbände auf die österreichische Wirtschaftspolitik

Über den Kernbereich der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft, die Paritätische Kommission und ihre Unterausschüsse, hinaus nehmen die Verbände in vielfältiger Weise am politischen und gesellschaftlichen Leben in Österreich teil. Für die Frage der Wirtschaftsordnung ist insbesondere ihr Einfluss auf die wirtschaftspolitische Willensbildung von Bedeutung. Man kann hier drei Einflussmöglichkeiten der Interessengruppen unterscheiden: die gesetzlich vorgesehenen Möglichkeiten, vor allem der Kammern; de facto institutionalisierte Möglichkeiten; und fallweise Interventionen. Über diese drei Kanäle beeinflussen die österreichischen Verbände die Gesetzgebung, Verwaltung, Gerichtsbarkeit und Massenmedien; ihre Adressaten sind vor allem die Parteien, Regierung und Parlament, die Bürokratie und die öffentliche Meinung. Besonders große Bedeutung haben dabei neben dem Begutachtungsrecht auch informelle Kontakte bei der Gesetzesvorbereitung. Aber auch bei der Durchführung von Gesetzen spielen die Verbände eine wichtige Rolle.

Auf den Einfluss der Verbände auf die Politikberatung im Rahmen des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen wurde bereits hingewiesen; es muss aber auch betont werden, dass selbst die formell unabhängigen wissenschaftlichen Institutionen Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) und Institut für Höhere Studien (IHS) in ihren „Aufsichtsräten" (Kuratorien) sozialpartnerschaftlich dominiert sind. Selbst wenn keine direkte Einflussnahme (etwa über die Vergabe von Finanzmitteln) vorliegt, sind doch eine Vorgabe von Forschungsprojekten und insbesondere eine Ausklammerung von Themenstellungen, die sozialpartnerschaftliche Interessen berühren, zu vermuten.

Die Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft als spezifisch österreichische Variante des Neokorporatismus zeichnet sich in erster Linie dadurch aus, dass sie sich nicht auf die Regulierung der Arbeitsbeziehungen beschränkt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sondern praktisch alle Gebiete der Wirtschafts- und Sozialpolitik umfasst. Die beteiligten großen Interessenorganisationen bekennen sich zu gemeinsamen längerfristigen Zielen und sind bestrebt, diese Ziele durch Zusammenarbeit und Koordination zu erreichen. In vielen Fällen werden dadurch gemeinsame Empfehlungen der Sozialpartner erarbeitet, die die Regierung meist berücksichtigt. Die Nicht-Berücksichtigung von Sozialpartnerempfehlungen in der Zeit der Mitte-Rechts-Regierung von 2000 bis 2006 stellt dabei eine Ausnahme dar und hat vermutlich zu der Abwahl dieser Regierung beigetragen.

4. Struktur und Funktionsweise der österreichischen Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft

Die wichtigsten ökonomischen und politikwissenschaftlichen Befunde zur Struktur der österreichischen Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft können wie in Tabelle 1 und in Abbildung 1 schematisch zusammengefasst werden. Für Details sei auf die umfangreiche einschlägige Literatur verwiesen.

Tabelle 1

Strukturprinzipien der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft

Einzelne Verbände	*Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft*
Zentralisation, Monopolcharakter	weniger Teilnehmer
Homogenität	hohe Konsenserfordernis
Vertretung wirtschaftlicher Interessen	impliziter Verteilungskonsens
Zwangscharakter bzw. hohe Mitgliederdichte	Freiwilligkeit, Einstimmigkeit
stärkere Kontinuität als Regierung, Parlament	langfristiger Bestand trotz jederzeitiger Austrittsmöglichkeit
„doppelte Parität“	Möglichkeit von „big bargains“

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

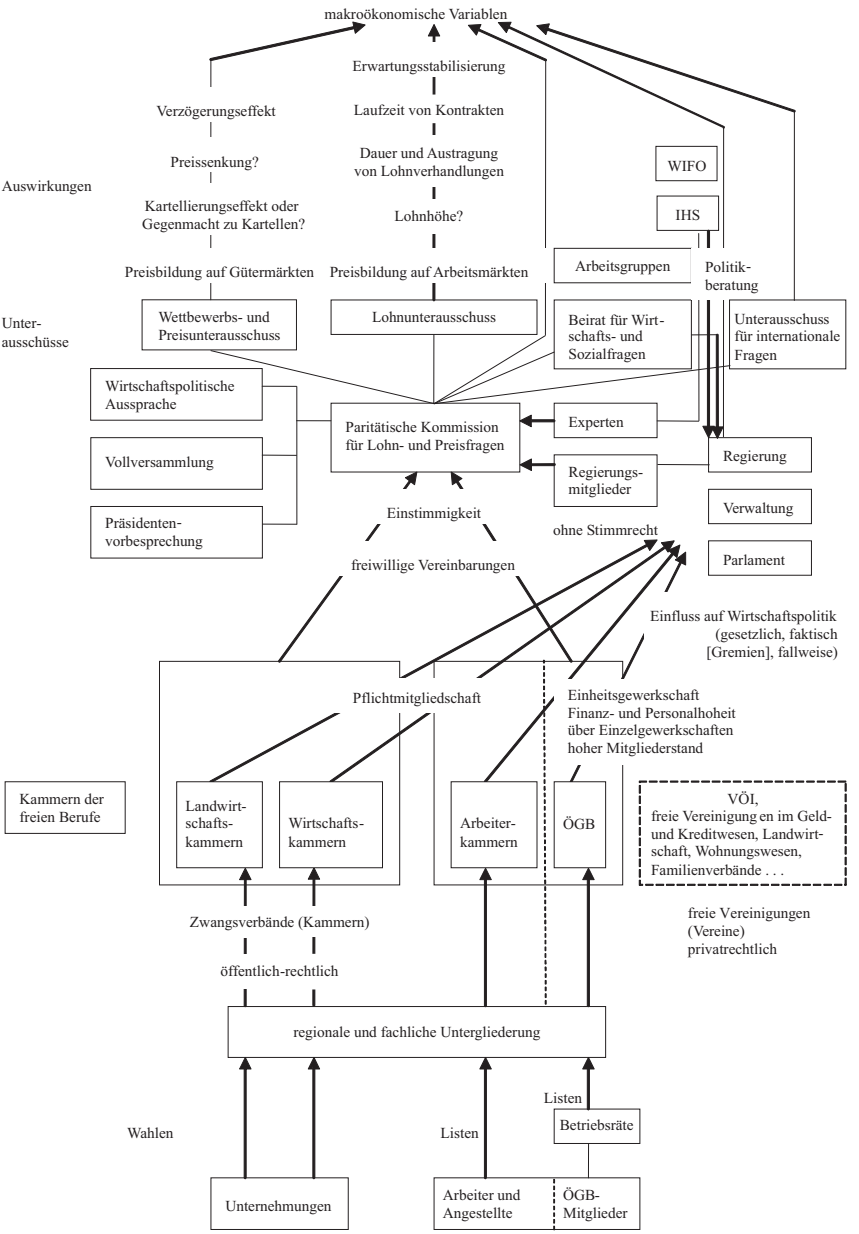


Abbildung 1: Das System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft und seine wirtschaftlichen Auswirkungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VIII. Neokorporatismus und Berufsständische Ordnung

Das österreichische System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft kann als Musterbeispiel eines institutionellen Arrangements angesehen werden, das in der politikwissenschaftlichen und soziologischen Literatur als Neokorporatismus bezeichnet wird.[82] Allgemein werden darunter verschiedene Formen der Beteiligung sozialer und ökonomischer Gruppen an politischen Entscheidungsprozessen verstanden, wobei die (hier relevante) Form des demokratischen Neokorporatismus auf der freiwilligen Beteiligung dieser Gruppen, und hier wieder vor allem von großen Organisationen, bei wirtschaftspolitischen Entscheidungen beruht und die Mitwirkung bei der Umsetzung dieser Entscheidungen mit einschließt.[83] Es kann hier nicht auf die Ausdifferenzierung der politologischen Theoriediskussion im Zusammenhang mit diesem Begriff seit ihrem Beginn in den 1970er Jahren eingegangen werden; es sei nur darauf hingewiesen, dass die konkreten institutionellen Ausprägungen des Neokorporatismus je nach der Tradition der einzelnen Länder international recht unterschiedlich sein können.

Instruktiv ist hier ein Vergleich zwischen Deutschland und Österreich. In Deutschland war die Idee der kooperativen Krisenbewältigung vor allem in den späten 1960er und frühen 1970er Jahren erfolgreich.[84] Die von der Großen Koalition unter Wirtschaftsminister Karl Schiller eingeleitete Konzertierte Aktion existierte von 1967 bis 1976. Sie bestand in einer informellen Zusammenarbeit, die sich hauptsächlich auf Meinungsaustausch und moralische Überredung stützte und zunächst nur die Spitzen der jeweiligen Verbände der Arbeitsmarktparteien umfasste. Durch die spätere Ausweitung des Teilnehmerkreises verlor die Konzertierte Aktion allmählich an Bedeutung. Nach dem Regierungswechsel 1982 erfolgte eine stärkere Betonung des Marktes als Steuerungsmechanismus, und insbesondere die Gewerkschaften verhielten sich zeitweise gegenüber den Arbeitgeberorganisationen und dem Staat in stärker konfliktbetonter Weise.

Eine zweite Phase neokorporatistischer Politik fand unter der ersten Koalition aus SPD und Grünen 1998 bis 2002 in Form des Bündnisses für Arbeit statt. Die Erfolge dieser Kooperation zwischen Regierung und Verbänden blieben bescheiden, insbesondere in Hinblick auf das vordringliche Problem der Arbeitslosigkeit, was zumindest teilweise auf die Widerstände der Gewerkschaften gegen tiefer greifende Reformen des Arbeitsmarkts zurück-

[82] Bereits in der für diese Literatur grundlegenden Arbeit von *Schmitter* (1974) wird Österreich an erster Stelle unter den neokorporatistischen Ländern genannt.

[83] Vgl. dazu die instruktive Übersicht bei *Schubert* (2005).

[84] Vgl. dazu *Schroeder/Esser* (1999), *Weßels* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geführt werden kann. Die Versuche, diese Reformen in der zweiten Regierungsperiode der rot-grünen Koalition ab 2002 auch gegen den Widerstand der Gewerkschaften durchzusetzen, führten schließlich zur Nichterneuerung des Bündnisses für Arbeit (und letztlich zum Ende dieser Regierungskonstellation).

Im Gegensatz zu Deutschland ist in Österreich das System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft wesentlich stärker verankert und institutionalisiert, obwohl am Beginn der historische Bezug zum Ständestaat der Zwischenkriegszeit als Vorgänger kaum als ideologisches Konzept brauchbar war.[85] Die österreichische Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft existiert in der Form der Paritätischen Kommission für Preis- und Lohnfragen und ihrer Unterausschüsse seit den 1950er Jahren; sie ist eine zunächst informelle, seit Beginn des Jahres 2008 auch in der österreichischen Bundesverfassung (allerdings nicht als Paritätische Kommission) verankerte Kooperation von zwei Arbeitgeberorganisationen (Wirtschaftskammer und Landwirtschaftskammer) und zwei Arbeitnehmerorganisationen (Arbeiterkammer und Gewerkschaftsbund). Wichtig für das Verständnis des österreichischen Systems der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft ist die Tatsache, dass die Kammern öffentlich-rechtliche Verbände sind, deren Mitglieder nicht freiwillig diesen Verbänden beitreten, sondern aufgrund bestimmter beruflicher Eigenschaften Pflichtmitglieder sind. Trotz dieser manchmal als „Zwangsmitgliedschaft" kritisierten Verpflichtung stellen die Kammern und die Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft als Forum ihrer Kooperation jene Institutionen des politischen Systems Österreichs dar, die gemäß Ergebnissen der Meinungsforschung die größte Akzeptanz bei der Bevölkerung haben und denen die größte Lösungskompetenz in Bezug auf wirtschaftspolitische und allgemein gesellschaftspolitische Fragen zugetraut wird.

Auch in Österreich ist die Wirksamkeit der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft durch die Prozesse der Internationalisierung und Globalisierung, zu denen im Fall Österreichs auch die Integration in die EU kommt, eingeschränkt worden, ebenso durch den Wandel der Arbeitswelt sowie durch geänderte politische Präferenzen (stärkere Betonung etwa von Umweltpolitik und Frauenpolitik, die in der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft keine adäquate Repräsentation finden), teilweise auch durch eine gewisse politische Dekonzentration im Parteienwettbewerb und die damit verbundene Schwächung der mit den großen Verbänden eng personell und institutionell verbundenen großen politischen Parteien.[86] Tálos[87] führt den Rückgang des

[85] Zu historischen Vorläufern der Sozialpartnerschaft in Österreich vgl. *Stourzh/Grandner* (1986) und darin insbesondere den Beitrag von Tálos.

[86] Vgl. dazu *Tálos* (1993), *Karlhofer/Tálos* (2005), darin insbesondere der Beitrag von Tálos.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einflusses der Sozialpartnerschaft primär auf politische Gründe zurück und bezeichnet dieses System als „Auslaufmodell". Dagegen spricht allerdings nicht nur die Tatsache der hohen Akzeptanz in der Bevölkerung, sondern auch das mittlerweile in der seit 2006 bestehenden Großen Koalition erstarkte Gewicht der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft, die zumindest in dieser Regierungsform wieder zunehmend für Problemlösungen herangezogen wird, zu denen die politischen Parteien immer weniger in der Lage sind[88].

Sowohl die Beispiele Deutschlands und Österreichs, mehr noch jene anderer neokorporatistisch organisierter Gesellschaften (beispielsweise die Niederlande und Dänemark) zeigen, dass der Neokorporatismus nicht nur mit einer keynesianischen nachfrageorientierten Wirtschaftspolitik kongruent sein kann, sondern dass er gerade auch mit einer angebotspolitischen Orientierung Erfolge erzielen kann, insbesondere in einer Zeit der Globalisierung, in der die Spielräume und die Wirksamkeit nachfrageorientierter Fiskalpolitik aus ökonomischen und politischen Gründen immer geringer geworden sind. Traxler[89] spricht in diesem Zusammenhang vom „Angebotskorporatismus" und sieht darin (insbesondere für den Fall Österreichs) ein erfolgsträchtiges Gesellschaftsmodell der Zukunft.

Theoretisch fundierte empirische Analysen der Auswirkungen neokorporatistischer institutioneller Arrangements liegen nur sehr vereinzelt vor und leiden am Mangel fehlender Vergleichbarkeit und geringer Freiheitsgrade. Zu vermuten ist, dass eine verbesserte makroökonomische und auch politische Stabilität bei Verminderung von Einkommens- und Vermögensungleichheiten[90] die wichtigsten Effekte der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft und vergleichbarer Institutionen des Neokorporatismus darstellen. Abgesehen von politischen Einwänden, wie dem Vorwurf des mangelnden demokratischen Charakters der sozialpartnerschaftlichen Institutionen, kann ein ökonomischer Nachteil in der durch dieses System verzerrten Anreizstruktur und den daraus folgenden Ineffizienzen, insbesondere einer Verzögerung von Dynamik, vermutet werden.

Entsprechend dieser Schlussfolgerung könnte ein politisches Ziel darin bestehen, die Vorteile der Zentralisation auf der Makroebene bei gleichzeiti-

---

[87] Vgl. Tálos in *Karlhofer/Tálos* (2005), S. 204. Stärker optimistisch in Bezug auf die Möglichkeiten der Weiterentwicklung des Systems der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft seine Einschätzung in *Tálos* (2008), S. 125 f.

[88] Vgl. dazu z. B. *Wiener Zeitung* vom 30. April 2008, S. 12: „Die Sozialpartner erleben eine Blüte – Die Regierung lehnt sich zurück".

[89] Vgl. *Traxler* (1996).

[90] Jüngste Untersuchungen weisen auf den wohlfahrtssteigernden Effekt größerer Gleichheit von Einkommen und Vermögen hin; vgl. *Wilkinson/Pickett* (2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ger Vermeidung der politischen und mikroökonomischen Nachteile zu erhalten. Im Prinzip könnte dies auf zweierlei Weise versucht werden: durch eine Verstärkung nichtkooperativer Elemente in der Wirtschaftsordnung, um dem Ideal des vollständigen Wettbewerbsgleichgewichts näher zu kommen, oder durch eine Verstärkung kooperativer Elemente, um näher an die Situation der „großen Koalition" im Sinne der Spieltheorie und damit an den Zustand der Pareto-Optimalität zu kommen. Die zweite Möglichkeit bedeutet hier insbesondere die Einbeziehung weiterer Spieler (etwa neuer Interessengruppen) und der durch sie aufgeworfenen Fragen in den Konsens des kooperativen Systems. Diese Alternative scheint uns durchaus Erfolg versprechend, wobei daneben auf eine Verstärkung wettbewerblich-nichtkooperativer Elemente auf der Mikroebene durchaus nicht verzichtet werden müsste. So könnten zur Erhöhung der mikroökonomischen Effizienz die Prozesse der Marktöffnung und der Ermöglichung von Wettbewerb, die in den letzten Jahrzehnten auch in Österreich Platz gegriffen haben, durchaus weiter verstärkt werden – nicht nur im ökonomischen System, sondern durchaus auch im politischen.

Demgemäß könnten begrenzte institutionelle Innovationen zu einer Verbesserung der Wirkungsweise des österreichischen politischen Systems und der Ergebnisse des ökonomischen Systems führen. Vorschläge in dieser Richtung wären beispielsweise die Erweiterung des Kreises der am Entscheidungsprozess der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft beteiligten Gruppen; die Herstellung größerer Öffentlichkeit des Vorgangs und der Ergebnisse von Verhandlungen; die Verstärkung der Information der Öffentlichkeit über die Vorteile der Kooperation und über die Funktionsweise des Sozialpartnerschaftssystems durch verstärkte Bildung der Staatsbürger auf politischem und ökonomischem Gebiet; die gleichzeitige Verstärkung der Anonymität ex ante und der Öffentlichkeit ex post zur Verobjektivierung von Entscheidungen im Mikrobereich (z. B. bei Auftragsvergaben, Förderungen auf Unternehmensebene, Schaffung oder Beseitigung von Zutrittsbarrieren); die stärkere Einbindung unabhängiger Experten in die wirtschaftspolitische Beratung (z. B. auch im Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen) bei gleichzeitiger Verstärkung der politischen Verantwortlichkeit für wirtschaftspolitische Entscheidungen, auch wenn sie kooperativ zustande gekommen sind.

Vom Standpunkt der Neuen Politischen Ökonomie aus könnte man geneigt sein, die Chancen für derartige Veränderungen im Rahmen der gegenwärtigen Entscheidungsverhältnisse in Österreich als eher gering einzuschätzen, weil der Widerstand derer, die an einer Aufrechterhaltung des Status quo interessiert sind, zu stark wäre. Andererseits erzwingt die technologische Entwicklung eine bessere Ausbildung und fragmentiert die Gesellschaft stärker; beides führt ebenso wie der Wertewandel und die Markt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

öffnung zu einem Anpassungsdruck auf die politischen Entscheidungsträger. Dementsprechend sind jedenfalls ungleichgewichtige Entwicklungen in der Anpassungsphase zu erwarten; ob die österreichische Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft die darin liegenden Chancen nützen kann oder letztlich doch einer „institutionellen Arteriosklerose“ anheim fällt, wird dabei nicht zuletzt von der Lern- und Anpassungsfähigkeit und dem politischen Wollen der Entscheidungsträger des politischen Systems abhängen.

Im Sinne der vorstehenden Ausführung kann man sich fragen, inwieweit die neokorporatistische Kooperation der Verbände den Grundprinzipien der Berufsständischen Ordnung (in ihrer pluralistisch-marktwirtschaftlichen Form) entspricht. Am österreichischen Beispiel kann man dies wohl am besten darstellen, da in diesem Land die Institutionalisierung der neokorporatistischen Interaktion am weitesten fortgeschritten ist. Die Zentralisierung der österreichischen Verbände ist einerseits eine wichtige Voraussetzung für die relativ leichte Durchsetzbarkeit gemeinsamer Beschlüsse der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft, die nicht deckungsgleich sind mit den Interessen des jeweiligen einzelnen Verbandes. Andererseits steht diese Zentralisierung der Verbände in Gegensatz zu dem für die Berufsständische Ordnung konstitutiven Subsidiaritätsprinzip. In der Praxis wirkt sich das dadurch aus, dass infolge von Veränderungen in der Arbeitsorganisation bei den in die Entscheidung eingebundenen Personen und Gruppen eine geringere Akzeptanz und – zumindest bei dem nicht durch Pflichtmitgliedschaft charakterisierten Gewerkschaftsbund – sinkende Beteiligung und Identifikation mit der Organisation und damit mit der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft insgesamt folgt. Das Problem der innergewerkschaftlichen Demokratie wird dann von zunehmender Bedeutung, insbesondere wenn die Machtstellung vor allem hauptamtlicher Gewerkschaftsfunktionäre nicht durch entsprechende Leistungen für die Mitglieder gerechtfertigt wird.

Ein Blick auf die normativen Vorgaben der Katholischen Soziallehre weist darauf hin, dass gerade diesen Schwierigkeiten durch eine stärkere Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips abgeholfen werden kann. Die Einbeziehung weiterer Akteure in die Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft und insbesondere der Verzicht auf detaillierte Regelungsvorgaben auf der gesamtgesellschaftlichen Ebene zugunsten von Lösungen auf der Branchen- und der Unternehmensebene würde nicht nur den normativen Prinzipien der Berufsständischen Ordnung besser entsprechen, sondern auch zu einer größeren Akzeptanz sozialpartnerschaftlicher Konfliktregelung führen. Dafür müsste man wohl längere Aushandlungs- und komplizierte Austauschprozesse in Kauf nehmen; allerdings werden auch bei zentralistischen sozialpartnerschaftlichen Regelungen, wenn diese nicht allgemein akzeptiert werden, zeitaufwändigere Vorbereitungsphasen notwendig. Man kann daher nur sehr eingeschränkt von einem Zielkonflikt zwischen einer wirksameren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und stärker zentralistischen Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft und einer zeitaufwändigeren stärker dezentralisierten Form der Berufsständischen Ordnung sprechen.

IX. Abschließende Bemerkungen

In diesem Beitrag wurde die Frage aufgeworfen, ob das Konzept der Berufsständischen Ordnung, das in der Katholischen Soziallehre im Anschluss an die Enzyklika *Quadragesimo anno* als Gesellschaftsmodell zentrale Bedeutung hatte, heute noch relevant sein kann. Eine Analyse der kirchlichen Dokumente der neueren Zeit zeigt, dass trotz des Verschwindens des Begriffs wesentliche Elemente der Berufsständischen Ordnung aktuelle Bestandteile des normativen Gedankengebäudes der Katholischen Soziallehre sind. Wenn man die autoritären und faschistischen Versionen ständestaatlicher Ideologien ausschließt, ist eine Verbindung von Elementen der Berufsständischen Ordnung mit der marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung und der freiheitlichen Demokratie durchaus möglich. Nach dem Zweiten Weltkrieg haben sich in verschiedenen Ländern Gesellschaftsmodelle herausgebildet, in denen Staat und Verbände in einer Weise zusammenarbeiten, die mit dem Gedankengut der Berufsständischen Ordnung gut vereinbar scheint. Als Beispiel für ein solches, in der Politikwissenschaft als Neokorporatismus bezeichnetes, institutionelles Arrangement wurde das österreichische System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft identifiziert. Die Probleme, mit denen dieses System und vergleichbare Institutionen in anderen Ländern in den letzten Jahren konfrontiert waren, können unseres Erachtens durch stärkere Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips konstruktiv gelöst werden. Dieses Prinzip, das auch im Aufbau der Europäischen Union eine wesentliche Rolle spielt, ist ein Kernstück der Katholischen Soziallehre und mit der Berufsständischen Ordnung (in ihrer pluralistisch-demokratischen Version) eng verbunden. Angesichts der im internationalen Vergleich günstigen Entwicklung neokorporatistisch strukturierter Gesellschaften scheint daher ein Rückgriff auf Konzepte und Prinzipien der – von ihren autoritären und restaurativen Konnotationen befreiten – Berufsständischen Ordnung durchaus erfolgversprechend zu sein.

Literatur

Anzenbacher, A. (1998): Christliche Sozialethik. Einführung und Prinzipien, Paderborn.

Axelrod, R. (1984): The Evolution of Cooperation, New York.

Benedikt XVI. (2009): Liebe in Wahrheit. Caritas in Veritate, Augsburg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Besier, G. (2004): „Berufsständische Ordnung“ und autoritäre Diktaturen. Zur Umsetzung einer „klassenfreien“ katholischen Gesellschaftsordnung in den 20er und 30er Jahren des 20. Jahrhunderts, in: Aufklärung und Kritik, Bd. 9, S. 255–271.

Brix, E./*Kampits,* P. (Hrsg.) (2003): Zivilgesellschaft zwischen Liberalismus und Kommunitarismus, Wien.

Cramer, D. L./*Leathers,* C. G. (1981): Schumpeter's Corporatist Views. Links among his Social Theory, Quadragesimo Anno, and Moral Reform, in: History of Political Economy, Bd. 13, S. 745–771.

Eucken, W. (2004): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 7. Aufl., Tübingen (1. Aufl. 1952).

Gundlach, G. (1964): Die Ordnung der menschlichen Gesellschaft, 2 Bände, Köln.

Hättich, M. (1957): Wirtschaftsordnung und katholische Soziallehre. Die subsidiäre und berufsständische Gliederung der Gesellschaft in ihrem Verhältnis zu den wirtschaftlichen Lenkungssystemen, Stuttgart.

Hensel, K. P. (1949): Ordnungspolitische Betrachtungen zur katholischen Soziallehre (im Sinne der Päpstlichen Enzykliken Rerum Novarum und Quadragesimo Anno), in: Ordo, Bd. 2, S. 229–269.

Höffner, J. (2000): Christliche Gesellschaftslehre, herausgegeben, bearbeitet und ergänzt von Roos, L., 2. Aufl., Kevelaer.

Jöhr, W. A. (1937): Die ständische Ordnung. Geschichte, Idee und Neuaufbau, Leipzig.

Jostock, P. (1928): Der Ausgang des Kapitalismus. Ideengeschichte seiner Überwindung, München.

Karlhofer, F./*Tálos,* E. (1996): Sozialpartnerschaft und EU. Integrationsdynamik und Handlungsrahmen der österreichischen Sozialpartnerschaft, Wien.

Karlhofer, F./*Tálos,* E. (Hrsg.) (2005): Sozialpartnerschaft. Österreichische und europäische Perspektiven, Wien.

Katholische Arbeitnehmer-Bewegung Deutschlands (Hrsg.) (2007): Texte zur Katholischen Soziallehre. Die sozialen Rundschreiben der Päpste und andere kirchliche Dokumente, 9. Aufl., Köln.

Freiherr von Ketteler, W. E. (1864): Die Arbeiterfrage und das Christenthum, Mainz. Wiederabgedruckt in: Freiherr von Ketteler, W. E. (1977), Schriften, Aufsätze und Reden 1848–1866, Mainz (Sämtliche Werke, Abteilung I, Band 1).

– (1871): Liberalismus, Socialismus und Christenthum, Mainz. Wiederabgedruckt in: Freiherr von Ketteler, W. E. (1977), Schriften, Aufsätze und Reden 1871–1877, Mainz (Sämtliche Werke, Abteilung I, Band 4).

Keynes, J. M. (1972): Essays in Persuasion, London (1. Aufl. 1931).

Klüber, F. (1968): Katholische Gesellschaftslehre, 1. Band: Geschichte und System, Osnabrück.

– (1971): Grundriss der katholischen Gesellschaftslehre, Osnabrück.

– (1982): Der Umbruch des Denkens in der katholischen Soziallehre, Köln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Knoll, A. M. (1996): Glaube zwischen Herrschaftsordnung und Heilserwartung. Studien zur politischen Theologie und Religionssoziologie, Wien (1. Aufl. 1962).

Messner, J. (1936): Die berufsständische Ordnung, Innsbruck.

– (1956): Die soziale Frage. Im Blickfeld der Irrwege von gestern, der Sozialkämpfe von heute, der Weltentscheidungen von morgen, 6. Aufl., Innsbruck (1. Aufl. 1934).

– (1966): Das Naturrecht. Handbuch der Gesellschaftsethik, Staatsethik und Wirtschaftsethik, 6. Aufl., Innsbruck (1. Aufl. englisch 1949).

Monzel, N. (1967): Katholische Soziallehre, 2. Band: Familie, Staat, Wirtschaft, Kultur, Köln.

Neck, R. (1981): Die Stellung der Verbände in der österreichischen Wirtschaftsordnung, in: Issing, O. (Hrsg.), Zukunftsprobleme der Sozialen Marktwirtschaft, Berlin, S. 277–303.

– (1985): Das österreichische System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft und die Wirtschaftskrise, in: Holzmüller, H./Schwarzer, S. (Hrsg.), Krise und Krisenbewältigung. Sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Beiträge zur Krisenforschung, Wien, S. 53–74.

– (1985a): Das österreichische System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft aus politisch-ökonomischer Sicht, in: Journal für Sozialforschung, Bd. 25, S. 375–403.

– (2009): Soziale Marktwirtschaft und Verbandswirtschaft. Zur Vereinbarkeit von Berufsständischer Ordnung und Sozialer Marktwirtschaft, in: Aßländer, M.S./Ulrich, P. (Hrsg.), 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft: Illusionen und Reinterpretationen einer ordnungspolitischen Integrationsformel, Bern, S. 147–174.

– (2009a): Der lange Weg Österreichs zur Sozialen Marktwirtschaft, in: FORUM Wirtschaftsethik, Bd. 17, Nr. 2, S. 20–32.

von Nell-Breuning, O. (1932): Die soziale Enzyklika. Erläuterungen zum Weltrundschreiben Papst Pius XI. über die gesellschaftliche Ordnung, Köln.

– (1956/1957/1960): Wirtschaft und Gesellschaft heute. I. Grundfragen, II. Zeitfragen, III. Zeitfragen 1955–1959, Freiburg im Breisgau.

– (1968): Baugesetze der Gesellschaft. Gegenseitige Verantwortung – hilfreicher Beistand, Freiburg im Breisgau.

– (1972): Wie sozial ist die Kirche? Leistung und Versagen der katholischen Soziallehre, Düsseldorf.

– (1977): Soziallehre der Kirche. Erläuterungen der lehramtlichen Dokumente, Wien.

– (1980): Gerechtigkeit und Freiheit. Grundzüge katholischer Soziallehre, Wien.

– (1990): Den Kapitalismus umbiegen. Schriften zu Kirche, Wirtschaft und Gesellschaft, Düsseldorf.

Päpstlicher Rat für Gerechtigkeit und Frieden (2006): Kompendium der Soziallehre der Kirche, 2. Aufl., Freiburg im Breisgau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Pesch, H. (1920): Lehrbuch der Nationalökonomie, 2. Band, 2. und 3. Aufl., Freiburg im Breisgau.

– (1926): Lehrbuch der Nationalökonomie, 3. Band, 2. bis 4. Aufl., Freiburg im Breisgau.

Popper, K. R. (1945): The Open Society and Its Enemies, 2 Bände, London.

Pribyl, H. (1991): Sozialpartnerschaft in Österreich, Wien.

Prisching, M. (1996): Die Sozialpartnerschaft. Modell der Vergangenheit oder Modell für Europa? Eine kritische Analyse mit Vorschlägen für zukunftsgerechte Reformen, Wien.

Rauscher, A. (1958): Subsidiaritätsprinzip und Berufsständische Ordnung in „Quadragesimo Anno". Eine Untersuchung zur Problematik ihres gegenseitigen Verhältnisses, Münster (Westfalen).

– (1980): Berufsständische Ordnung, in: Klose, A./Mantl, W./Zsifkovits, V. (Hrsg.), Katholisches Soziallexikon, 2. Aufl., Innsbruck, S. 246–251.

– (2008): Katholische Soziallehre und Soziale Marktwirtschaft, in: Rauscher, A. (Hrsg.), Handbuch der Katholischen Soziallehre, Berlin, S. 539–548.

Roos, L. (1971): Ordnung und Gestaltung der Wirtschaft. Grundlagen und Grundsätze der Wirtschaftsethik nach dem II. Vatikanischen Konzil, Köln.

Schasching, J. (1991): Unterwegs mit den Menschen. Kommentar zur Enzyklika „Centesimus annus" von Papst Johannes Paul II., Wien.

Schmitter, P. C. (1974): Still the Century of Corporatism?, in: Review of Politics, Bd. 36 (1), S. 85–131.

Schroeder, W./*Esser,* J. (1999): Modell Deutschland: Von der Konzertierten Aktion zum Bündnis für Arbeit, in: Aus Politik und Zeitgeschichte B37/99, S. 3–12.

Schubert, K. (2005): Neo-Korporatismus – und was dann?, in: Woyke, W. (Hrsg.), Verbände. Eine Einführung, S. 9–36.

Schwer, W. (1951): Stand und Ständeordnung im Weltbild des Mittelalters. Die geistes- und gesellschaftsgeschichtlichen Grundlagen der berufsständischen Idee, Paderborn.

Senft, G. (2002): Im Vorfeld der Katastrophe. Die Wirtschaftspolitik des Ständestaates. Österreich 1934–1938, Wien.

Solterer, J. (1951): Quadragesimo Anno: Schumpeter's Alternative to the Omnipotent State, in: Review of Social Economy, Bd. 9, S. 12–23.

Spann, O. (1921): Der wahre Staat: Vorlesungen über Abbruch und Neubau der Gesellschaft, Leipzig.

Stegmann, F. J./*Langhorst,* P. (2005): Geschichte der sozialen Ideen im deutschen Katholizismus, in: Grebing, H. (Hrsg.), Geschichte der sozialen Ideen in Deutschland: Sozialismus – Katholische Soziallehre – Protestantische Sozialethik, 2. Aufl., Wiesbaden, S. 597–864.

Stourzh, G./*Grandner,* M. (Hrsg.) (1986): Historische Wurzeln der Sozialpartnerschaft, München.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tálos, E. (Hrsg.) (1993): Sozialpartnerschaft. Kontinuität und Wandel eines Modells, Wien.

Tálos, E. (2008): Sozialpartnerschaft. Ein zentraler politischer Gestaltungsfaktor in der Zweiten Republik, Innsbruck.

Traxler, F. (1996): Sozialpartnerschaft am Scheideweg, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 22, S. 13–33.

Utz, A.-F. (Hrsg.) (1991): Die katholische Soziallehre und die Wirtschaftsordnung, Trier.

Utz, A./*Gräfin von Galen,* B. (Hrsg.) (1976): Die katholische Sozialdoktrin in ihrer geschichtlichen Entfaltung, Aachen.

Utz, A.-F./*Groner,* J.-F. (Hrsg.) (1954): Aufbau und Entfaltung des gesellschaftlichen Lebens – Soziale Summe Pius XII., Freiburg (Schweiz).

van der Velden, J. (Hrsg.) (1932): Die berufsständische Ordnung. Idee und praktische Möglichkeiten, Köln.

Wallraff, H.-J. (1965): Die katholische Soziallehre: ein Gefüge von offenen Sätzen, in: Achinger, H. (Hrsg.), Normen der Gesellschaft: Festgabe für Oswald von Nell-Breuning SJ zu seinem 75. Geburtstag, Mannheim, S. 27–48.

Walther, R. (1990): Stand, Klasse, in: Brunner, O./Conze, W./Koselleck, R. (Hrsg.), Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland, Bd. 6, Stuttgart, S. 155–284.

Weiler, R. (1993): Wirtschaftsethik, Graz.

Welty, E. (1961): Herders Sozialkatechismus, III. Band, 2. Aufl., Freiburg im Breisgau.

– (1963): Einführung, in: Die Sozialenzyklika Papst Johannes XXIII. Mater et Magistra, 4. Aufl., Freiburg im Breisgau.

– (1965): Herders Sozialkatechismus, II. Band, 4. Aufl., Freiburg im Breisgau.

Weßels, B. (2000): Die Entwicklung des deutschen Korporatismus, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 26-27/00, S. 16–21.

Wiemeyer, J. (1991): Die Probleme von Quadragesimo anno aus moderner ordnungs- und institutionentheoretischer Sicht, in: Mückl, W. J. (Hrsg.), Die Enzyklika Quadragesimo anno und der Wandel der sozialstaatlichen Ordnung, Paderborn, S. 45–67.

Wilkinson, R./*Pickett,* K. (2010): The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone, London.

Wimmer, E. (1979): Sozialpartnerschaft aus marxistischer Sicht, Wien.

Wood, J. C., Hrsg. (1991): Joseph A. Schumpeter. Critical Assessments, Bd. III, London.

Woods, T. E., Jr. (2005): The Church and the Market. A Catholic Defense of the Free Economy, Lanham, MD.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Problem weltmarktlicher Arzneimittelversorgung: Ein Vergleich alternativer Argumentationsstrategien für eine globale Ethik

Von *Ingo Pies* und *Stefan Hielscher,* Halle-Wittenberg*

Einleitung

Weltweit leiden und sterben Millionen Menschen an den vermeidbaren Folgen behandelbarer Krankheiten. Betroffen sind vor allem arme Menschen, insbesondere die Ärmsten der Armen in den afrikanischen Staaten südlich der Sahara. Sie haben kaum Zugang zu Arzneimitteln: Speziell für ihre Krankheiten wird kaum geforscht. Es werden nicht genügend Medikamente entwickelt. Zudem gibt es gravierende Mängel hinsichtlich der Infrastruktur gesundheitlicher Versorgung.

Diesem Missstand Abhilfe zu schaffen ist ein moralisches Anliegen. Im öffentlichen Diskurs wird dieses Anliegen zumeist mit skandalisierenden Schuldzuweisungen verbunden. An den Pranger gestellt werden die globalen Märkte und ihre Akteure, die Pharmaunternehmen und die Manager dieser Unternehmen, sowie insbesondere die Gewinnorientierung, von der sie sich leiten lassen. So entsteht vielfach der Eindruck, das Problem könnte durch eine *Außerkraftsetzung* der Mechanismen des Marktes gelöst werden, wo es doch stattdessen darauf ankommt, die Mechanismen des Marktes besser *in Kraft* zu setzen. Die internationale Arzneimittelversorgung wird sich nicht ohne – und schon gar nicht gegen – die Unternehmen der Pharmabranche verbessern lassen, sondern nur mit ihnen und durch sie. Hierfür sind geeignete Anreize erforderlich. Das Problem ist also im Kern ein Ordnungsproblem: Der Arzneimittelmarkt bedarf einer verbesserten Rahmenordnung. Deshalb ist es irreführend, wenn in der öffentlichen Moralkommunikation nicht die Ordnung, sondern der Marktprozess, seine Akteure sowie deren Intentionen im Fokus der Kritik stehen.[1]

---

* Dieser Aufsatz lag einem Vortrag zugrunde, der am 2. März 2007 anlässlich einer Sitzung des Ausschusses für Wirtschaftswissenschaften und Ethik in Freiburg gehalten wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Angesichts dieser weit verbreiteten Orientierungsdefizite ist Ethik gefordert, d.h. eine Theorie der Moral, die dem Moralisieren entgegentritt und konstruktiv aufzeigt, wie sich moralische Anliegen unter den Bedingungen der (welt-)gesellschaftlichen Realität realisieren lassen – und wie eben nicht. Vor diesem Hintergrund ist es sehr zu begrüßen, dass mittlerweile von mehreren Seiten Theorieangebote vorliegen, wie das Problem aufzufassen ist und wie es gelöst werden könnte. Hierdurch wird ein Theorievergleich möglich, so dass man auf zwei Ebenen gleichzeitig lernen kann: auf der praktischen Ebene der Problem*lösung* und auf der theoretischen Ebene der Problem*stellung*.

Die folgenden Ausführungen wollen hierzu einen Beitrag leisten. Sie vergleichen den auf Fragen globaler Gerechtigkeit spezialisierten Ansatz von Thomas Pogge mit dem Ansatz einer rational-choice-basierten, auf institutionelle Rahmenbedingungen fokussierenden ökonomischen Theorie der Moral. Pointiert zugespitzt, geht es um den Vergleich einer Angewandten Ethik philosophischer Provenienz mit den Anwendungen einer ökonomischen Ethik.

Der Argumentationsgang wird in drei Schritten entwickelt. Abschnitt 1 rekonstruiert die Kerngedanken von Pogges Ansatz: seine Diagnose des Problems, seinen Therapievorschlag und seine Begründung dieses Vorschlags. Abschnitt 2 stellt kontrastierend gegenüber, wie eine ökonomische Theorie der Moral Problemstellung und Problemlösung konzeptualisiert. Abschnitt 3 formuliert dann die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Ansätze. Hierbei steht im Vordergrund, jene Punkte hervorzuheben, die für Lernprozesse auf praktischer wie auf theoretischer Ebene von Bedeutung sein könnten.

Globale Ethik I: Der philosophische Ansatz von Thomas Pogge

Der Philosoph Thomas Pogge gehört zu den prominenten Vertretern eines normativen Ansatzes globaler Gerechtigkeit.[2] Im Zentrum seines Werks steht das Problem der extremen Armut, das von ihm – mit Hinweis auf die enorme Kluft zwischen Arm und Reich, vor allem bei einer internationalen Betrachtung – als moralischer Skandal aufgefasst wird. Seine Ethik will

[1] Für eine umfassende Analyse dieses Ordnungsproblems einschließlich einer Darstellung und Kritik des öffentlichen Diskurses mit zahlreichen Belegen vgl. *Pies/Hielscher* (2008), S. 210 ff.

[2] Die nachfolgende Analyse seines Ansatzes rekurriert auf *Pogge* (2001a, 2001b, 2002a, 2002b, 2005a, 2005b, 2005c, sowie 2006).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dazu beitragen, hier Abhilfe zu schaffen. Sie interpretiert extreme Armut als Resultat unterlassener Hilfeleistung und generiert Gerechtigkeitsargumente für einen globalen Ressourcentransfer von Reich zu Arm.[3]

In jüngster Zeit wendet sich Pogge verstärkt einem besonderen Armutsproblem zu: dem Problem armutsbedingter Krankheiten, insbesondere der mangelhaften Versorgung mit Medikamenten für die Bevölkerung armer Länder.[4] Sie führt zu sehr hohen – und vor allem: zu *unnötig* hohen – Morbiditäts- und Mortalitätszahlen, denn gerade die Ärmsten der Armen leiden und sterben millionenfach an im Prinzip leicht behandelbaren Krankheiten. Für diesen moralischen Missstand entwickelt Pogge als philosophischer Ethiker eine Diagnose sowie einen darauf basierenden Therapievorschlag. Im Zentrum seiner Überlegungen stehen die Anreizdefizite des internationalen Arzneimittelmarkts.

(1) Pogges Diagnose besteht im Kern aus zwei Argumenten. Das erste Argument identifiziert ein wichtiges Merkmal der modernen Arzneimittelproduktion, von dem eine Tendenz zum Marktversagen ausgeht. Dieser Tendenz wird gegenwärtig durch ein ganz bestimmtes institutionelles Arrangement zu begegnen versucht. Das zweite Argument identifiziert ein Folgeproblem der gegenwärtig praktizierten Lösung. Dieses Folgeproblem interpretiert Pogge als ein Marktversagen zweiter Ordnung. Aus seiner Sicht ist es dafür verantwortlich, dass derzeit Millionen von Menschen gesundheitlich unterversorgt sind.

Zum ersten Argument: Pogge weist darauf hin, dass die moderne Arzneimittelproduktion hohe Entwicklungsaufwendungen erfordert. Pharmafirmen nehmen riskante Innovationsanstrengungen auf sich, wenn sie versuchen, das für neue Medikamente nötige Wissen zu generieren. Die hierfür anfallenden Kosten – von der Forschung und Entwicklung bis hin zur Zulassung – müssen auf die eigentlichen Produktionskosten aufgeschlagen werden. Würde das von den Pharmafirmen generierte Wissen als ein öffentliches Gut behandelt, so Pogges Überlegung, dann könnten Unternehmen, die selbst nicht forschen, zu wettbewerblichen Grenzkostenpreisen anbieten. Dies würde es den forschenden Pharmaunternehmen unmöglich machen, Preisaufschläge durchzusetzen, um ihre Fixkosten zu decken. Das Resultat wäre absehbar: Die Produktion des öffentlichen Gutes würde durch Trittbrettfahrerverhalten gefährdet. Die Entwicklung neuer Arzneimittel käme zum Erliegen.

Bei Pogge liest man hierzu folgende Einschätzung: „Dies ist ein klassisches Beispiel für ein Marktversagen, das zu einem kollektiv irrationalen

[3] Vgl. vor allem *Pogge* (2002a).
[4] Vgl. *Pogge* (2005b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(Pareto-suboptimalen) Ergebnis führt, indem der freie Markt eine Unterversorgung an medizinischer Innovation hervorbringen würde."[5]

Zum zweiten Argument: Die übliche Vorkehrung gegen dieses Marktversagen besteht darin, das generierte Wissen nicht als öffentliches Gut, sondern – zumindest für einen bestimmten Zeitraum – als privates Gut zu behandeln. Pharmaunternehmen wird die Möglichkeit eingeräumt, ihr Wissen patentieren zu lassen und auf diese Weise ein zeitlich befristetes Monopol zu erlangen. Dies bedeutet, dass sie während der Laufzeit des Patents potentielle Konkurrenten daran hindern können, ihr Produkt auf dem Markt preislich zu unterbieten. Patentinhaber erhalten somit das Recht, ihr patentiertes Produkt zu einem Monopolpreis zu verkaufen. Pogge erkennt und anerkennt den ökonomischen Sinn dieses Arrangements. Der besteht darin, durch Monopolpreise die Innovationskosten decken zu können. Aber Pogge kritisiert, dass dieses Arrangement zu einem zweiten Marktversagen führe: Gerade weil dem Monopolisten zeitlich befristet erlaubt werde, höhere Preise als Grenzkostenpreise zu fordern, blieben viele Patienten un(ter)versorgt. Die vermeintliche Lösung rufe also ein neues Problem hervor: Statt zu einer Unterversorgung mit Arznei-Innovationen komme es nun zu einer Unterversorgung mit Arzneimittel-Produkten. Das eine Marktversagen werde also nur gegen ein anderes Marktversagen ausgetauscht.

Bei Pogge liest man folgende Einschätzung der Patentschutzregelung: „[D]er profitmaximierende Verkaufspreis des entwickelten Medikaments [wird] weit oberhalb seiner marginalen Produktionskosten liegen. Diese große Differenz ist kollektiv irrational, indem sie eine Reihe wechselseitig vorteilhafter Transaktionen zwischen der Erfinder-Firma und solchen potentiellen Kunden behindert, die zwar nicht den Monopolpreis zahlen wollen bzw. können, aber durchaus erheblich mehr als die marginalen Produktionskosten entrichten würden."[6]

Der argumentative Grundzug der von Thomas Pogge vorgelegten Problemdiagnose lässt sich mit Hilfe von Abb. 1 veranschaulichen. Im Marktdiagramm eingezeichnet ist die Cournot-Lösung für ein natürliches Monopol. Zur Erläuterung: Die Grenzkosten der Arzneimittelproduktion sind vergleichsweise gering und seien zudem als konstant angenommen. Aufgrund der enormen Fixkosten für Forschung und Entwicklung liegt die Nachfrage im Bereich fallender Durchschnittskosten.

Pogges Diagnose besagt nun: Im Wettbewerb würde zu Grenzkostenpreisen die Arzneimenge x_{opt} angeboten. Aufgrund des Patentschutzes jedoch kann das forschende Pharmaunternehmen den Wettbewerb zeitlich befristet

[5] *Pogge* (2005b), S. 118.
[6] *Pogge* (2005b), S. 119.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

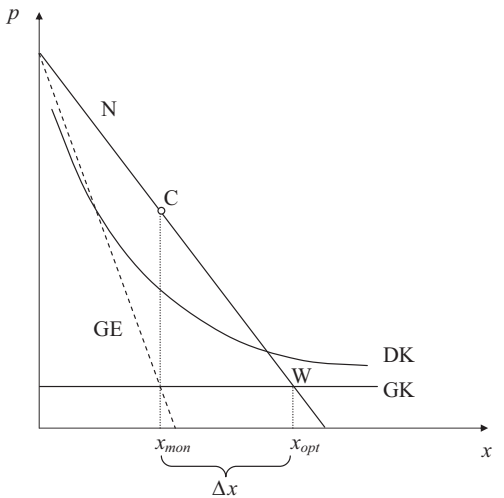


Abb. 1: Thomas Pogges Problemdiagnose

ausschließen und als Monopolist handeln. Realisiert wird also nicht Punkt W, sondern Punkt C. Zum Monopolpreis wird nur die Arzneimenge x_{mon} angeboten. Folglich lässt sich das Ausmaß der durch Patentschutz erkauften Unterversorgung mit Δx angeben. Und hier lautet Pogges Argument, dass es insbesondere die im internationalen Kontext als arm einzustufenden Kranken sind, die durch monopolistische Preissetzung von einer medizinischen Versorgung mit Medikamenten ausgeschlossen werden.

(2) Pogges Überlegungen zur Herleitung eines Therapievorschlags lassen sich ebenfalls in zwei Schritten rekonstruieren.

Im ersten Schritt diskutiert Pogge die Optionen für eine Problemlösung, wenn man an der Regel festhält, das generierte Wissen durch Patente zu einem privaten Gut zu machen. Im Prinzip kämen für Pogge zwei Möglichkeiten in Betracht, die Arzneimittelversorgung um Δx zu erweitern. Die erste bestünde in einer freiwilligen Preisdifferenzierung durch den Monopolanbieter: Wenn es dem Patentinhaber gelänge, jeden Patienten gemäß seiner individuellen Zahlungsbereitschaft zu bepreisen, so würde er – seinem Eigeninteresse folgend – die Arzneimittelproduktion von x_{mon} nach x_{opt} ausdehnen. Die zweite Möglichkeit bestünde in einer erzwungenen Preisdifferenzierung, wie sie durch das Instrument der Zwangslizensierung ermöglicht wird: Im Rahmen des TRIPS-Abkommens über „Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights“ wird Regierungen die Option eingeräumt, angesichts einer öffentlichen Notsituation einen Patentinhaber zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwingen, Lizenzen zur (verbilligten) Produktion des benötigten Medikaments zu vergeben. Gegen beide Möglichkeiten führt Pogge einen wichtigen Einwand ins Feld, nämlich die empirische Beobachtung, dass Pharmaunternehmen hinsichtlich freiwilliger Preisdifferenzierungsstrategien sehr zurückhaltend sind und sich gegen erzwungene Preisdifferenzierungsstrategien vehement zur Wehr setzen.[7] Er führt dies darauf zurück, dass Unternehmen sich lieber mit einem einheitlichen Monopolpreis zufrieden geben, weil sie aufgrund technischer oder organisatorischer Schwierigkeiten – Stichwort: Korruption – befürchten müssen, dass ihre Preisdifferenzierung unterlaufen wird, indem das Hochpreissegment durch Re-Importe aus dem Niedrigpreissegment bedient wird. Aus diesem Befund zieht Pogge den Schluss, dass die gewünschte Produktionsausweitung zugunsten der Armen innerhalb eines Patentschutzregimes nicht gefunden werden kann.[8]

Deshalb diskutiert er in einem zweiten Schritt die Optionen für ein alternatives Arrangement. Der Kerngedanke seines Reformvorschlags besteht darin, die Wissensproduktion zu einem öffentlichen Gut zu machen und das damit einhergehende Bereitstellungsproblem durch eine öffentliche Finanzierung des öffentlichen Guts zu lösen. Dahinter steckt folgende Überlegung: Gegenwärtig wird das erste Marktversagen durch ein Monopolarrangement überwunden, das ein zweites Marktversagen nach sich zieht. Will man dieses zweite Marktversagen überwinden, so sollte man folglich dem ersten Marktversagen mit einem Arrangement begegnen, das ein zweites Marktversagen gar nicht erst entstehen lässt.

Pogge stellt sich das so vor: Produktentwicklung und Produktherstellung werden getrennt bezahlt. Für erfolgreiche Forschungsanstrengungen erhält ein Pharmaunternehmen eine Aufwandsentschädigung, die sich, so Pogge, daran orientieren sollte, wie sehr das neue Medikament die weltweite Krankheitsbelastung verringert.[9] Für die Produktherstellung erhält das Phar-

[7] Vgl. *Pogge* (2005b), S. 119 f.

[8] Den verbreiteten Hoffnungen, die sich auf Zwangslizenzen richten, erteilt *Pogge* (2005b), S. 120, eine klare Absage. Er verweist darauf, dass diese Lösung nur eine Scheinlösung ist, weil sie das Folgeproblem verursacht, mit der Aufhebung des zweiten Marktversagens das erste Marktversagen zu restituieren: Wenn Unternehmen ex post befürchten müssen, so Pogge, bei ihrer Monopolpreisbildung durch politische Interventionen beeinträchtigt zu werden, dann hätte dies negative Auswirkungen auf ihre Bereitschaft, die erforderlichen Innovationsanstrengungen ex ante auf sich zu nehmen.

[9] Pogge schwebt offenbar vor, die Unternehmen sollten gemäß ihrer Grenzproduktivität bezahlt werden. Inwieweit eine solche Regelung überhaupt praktikabel wäre, soll hier nicht weiter erörtert werden. Hier ebenfalls nicht weiter erörtert wird seine Hoffnung, die von ihm vorgeschlagene Regelung würde dazu führen, dass die Unternehmen einen Anreiz hätten, Preise unterhalb ihrer Grenzkosten zu setzen. Vgl. hierzu *Pogge* (2005b), S. 121.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

maunternehmen einen Absatzpreis, den es sich auf wettbewerblich strukturierten Märkten verdienen muss und der folglich, so Pogge, den Grenzkosten der Produktion entsprechen dürfte. Hierzu liest man bei Pogge: „Der Reformplan wäre attraktiv für Unternehmen der Pharmaindustrie, … weil er den moralischen Status dieser Unternehmen als Wohltäter der Menschheit wiederherstellen würde."[10]

(3) Freilich ist sich Pogge bewusst, dass – jenseits der beiden nunmehr überwundenen Marktversagensprobleme – jetzt ein drittes Problem entsteht, das zusätzlich gelöst werden muss: Wenn die Patienten nur noch die Grenzkosten der Arzneimittelherstellung zu bezahlen haben, stellt sich die Frage, wer für den Forschungsaufwand aufkommen soll. Pogge weiß, dass er diese Frage beantworten muss. Und er weist aus, dass er an seine Antwort die doppelte Anforderung stellt, „einen fairen, durchführbaren und politisch realistischen Mechanismus für die Verteilung dieser Kostenbelastung sowie überzeugende Argumente für seine Rechtfertigung zu entwickeln"[11].

Hinsichtlich der ersten Anforderung trifft Pogge die klare Aussage, dass die Steuerzahler der reichen Länder für die Kosten aufkommen sollen. Diese Kosten veranschlagt er auf jährlich etwa 70 Mrd. US-Dollar. Für die Bevölkerung der reichen Länder beliefe sich die jährliche Kostenbelastung damit auf etwa 70 US-Dollar pro Kopf bzw. auf 0,25% ihres Bruttosozialprodukts.[12]

Hinsichtlich der zweiten Anforderung erhebt Pogge folgenden Anspruch: „Diese Ausgaben lassen sich durch prudentielle Erwägungen rechtfertigen."[13] Er führt mehrere Argumente ins Feld, um diesen Anspruch einzulösen.[14] Drei dieser Argumente seien hier besonders hervorgehoben:

- Erstens komme es nicht nur inter-national, sondern auch intra-national zu einer Verlagerung der Kosten von den Kranken auf die Steuerzahler. Dies entspreche dem Versicherungsprinzip.
- Zweitens dokumentiere die Kostenübernahme durch reiche Länder eine Anteilnahme am Schicksal armer Länder und ihrer Bevölkerung. Dies trage dazu bei, Misstrauen gegen die reichen Länder abzubauen. Zudem sei die Akzeptanz der Betroffenen für diese wirksame Hilfe größer als für humanitäre Interventionen oder für Regierungskredite.

---

[10] *Pogge* (2005b), S. 123, H.i.O. Vgl. auch *Pogge* (2005b), S. 121. Dort wird geltend gemacht, der Reformplan „würde … die moralischen und die prudentiellen Interessen der Erfinder-Firmen konvergieren lassen".

[11] *Pogge* (2005b), S. 123 f.

[12] Vgl. *Pogge* (2005b), S. 124.

[13] *Pogge* (2005b), S. 124.

[14] Vgl. *Pogge* (2005b), S. 124–126.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Drittens schließlich profitiere man auch in den reichen Ländern von einer effektiveren Bekämpfung vor allem ansteckender Krankheiten in armen Ländern.

Zusätzlich zu diesen Einzelpunkten, die auf eine weitgehende Übereinstimmung moralischer und prudentieller Überlegungen abstellen, entwickelt Pogge eine philosophische Begründung, die er aus seiner normativen Gerechtigkeitstheorie ableitet. Der argumentative Grundzug lässt sich in vier Schritten rekonstruieren:

Zum ersten Schritt: Pogges Argumentation setzt ein mit einem Hinweis auf die am 10. Dezember 1948 von den Vereinten Nationen verabschiedete Erklärung der Allgemeinen Menschenrechte. § 28 dieser Erklärung lautet: „Jeder hat Anspruch auf eine soziale und internationale Ordnung, in der die in dieser Erklärung verkündeten Rechte und Freiheiten voll verwirklicht werden können.“[15] Gestützt auf diesen Artikel argumentiert Pogge, dass ein Menschenrecht nicht nur durch Handlungen – wie beispielsweise Folter – verletzt werden kann, sondern auch durch institutionelle Arrangements. Aus seiner Sicht ist dies dann der Fall, wenn ein Regelsystem vorprogrammiert, dass Menschen die Verwirklichung ihrer Menschenrechte vorenthalten wird.

Zum zweiten Schritt: Pogge schlägt vor, die Frage der Menschenrechte als Kriterium für die Gerechtigkeit einer institutionellen Ordnung aufzufassen. Eine solche Ordnung sei dann als ungerecht einzustufen, wenn sie Menschen die Verwirklichung ihrer Menschenrechte systematisch vorenthält. Er schreibt: „[H]uman rights are the core values of our moral and political discourse, central to how justice is conceived in the modern world. Social rules that avoidably deprive large numbers of persons of secure access to the objects of their human rights are, for this reason alone, unjust (assuming … that these deprivations are avoidable, wholly or in part, through suitably modified rules).“[16]

Zum dritten Schritt: Gemessen am Kriterium der Menschenrechte, ist die gegenwärtige Weltwirtschaftsordnung für Pogge als ungerecht zu qualifizieren. Sie erfülle nicht einmal das Kriterium minimaler Gerechtigkeit. Aus seiner Sicht ist hierfür ausschlaggebend, dass die Regeln des Status quo millionenfach Armut, Krankheit und Tod für die Menschen in Entwicklungsländern vorprogrammieren. So liest man über die Regeln der gegenwärtigen Weltwirtschaftsordnung bei ihm folgende Einschätzung: „[M]inimal justice is not compatible with these rules being designed so that they result in a much higher incidence of extreme poverty and in a much higher

[15] *UN* (1948). Quelle: http://www.unhchr.ch/udhr/lang/ger.htm.
[16] *Pogge* (2005a), S. 202 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mortality and morbidity from curable diseases than would be reasonably avoidable."[17]

Zum vierten Schritt: Hier argumentiert Pogge, dass die von ihm vorgeschlagene Reform geeignet sei, zumindest die Verletzung minimaler Gerechtigkeit zu heilen: Auf der einen Seite seien die Kosten für die Reichen relativ gering und damit zumutbar. Auf der anderen Seite sei die Verbesserung der medizinischen Versorgung für die Verwirklichung der Menschenrechte armer Menschen substantiell. Er zieht hieraus den Schluss, ein Sollensargument formulieren zu können: Auf die von ihm selbst gestellte Frage, warum die Bevölkerung der reichen Länder die von ihm vorgeschlagene Reform befürworten sollte – eine Reform, die er selbst so charakterisiert: „a reform of the global health system that benefits others (poor people in the developing world) at our expense"[18] – formuliert er folgende Antwort: „We ought to support such a reform, even if it involves significant opportunity costs for us, because it is necessary for rendering minimally just (in the explicated sense of ‚realizing human rights insofar as this is reasonably possible') the rules of the world economy considered as one scheme."[19]

Pogge hält die Bevölkerung der reichen Länder also für moralisch verpflichtet, seinem Reformprogramm zuzustimmen, und zwar gerade auch dort, wo es nicht durch prudentielle Argumente abgedeckt ist.

Globale Ethik II: Der Ansatz einer ökonomischen Theorie der Moral

Betreibt man Wirtschaftsethik nicht als Angewandte Philosophie, sondern als ökonomische Theorie der Moral, dann fragt man nach den Möglichkeiten, moralische Anliegen durch eine kluge Indienstnahme eigeninteressierten Verhaltens zur Geltung zu bringen.[20] Ein solches Forschungsprogramm setzt auf Erklärung zwecks Gestaltung. Es rekonstruiert Interessenkonflikte (im Spiel) und sucht nach Regelarrangements, durch die gemeinsame Interessen (am Spiel) besser zur Geltung gebracht werden können, als dies im Status quo der Fall ist. Der Anspruch besteht darin, auf diese Weise konsensualen Konfliktlösungen gedanklich vorzuarbeiten.

---

[17] *Pogge* (2005a), S. 205.

[18] *Pogge* (2005a), S. 205.

[19] *Pogge* (2005a), S. 205.

[20] Vgl. *Pies* (2005) sowie *Pies*/*Sardison* (2006). In späteren Publikationen ist dieser Ansatz zum Forschungsprogramm der „Ordonomik" weiter ausgearbeitet worden. Vgl. hierzu z.B. *Pies* (2009a), (2009b) sowie *Hielscher*/*Pies*/*Beckmann* (2009), *Pies*/*Beckmann*/*Hielscher* (2010) und ferner *Pies*/*Hielscher*/*Beckmann* (2009a, 2009b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Betrachtet man aus einer solchen Perspektive das Problem der internationalen Arzneimittelversorgung – das Problem, dass gegenwärtig Millionen von Menschen medizinisch un(ter)versorgt bleiben –, so erscheint dieses Problem doch insgesamt in einem etwas anderen Licht, als es bei einer philosophischen Beleuchtung der Fall ist. Dies gilt sogar auch dann, wenn – wie beim Ansatz von Thomas Pogge – die philosophische Betrachtung sich außergewöhnlich stark auf wirtschaftliche Überlegungen einlässt.

Damit ein Vergleich der Ansätze möglich wird, sei nun zumindest in einigen Grundzügen skizziert, wie eine ökonomische Theorie der Moral die Problemstellung und darauf aufbauend die Optionen zur Problemlösung entwickelt.[21] Die Ausführungen gliedern sich in Diagnose und Therapie.

(1) Ein funktionierender Arzneimittelmarkt ist äußerst voraussetzungsvoll, insbesondere hinsichtlich seiner institutionellen Einrahmung. Dies wird leicht deutlich mit Hilfe von Abbildung 2.

Die medizinische Versorgung mit Arzneimitteln lässt sich als ein dreistufiger Wertschöpfungsprozess auffassen. Zusätzlich zu der von Pogge betrachteten mittleren Stufe, der eigentlichen Produktentwicklung und Produktherstellung, gibt es noch eine vorgelagerte und eine nachgelagerte Stufe. Auf der vorgelagerten Stufe findet Grundlagenforschung statt, die den Pharmaunternehmen wissenschaftliche Informationen als öffentliches Gut zur Verfügung stellt. Auf der nachgelagerten Stufe findet die medizinische Vorsorgung mit Arzneimitteln statt. Sie hängt ab von einer technischen und organisatorischen Infrastruktur.

Zur technischen Infrastruktur gehören nicht nur medizinische Einrichtungen im engeren Sinne, also etwa Krankenhäuser, in denen Arzneimittel verabreicht werden. Vielmehr gehören zur technischen Infrastruktur auch Versorgungseinrichtungen, die beispielsweise für sauberes Trinkwasser sorgen, ohne das viele Medikamente gar nicht die gewünschte Wirkung entfalten können. Hygienische Lebensumstände durch Müllentsorgung und Abwasserkanalisation sind ein wichtiger Gesundheitsfaktor.

Zur organisatorischen Infrastruktur gehört in erster Linie eine leistungsfähige Sozialversicherung. Sie schützt die Menschen gegen die finanziellen Risiken, die mit Krankheit verbunden sind. Hierfür kommen unterschiedliche Arrangements in Betracht. Auf der einen Seite ist es möglich, in einem staatlichen Gesundheitssystem steuerfinanzierte Medikamente kostenlos abzugeben. Auf der anderen Seite ist es möglich, in einem privatwirtschaftlich organisierten Gesundheitssystem die Kosten für Medikamente durch eine Beitragsfinanzierung zu decken. Entscheidend ist lediglich, dass im Krank-

[21] Für eine ausführliche Analyse vgl. *Pies/Hielscher* (2008).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

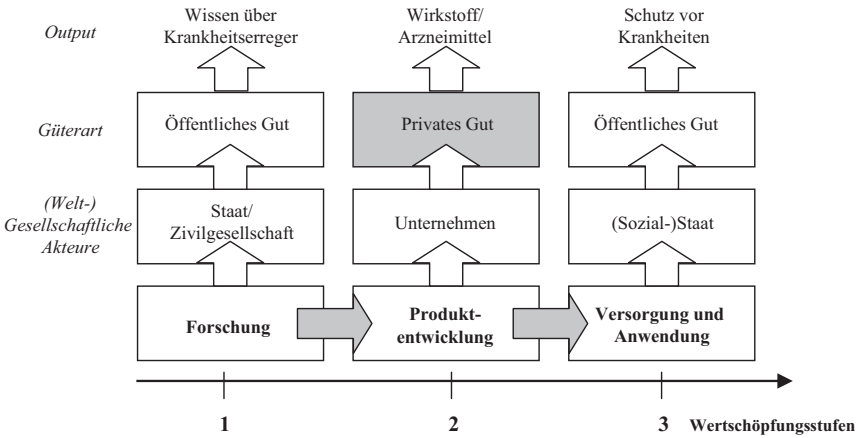


Abb. 2: Der Gesundheitssektor als sozialer Wertschöpfungsprozess

heitsfall die erforderlichen Medikamente bereitgestellt werden, so dass die Versorgung der Patienten nicht deshalb unterbleibt, weil es Liquiditätsengpässe gibt und sie ihre Risiken individuell schultern müssen.

Systematisch betrachtet, besteht die Besonderheit des Arzneimittelmarktes also nicht nur darin, dass versucht wird, einen Innovationswettbewerb durch zeitlich befristete Monopole in Gang zu setzen. Eine weitere wichtige Besonderheit des Arzneimittelmarktes besteht vielmehr darin, dass er als Markt für private Güter durch zwei öffentliche Güter eingerahmt wird: durch das öffentliche Gut der Grundlagenforschung einerseits und durch das öffentliche Gut medizinischer Infrastruktur andererseits.

Im Hinblick auf die Funktionsdefizite des internationalen Arzneimittelmarkts gibt es folglich nicht nur *ein* Problem, sondern gleich *drei* Probleme. Neben dem Problem hoher Monopolpreise bzw. mangelnder Preisdifferenzierung besteht ein *zweites* Problem darin, dass die in den reichen Nationen betriebene Grundlagenforschung sich zumeist an nationalen Prioritäten ausrichtet, so dass die spezifischen Bedürfnisse der Entwicklungsländer nicht immer berücksichtigt werden. Ihre regionaltypischen Krankheiten werden zu wenig erforscht. Auf diese Weise kommt es zum Phänomen der „neglected diseases“. – Ein *drittes* Problem besteht darin, dass viele Menschen in Entwicklungsländern, insbesondere die extrem Armen, keinen Zugang zu einer leistungsfähigen Sozialversicherung haben. Dadurch ist es ihnen vielfach unmöglich, im Krankheitsfall ihr Bedürfnis als Bedarf zu artikulieren. Sie sind oft nicht in der Lage, ihre prinzipielle Zahlungsbereitschaft als Nachfrage auf dem Markt für Arzneimittel wirksam werden zu lassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Von besonderer Bedeutung ist nun, dass alle drei Probleme systematisch zusammenhängen – nicht nur, weil sie letztlich auf die gleiche Ursache zurückgeführt werden können; sondern auch deshalb, weil sie aufeinander wirken. Dies gilt es nun zu zeigen.

Dass Pharmaunternehmen eine regionale Preisdifferenzierung scheuen, weil sie Re-Importe fürchten, ist auf ein internes Governance-Problem der Entwicklungsländer zurückzuführen, insbesondere auf mangelnde Korruptionsresistenz. Den Regierungen armer Länder fällt es schwer, das Versprechen glaubhaft zu machen, um der eigenen Bevölkerung willen die Lieferung verbilligter Medikamente ausschließlich den Bedürftigen zukommen zu lassen. Ebenfalls ein Governance-Problem ist der offenkundige Tatbestand, das es viele Entwicklungsländer gibt, deren Regierung ‚zum Schutz der eigenen Bevölkerung' lieber Waffen kauft anstelle von Arzneimitteln. Hier fehlt es an demokratischen Feedback-Mechanismen, die die Eliten in diesen Ländern veranlassen würden, sich ernsthaft um die Interessen ihrer eigenen Bevölkerung zu kümmern. Auch der Mangel an Sozialversicherung ist im Kern ein internes Governance-Problem der Entwicklungsländer. Die ungenügende Aktivierung von Kaufkraft ist also letztlich auf ein institutionelles Defizit zurückzuführen.

Dieses institutionelle Defizit der dritten Wertschöpfungsstufe wirkt auf die ersten beiden Stufen zurück: Die Bevölkerung armer Länder kann ihre Nachfrage nicht wirksam organisieren (Stufe 3). Deshalb fällt es ihr schwer, die Arzneimittel zu kaufen (Stufe 2) bzw. die Grundlagenforschung zu finanzieren (Stufe 1), wie es eigentlich erforderlich wäre, um die eigenen Interessen zu wahren. Ohne eine kaufkräftige Arzneimittelnachfrage jedoch können die Unternehmen kein geschäftliches Interesse daran entwickeln, Entwicklungsländer mit Produkten zu beliefern oder gar eigens für Entwicklungsländer Produkte zu entwickeln.

Aus der hier entwickelten Perspektive ist das eigentliche Problem nicht auf Stufe 2, sondern auf Stufe 3 anzusiedeln. Es besteht nicht primär darin, dass für eine gegebene Nachfrage der Preis zu hoch ist, sondern es besteht darin, dass sich die wahre Nachfrage am Markt bislang gar nicht artikulieren kann. Abbildung 3 hilft, diese veränderte Problemstellung zu verdeutlichen.

Für Pogge besteht das Problem darin, die Arzneimittelproduktion von x_{mon} nach x_{opt} auszudehnen, um die von ihm identifizierte Versorgungslücke Δx aufzufüllen. Hierfür strebt er die Push-Strategie an, das Angebot durch Subventionierung zu verbilligen. Demgegenüber besteht nach der hier vertretenen Auffassung das eigentliche Problem darin, dass sich die Arzneimittelnachfrage kranker Menschen aus Entwicklungsländern aufgrund institutioneller Defizite gar nicht erst artikuliert. Würde sie sich – etwa aufgrund einer Sozialversicherung – artikulieren können, so stiege die internationale

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

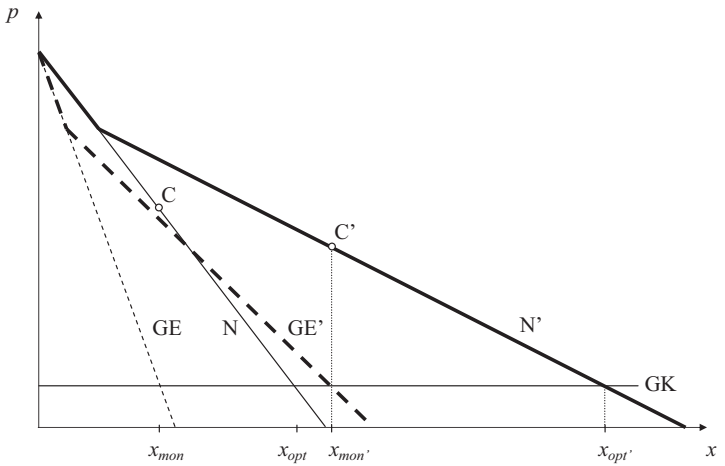


Abb. 3: Die Problemdiagnose ökonomischer Ethik

Gesamtnachfrage von N auf N'. Bei einheitlicher Monopolpreisbildung würde die Arzneimittelmenge auf $x_{mon'}$ steigen; der neue Cournot-Punkt läge bei C'. Bekäme man mit der Sozialversicherung gleichzeitig auch die anderen Governance-Probleme in den Griff, so ließe sich im Prinzip eine Preisdifferenzierung organisieren, die die Menge bis $x_{opt'}$ ausweitet.

Diese Problemdiagnose legt es nahe, nach einer Pull-Strategie zu suchen, die das Problem als Governance-Problem adressiert und versucht, es durch Aktivierung gemeinsamer Interessen einer Lösung näherzubringen.

(2) Im Hinblick auf ansteckende Krankheiten ist es relativ leicht, interessenbasierte Klugheitsargumente zu entwickeln: Seuchen brechen dort aus, wo die öffentliche Gesundheitsvorsorge am geringsten ist. Gerade in Zeiten eines zunehmenden Personen- und Warenverkehrs kann es daher für reiche Industrieländer vorteilhaft sein, Entwicklungsländer im Kampf gegen Pandemien zu unterstützen, von denen man selbst betroffen wäre. Beispielsweise ist die internationale Vogelgrippeprävention oder die Prävention der AIDS-Pandemie gerade so gut wie die geringsten Vorsorgebemühungen in den Ländern Schwarzafrikas oder in Ostasien. Da kann es sich lohnen, Geld für Impfungen und andere Präventionsmaßnahmen im Ausland zur Verfügung zu stellen, weil die Schutzwirkung pro Euro – wohlgemerkt: die Schutzwirkung für die eigene Bevölkerung! – im Ausland größer ist. Da erfolgreiche Seuchenpräventionsmaßnahmen nicht nur die Verteilung von Medikamenten, sondern auch die generelle Verbesserung der medizinischen Infrastruktur und der Wasserversorgung im Blick haben müssen, können da-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durch gleichzeitig die Vorraussetzungen für eine Erfolg versprechende Bekämpfung auch regionaler Infektionskrankheiten geschaffen werden.

Eine Option zur Lösung des Versorgungsproblems sieht also so aus: Industrieländer kompensieren Entwicklungsländer für Präventionsmaßnahmen zum Schutz vor überregionalen Infektionskrankheiten, die diese aus eigener Kraft nicht finanzieren können oder wollen. Im Wege eines solchen Tauschakts, der Leistung und Gegenleistung aneinander koppelt, lässt sich das internationale Versorgungsproblem zumindest teilweise einer Lösung näherbringen.

Allerdings ist die Tragweite dieses Arguments begrenzt. Es reicht nicht aus, das gesamte Problem zu lösen und dem Missstand Abhilfe zu schaffen, dass viele kranke Menschen in armen Ländern derzeit medizinisch un(ter)versorgt sind. Hierfür lässt sich ein systematischer Grund angeben.

Betrachtet man die Wertschöpfungskette im Hinblick auf die institutionelle Flankierung des Arzneimittelmarkts, dann wird deutlich, dass Versorgung und Forschung systematisch zusammenhängen: Ohne Versorgung gibt es keinen Absatzmarkt. Und ohne Forschung gibt es keine Arzneimittel. Deshalb müssen das Versorgungs- und das Forschungsproblem im Prinzip simultan gelöst werden, wenn man erreichen will, dass der internationale Arzneimittelmarkt zum Wohl auch der Kranken in armen Ländern in Funktion gesetzt wird. Alle drei Stufen der Wertschöpfungskette sind zu aktivieren, so dass nicht nur für einen internationalen Schutz gegen ansteckende Krankheiten gesorgt wird, sondern auch dafür, dass für bislang vernachlässigte Krankheiten Grundlagenforschung betrieben wird und die Arzneimittelproduktion tatsächlich den Armen zugute kommt.

Es dürfte freilich schwierig werden, die hierfür nötigen Tauschakte zwischen Industrie- und Entwicklungsländern allein auf dem gesundheitspolitischen Feld zu organisieren. Für ein gesundheitspolitisches Junktim, welches das Versorgungs- und das Forschungsproblem gleichzeitig adressiert, fehlt es einfach an den Gegenleistungen der Entwicklungsländer, die die entsprechenden Ressourcen nicht aufbringen können oder nicht aufbringen wollen. Ohne solche Gegenleistungen aber kommt ein Tauschakt nicht zustande.

Die erforderlichen Tauschakte könnten jedoch ermöglicht werden, wenn man sektorübergreifende Verhandlungspakete schnürt. Entwicklungsländer können die Zahlungsbereitschaft der Industrieländer zum Beispiel dadurch aktivieren, dass sie im Gegenzug für deren Erforschung derzeit noch vernachlässigter Krankheiten intern marktwirtschaftliche Reformen durchführen, Eigentumsrechte sichern und rechtsstaatliche Strukturen aufbauen. Auf diese Weise würden sie Wachstumsimpulse in ihren Ländern auslösen, von denen alle profitieren. Insbesondere würde dies dazu beitragen, die Entwicklungsländer langfristig zu wirtschaftlich interessanten Handels- und Kooperationspartnern der Industrieländer werden zu lassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Man sieht: Das Gesundheitsproblem eines derzeit nur mangelhaft funktionierenden internationalen Arzneimittelmarkts lässt sich nicht allein mit im engeren Sinne gesundheitspolitischen Maßnahmen lösen. Vielmehr müssen Verhandlungspakete geschnürt werden, die über den Gesundheitssektor hinausgehen und in den Entwicklungsländern für interne Reformen sorgen.

Mit dieser Einsicht lässt sich abschließend ein Aspekt betonen, der in der öffentlichen Diskussion immer noch weitgehend unterbelichtet ist, obwohl ihm für eine erfolgreiche Entwicklungszusammenarbeit eine sehr wichtige Rolle zukommt: Es wäre naiv, die Missstände bei der Gesundheitsversorgung in Entwicklungsländern ausschließlich auf Geldmangel zurückzuführen.[22] In Wirklichkeit manifestiert sich hier ein Demokratiedefizit, d.h. ein internes Governance-Problem.[23] Dieses besteht darin, dass es den Eliten in Entwicklungsländern vielfach an Anreizen mangelt, die politischen Weichenstellungen so vorzunehmen, dass auch die eigene Bevölkerung auf breiter Front profitiert. Die Prioritäten werden oft anders gesetzt.

Allerdings kann man auf diese Prioritäten entwicklungspolitisch einwirken, indem man generell die Sensibilität für humanitäre Anliegen erhöht. Aus einer solchen Perspektive ist es wichtig,

- dass das Gesundheitsproblem im Rahmen der generellen Entwicklungszusammenarbeit einen systematischen Stellenwert erhält,
- dass die Entwicklungszusammenarbeit in eine Strategie der Demokratisierung und des nachhaltigen wirtschaftlichen Wachstums eingebettet ist
- und dass eine solche Strategie Fragen der institutionellen Infrastruktur (Good Governance) in Entwicklungsländern eine höhere Priorität einräumt, als dies in der Vergangenheit der Fall war.

Theorievergleich: Zur Argumentationsstrategie einer globalen Ethik

(1) Ein Vergleich der beiden Ansätze zeigt zunächst ein hohes Ausmaß an Gemeinsamkeiten auf. Von den zahlreichen Übereinstimmungen seien hier fünf besonders hervorgehoben.

---

[22] In der Literatur und in der Politik wird immer wieder auch von prominenter Seite die Position vertreten, dass die Gesundheitsprobleme in Entwicklungsländern durch Geldspenden gelöst werden können. Das Problem wird also als Transferproblem konzeptualisiert. Vgl. *Sachs* (2005) sowie das *UN Millenium Project* (2005). Eine kritische Stellungnahme hierzu findet sich bei *Easterly* (2006). Vgl. grundsätzlich auch schon *Easterly* (2001).

[23] Vgl. *Olson* (2000) sowie *de Soto* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Beide Ansätze erkennen explizit an, dass Unternehmen als moralische Akteure handeln können.
- Beide Ansätze erkennen explizit an, dass es aus moralischer Sicht auf die institutionellen Rahmenbedingungen ankommt, die die Anreize für unternehmerisches Handeln setzen.
- Beide Ansätze räumen Klugheitsargumenten einen großen Stellenwert ein.
- Beide Ansätze formulieren Kriterien für gute Ratschläge und stellen damit sehr hohe Anforderungen an normative Empfehlungen.
- Beide Ansätze reflektieren ihre Stellung in der Gesellschaft und wollen ihre positiven und normativen Analysen in die gesellschaftlichen Diskurse einspeisen.

Es gibt aber auch Unterschiede. Diese betreffen Sozialstruktur und Semantik. In semantischer Hinsicht divergieren die beiden Ansätze in ihrer jeweiligen Auffassung von Normativität. In sozialstruktureller Hinsicht divergieren die beiden Ansätze in ihrer Einschätzung weltgesellschaftlicher Entwicklungsprozesse und insbesondere in ihrer Wahrnehmung des Armutsproblems. Dies gilt es nun zu zeigen.

(2) Zunächst zur Semantik: Beide Ansätze betreiben Theorie für die Praxis. Beide Ansätze wollen gesellschaftliche Reformen anleiten. Deshalb achten beide Ansätze auf die Anreizkompatibilität ihrer Vorschläge und setzen möglichst weitgehend auf Klugheitsargumente. So lässt sich keiner der beiden Ansätze das naheliegende Klugheitsargument entgehen, dass die Bewohner reicher Länder ein Interesse daran haben können, sich für die Bekämpfung ansteckender Krankheiten in armen Ländern zu engagieren. Sobald jedoch das Potential gesundheitspolitischer Klugheitsargumente prima facie ausgeschöpft ist, reagieren die beiden Ansätze sehr unterschiedlich.

Pogges philosophischer Ansatz wechselt vom Wollensparadigma ins Sollensparadigma. Er generiert normative Gerechtigkeitsargumente, durch die er die Bürger reicher Staaten verpflichtet sieht, ihr Eigeninteresse in den Hintergrund zu stellen, um dem moralischen Anliegen zu genügen, den Bürgern armer Staaten eine bessere Gesundheitsversorgung zukommen zu lassen. Abbildung 4a veranschaulicht die entsprechende Argumentationsrichtung.

Demgegenüber hält der Ansatz einer ökonomischen Theorie der Moral am Wollensparadigma fest: Wenn ihm auf dem engen Feld der Gesundheitspolitik die guten Argumente ausgehen, dann versucht er, die Perspektive so zu erweitern, dass auch andere Politikfelder in den Blick geraten. Die zugrunde liegende Idee besteht darin, unbeirrt nach möglichen Tauschakten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

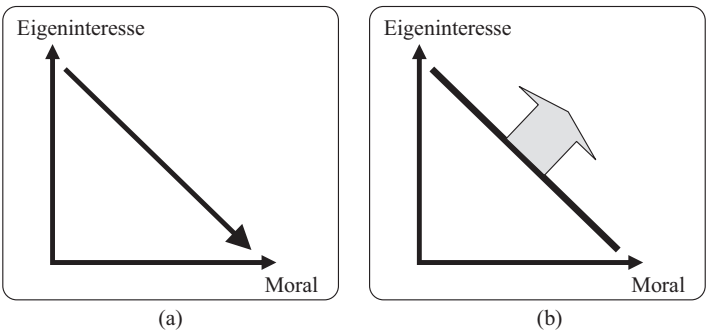


Abbildung 4: Argumentative Stoßrichtungen globaler Ethik: Trade-off-Denken versus orthogonale Positionierung

Ausschau zu halten, durch die sich ein Potential wechselseitiger Besserstellung realisieren ließe. Dem ökonomischen Ansatz geht es darum, durch institutionelle Reformen solche Interaktionen zustandekommen zu lassen, die eine Win-Win-Logik freisetzen.

Während sich Pogges Ansatz im Trade-off zwischen Eigeninteresse und Moral letztlich auf die Seite der Moral schlägt und – im Rahmen des für zumutbar Gehaltenen – von den Reichen Opfer einfordert, um die Armen besserzustellen, versucht der ökonomische Ansatz, den Trade-off zu überwinden und einen Wechsel der Denkrichtung vorzunehmen: eine „orthogonale Positionierung“, die Eigeninteresse und Moral füreinander in Dienst nimmt.

Der ökonomische Ansatz sucht nach Argumenten für Tauschakte, der philosophische Ansatz sucht im Zweifelsfall nach Argumenten für Geschenke. Hier tritt ein wichtiger Unterschied im Verständnis von Normativität zutage: Bei Pogge hat Ethik die Aufgabe, Verpflichtungsgründe zu formulieren, die Reiche dazu veranlassen sollen, sich einem Ressourcentransfer an Arme nicht zu verschließen. Hier wird Normativität als Obligation aufgefasst, als Sollen. Sie hat die Aufgabe, prudentielle Argumentationslücken und daraus folgende Implementierungslücken zu schließen. Aus Sicht einer ökonomischen Theorie der Moral hingegen besteht die Aufgabe der Ethik darin, gemeinsame Interessen identifizieren zu helfen. Hier wird Normativität als Heuristik wechselseitiger Besserstellung aufgefasst. Sie dient dazu, institutionelle Arrangements für wechselseitige Besserstellungen zu (er-)finden. So verstanden, zielt Normativität nicht auf Sollen, sondern auf (gemeinsames) Wollen. Damit versucht das ökonomische Theorieprogramm, moralische Klugheitsargumente als Implementationsanreiz wirksam werden zu lassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dieser Unterschied kommt mit besonderer Deutlichkeit zum Ausdruck in Pogges Bemühen, die Zustimmung zu seinen Reformvorschlägen zur moralischen Pflicht zu erklären: Pogge unterscheidet – in Anlehnung an die philosophische Tradition – zwischen positiven und negativen Pflichten. Erstere beziehen sich auf eine Handlung, letztere auf eine Unterlassung. Erstere formulieren einen schwachen, letztere einen starken Anspruch. Pogge versucht nun, ein Argument zu formulieren, das für seine Sache nicht nur eine positive, sondern eine negative Pflicht ins Feld führt: An die Stelle eines positiven Pflichtbegriffs, der nur eine schwach verbindliche *Pflicht zur Hilfe* für die Armen beinhaltet, tritt so bei Pogge ein stark verbindlicher negativer Pflichtbegriff. Er enthält die Forderung, Schädigungen zu unterlassen. Damit diese Forderung Anwendung finden kann, konstruiert Pogge folgende Kausalkette: Die Reichen dieser Welt sind reich aufgrund einer Weltwirtschaftsordnung, die die Armen in Armut hält. Die Armen werden durch eine Weltwirtschaftsordnung geschädigt, für die die Reichen Verantwortung tragen. Insofern sind die Reichen einer aktiven Mittäterschaft am Leid der Armen schuldig. Die Reichen sind daher moralisch verpflichtet, Veränderungen an der Weltwirtschaftsordnung vorzunehmen und solche Reformen in Gang zu setzen, die zu einer Besserstellung der Armen führen. Deren Besserstellung wird hier von den Reichen als Konzession eingefordert. Anders als das ökonomische Argument rekurriert Pogges gerechtigkeitsphilosophisches Argument also nicht auf gemeinsame Interessen an Kooperationsgewinnen, die es in der Zukunft zu realisieren gilt, sondern es rekurriert auf vergangene Schuld – die Stichworte hier sind Imperialismus und Kolonialismus –, die es wiedergutzumachen gelte.[24]

(3) Nun zur Sozialstruktur: Pogges Analyse läuft auf die Diagnose hinaus, dass die Armen zu arm sind, um sich im Krankheitsfall die benötigten Medikamente selbst kaufen zu können. Sein Therapievorschlag stellt darauf ab, die Preise für Medikamente zu subventionieren und diese Subvention von den Reichen zahlen zu lassen.

Demgegenüber fokussiert die Perspektive der ökonomischen Theorie der Moral auf Situationen kollektiver Selbstschädigung. Dieser spezifische Blickwinkel führt dazu, dass auf jeder der drei Wertschöpfungsstufen des internationalen Arzneimittelmarktes ein soziales Dilemma identifiziert wird: Auf der dritten Stufe besteht ein soziales Dilemma unter den Armen. Sie können sich nicht zu kollektivem Handeln organisieren. Die Folge ist eine

[24] Eine solche Vergangenheitsorientierung ist generell ein Nachteil für die Ethik, und zwar insbesondere für eine globale Ethik, die eine gemeinsame Wertebasis nicht einfach voraussetzen kann. Die für ein friedliches und produktives Zusammenleben erforderlichen Gemeinsamkeiten sind daher nicht als historisch verfügbare *Vor*gabe, sondern als eine *Auf*gabe zu konzeptualisieren. Vgl. hierzu ausführlich *Pies* (2004).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unterversorgung mit öffentlichen Gütern, namentlich mit technischer und organisatorischer Infrastruktur. Besonders schwer fällt ins Gewicht, dass es ihnen an einer leistungsfähigen Krankenversicherung mangelt. Das Risiko einer Krankheit muss daher von kleinen Gruppen getragen werden, anstatt es auf möglichst viele Schultern zu verteilen. Zudem kommt es im Krankheitsfall oft zu Liquiditätsengpässen, die verhindern, dass sich das Bedürfnis nach Medikamenten als Bedarf, als Marktnachfrage, artikulieren kann. Von hier ausgehend, besteht auf der zweiten Wertschöpfungsstufe ein soziales Dilemma zwischen Anbietern und Nachfragern. Da viele Arme aufgrund institutioneller Defizite sich nicht koordinieren können und sich folglich nicht als Nachfrager zu organisieren vermögen, kommen viele Tauschakte nicht zustande, obwohl sie prinzipiell beide Marktseiten besserstellen würden. Das soziale Dilemma auf der dritten Wertschöpfungsstufe macht sich aber nicht nur auf der zweiten, sondern auch auf der ersten Wertschöpfungsstufe bemerkbar. Es sorgt dafür, dass die Kranken in armen Ländern nicht nur mit Medikamenten, sondern auch mit der Grundlagenforschung für bislang vernachlässigte Krankheiten un(ter)versorgt sind.

Vor diesem Hintergrund wird die Frage gestellt, inwiefern die Bevölkerung reicher Länder daran interessiert sein könnte, der Bevölkerung armer Länder bei der Überwindung ihrer internen Governance-Probleme zu helfen. Und hier lautet die Antwort: Wenn es gelingt, soziale Dilemmata zwischen reichen und armen Ländern zu identifizieren, an deren Überwindung beide Seiten ein (Regel-)Interesse haben, dann könnte es auch möglich sein, für gesundheitspolitische Leistungen der reichen Länder entsprechende Gegenleistungen der armen Länder zu finden – letzteres gegebenenfalls auch auf anderen Politikfeldern. Leistungen und Gegenleistungen müssten jedoch so gebündelt werden, dass daraus ein wechselseitig vorteilhafter Tauschakt entsteht.

Insgesamt kommt der ökonomische Ansatz zu dem Ergebnis, dass die eigentliche Quelle des Problems nicht in den Industrieländern, sondern – als Governance-Defizit – in den Entwicklungsländern zu suchen ist und dass zur Lösung dieses Problems nicht Geschenke nötig sind, sondern Tauschakte. Für diese Sicht der Dinge – und *gegen* die universalhistorische Justierung, die Pogge seinem Ansatz unterlegt – lassen sich drei empirische Befunde ins Feld führen.

Zum ersten Befund (Abb. 5): Die moderne Wachstumsökonomie verzeichnet seit ca. 1820 spektakuläre Erfolge. Wirtschaftliches Produktivitätswachstum hat die westlichen Gesellschaften – zunächst Kerneuropa und Nordamerika, später auch Japan – dramatisch verändert. Während die statistisch verfügbaren Daten ausweisen, dass in den Jahrhunderten zuvor die durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen keine nennenswerten Veränderungen erfahren haben, setzt mit Beginn der Industriellen Revolution ein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

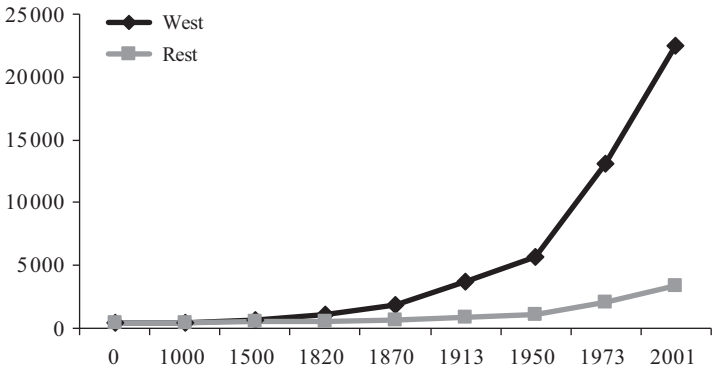


Abb. 5: Pro-Kopf-Einkommen 0–2001[25]

Wachstumsprozess ein, der das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in den westlichen Industrieländern in weniger als 200 Jahren um den Faktor 25 erhöht hat. Die westlichen Gesellschaften haben eine historisch nie gekannte Steigerung ihres Wohlstandes erfahren. Bemerkenswert ist zudem, dass seit 1900 die gesamte restliche Welt – die Entwicklungsländer also ausdrücklich eingeschlossen – von dieser positiven Entwicklung im Durchschnitt ebenfalls profitiert und in den Wachstumsprozess mit integriert wird.[26]

Zum zweiten Befund (Abb. 6): Die durchschnittliche Lebenserwartung ist ein wichtiger Gesundheitsindikator.[27] Zwischen 1850 und 1950 hat sich die-

[25] Vgl. *Maddison* (2005), Tabelle 2, S. 7. In der Kategorie „West" sind zusammengefasst: Europa, USA, Australien und Japan. Die Angaben wurden berechnet auf der Basis des 1990er US-Dollars.

[26] Es ist also keineswegs so, dass die globale Ungleichheit zunimmt, weil die Armen immer ärmer und die Reichen immer reicher werden. Vor 1820 waren alle Weltregionen gleichermaßen arm. Danach setzte eine Wachstumsdynamik ein, von der seit spätestens 1900 keine Region der Erde mehr ausgeschlossen ist. Die globalen Einkommensunterschiede, die seit dieser Zeit beobachtet werden können, sind auf unterschiedlich schnelle Wachstumsprozesse zurückzuführen. – Die einzige Region, die seit 1970 keine Wachstumsdynamik mehr entfaltet, ist Afrika südlich der Sahara. Diese wirtschaftliche Stagnation hat dramatische Folgen. In den letzten 20 Jahren nimmt in Sub-Sahara-Afrika sowohl die Anzahl als auch der Anteil derer, die in extremer Armut leben, stetig zu. Eine solche Entwicklung ist in keiner anderen Region der Erde zu beobachten. Vgl. *Chen/Ravallion* (2004). Aus Sicht der ökonomischen Ethik ist deshalb zu fragen, welche *lokalen* Besonderheiten dazu führen, dass einige wenige Länder der Erde von den zunehmend globalisierten Wachstumsprozessen (noch) nicht profitieren können.

[27] Wichtige weitere Indikatoren für die öffentliche Gesundheit sind die Kindersterblichkeit und die Krankheitshäufigkeit (Morbidität). Beide Indikatoren weisen den gleichen Trend auf wie die Veränderung der Lebenserwartung bei Geburt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

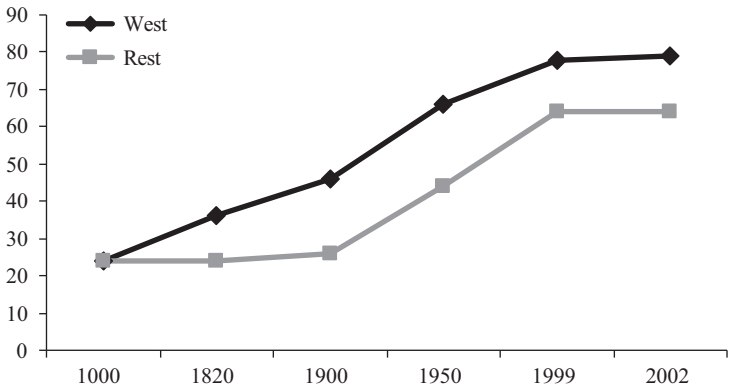


Abb. 6: Lebenserwartung 1000–2002[28]

ser Indikator in den Industrieländern fast verdoppelt. Die Lebenserwartung stieg von 36 auf 66 Jahre. Zum Vergleich: Um das Jahr 1000 lag die durchschnittliche Lebenserwartung in den westlichen Ländern bei ca. 24 Jahren. Sie hat in den darauf folgenden 820 Jahren lediglich eine Erhöhung um 12 Jahre erfahren.[29] Im Rest der Welt ist seit 1900 eine noch erstaunlichere Erfolgsgeschichte zu beobachten: Im Jahr 1900 betrug die durchschnittliche Lebenserwartung nicht mehr als 26 Jahre. 1950 war der Wert bereits auf 44 Jahre gestiegen, im Jahr 2002 sogar auf 64 Jahre. Das bedeutet: Trotz wesentlich geringerer Pro-Kopf-Einkommen ist es dem Rest der Welt offenbar gelungen, von den technologischen Fortschritten des Westens zu profitieren. Der allgemeine Trend zur Konvergenz zwischen Industrie- und Entwicklungsländern fällt also hinsichtlich der Gesundheit wesentlich dynamischer aus als hinsichtlich der Einkommen.[30]

Zum dritten Befund (Abb. 7): Länder mit höheren Pro-Kopf-Einkommen weisen generell auch eine höhere allgemeine Lebenserwartung auf. Diese Korrelation wird in der Literatur als Preston-Kurve bezeichnet.

---

[28] Vgl. *Maddison* (2005), Tabelle 1, S. 6. und *Maddison* (2001), S. 31. In der Kategorie „West“ sind zusammengefasst: Europa, USA, Australien und Japan. Die Daten zur durchschnittlichen Lebenserwartung beziehen sich auf den Zeitpunkt der Geburt für Männer und Frauen.

[29] Vgl. *Maddison* (2005), Tabelle 1, S. 6.

[30] Vgl. hierzu ausführlich *Becker/Philipson/Soares* (2005). Freilich gilt auch hier, dass Afrika eine Ausnahme – global gesehen: die letzte Ausnahme – markiert: Die wirtschaftliche Stagnation geht einher mit Beeinträchtigungen der durchschnittlichen Lebenserwartung: Diese erhöhte sich in Afrika im Zeitraum von 1950 bis 1999 von ca. 40 Jahren auf nur 52 Jahre. Zum Vergleich: In Asien erhöhte sie sich im gleichen Zeitraum von ca. 40 auf 66 Jahre. Vgl. *Maddison* (2005), Tabelle 1, S. 6, und *Maddison* (2001), S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

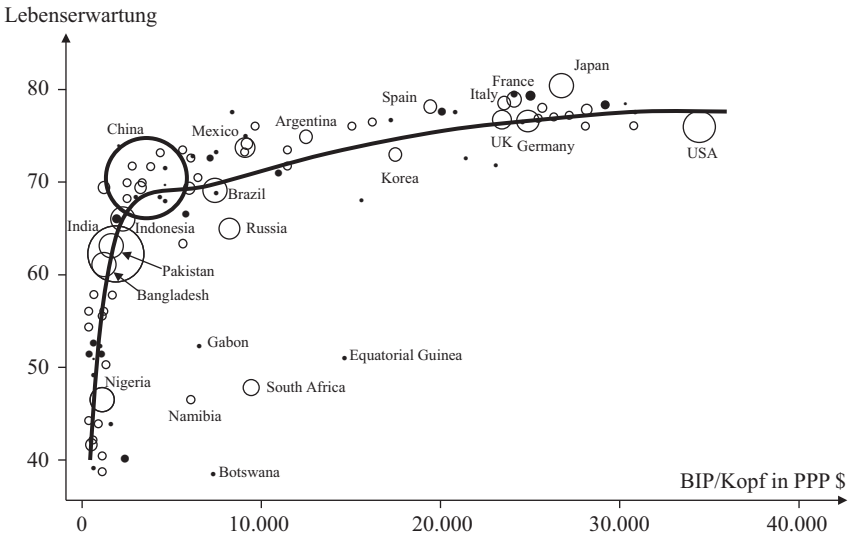


Abb. 7: Preston-Kurve: Lebenserwartung und Pro-Kopf-Einkommen im Jahr 2000[31]

Neben diesem allgemeinen Trend zeigt die Preston-Kurve allerdings auch, dass der Gesundheitsstatus der Bevölkerung nicht allein von der Höhe des wirtschaftlichen Wohlstands abhängt. So können Länder trotz vergleichbaren Pro-Kopf-Einkommens hinsichtlich der durchschnittlichen Lebenserwartung eine deutliche Differenz von bis zu 30 Jahren aufweisen. Dies zeigt der fast vertikale Teilabschnitt der Preston-Kurve. Ihr fast horizontaler Teilabschnitt weist darauf hin, dass Länder mit einem sehr niedrigen Pro-Kopf-Einkommen eine allgemeine Lebenserwartung erreichen können, die vergleichbar ist mit der Lebenserwartung in Industrieländern, welche ein bis zu 100fach höheres Pro-Kopf-Einkommen aufweisen. Dies lässt darauf schließen, dass die Gesundheit der Bevölkerung nicht zuletzt davon abhängt, wie die politischen Weichen gestellt werden, vor allem im Hinblick auf die Versorgung mit öffentlichen Gütern. Hier gibt es große Spielräume, die in den einzelnen Ländern offensichtlich sehr unterschiedlich genutzt werden.[32]

[31] Die erste Veröffentlichung dieses Zusammenhangs zwischen der Höhe der Pro-Kopf-Einkommen und der Lebenserwartung geht auf Samuel H. Preston zurück. Vgl. *Preston* (1975). Die hier vorliegende aktualisierte Version findet sich bei *Deaton* (2003): Die konzentrischen Kreise repräsentieren unterschiedliche Staaten, wobei die Fläche der Kreise proportional zur Größe der Landesbevölkerung ist. Die durchschnittliche Lebenserwartung bezieht sich auf Frauen und Männer zum Zeitpunkt der Geburt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus Sicht einer ökonomischen Theorie der Moral lautet daher die entscheidende Frage nicht: Wer soll zahlen? – Dies wäre eine *ökonomistische* Verkürzung des Armutsproblems, das rein oberflächlich auf Geldmangel zurückgeführt und dessen Lösung folglich als Geldtransfer vorgestellt würde. Die entscheidende Frage lautet vielmehr: Was kann die Bevölkerung der reichen Länder – in ihrem eigenen Interesse – tun, damit die innenpolitischen Spielräume in armen Ländern so genutzt werden, dass dies der Bevölkerung in diesen Ländern – insbesondere den Ärmsten der Armen – zugute kommt? Der ökonomische Ansatz interpretiert die mangelhafte medizinische Versorgung als Armutsproblem und führt dieses Armutsproblem auf ein institutionelles Defizit zurück, das die Armen daran hindert, an Märkten aktiv zu partizipieren. Derzeit gehen Tauschgewinne verloren, von denen nicht nur die Armen, sondern auch die Reichen profitieren würden, so dass ein gemeinsames Regelinteresse daran besteht, solche institutionellen Veränderungen herbeizuführen, mit denen man sich wechselseitig besserstellt.

Literatur

Becker, G. S./*Philipson,* T. J./*Soares,* R. R. (2003): The Quantity and the Quality of Life and die Evolution of World Inequality, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, Working Paper 9765, Cambridge (Mass.).

Chen, S./*Ravallion,* M. (2004): How Have the World's Poorest Fared Since the Early 1980s?, http://www.worldbank.org/research/povmonitor/MartinPapers/How_have_the_poorest_fared_ since_the_early1980s.pdf, Stand: Dezember 2006.

Deaton, A. (2003): Health, Inequality, and Economic Development, Journal of Economic Literature, Bd. 41, S. 113–158.

Easterly, W. (2006): The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good, New York.

– (2001): The Elusive Quest for Growth: Economists Adventures and Misadventure in the Tropics. Cambridge (Mass.).

Hielscher, S./*Pies,* I./*Beckmann,* M. (2009): Wie können Corporate Citizens voneinander lernen? Ordonomische Anregungen für inter-organisationales Lernen im Global Compact der Vereinten Nationen, in: zfwu – Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Bd. 10 (1), S. 41–65.

Maddison, A. (2001): The World Economy: A Millennial Perspective, Paris.

– (2005): Growth and Interaction in the World Economy. The Roots of Modernity, Washington.

[32] Zudem gilt, dass alle Entwicklungsländer in sehr ähnlicher Weise von den TRIPS-Regelungen betroffen sind. Aus diesen Gründen erscheint es fragwürdig, den Gesundheitsnotstand in einigen Entwicklungsländern allein auf die Patentregelungen der WTO zurückführen zu wollen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Olson, M. (2000): Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships, New York.

Pies, I. (2004): Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung, in: Arnold, V. (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven VII, Berlin, S. 61–78.

– (2005): Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung, in: Leschke, M./Pies, I. (Hrsg.), Wissenschaftliche Politikberatung, Stuttgart, S. 411–431.

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

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

– /*Beckmann,* M./*Hielscher,* S. (2010): Social Value Creation, Management Competencies, and Global Corporate Citizenship – An Ordonomic Approach To Business Ethics In The Age Of Globalization, in: Journal of Business Ethics, Bd. 94 (2), S. 265–278.

– /*Hielscher,* S. (2008): Das Problem der internationalen Arzneimittelversorgung: Eine wirtschaftsethische Perspektive, in: Koslowski, P./Prinz, A. (Hrsg.), Bittere Arznei. Wirtschaftsethik und Ökonomik der pharmazeutischen Industrie, S. 209–233.

– /*Hielscher,* S./*Beckmann,* M. (2009a): Moral Commitments and the Societal Role of Business: An Ordonomic Approach to Corporate Citizenship, in: Business Ethics Quarterly, Bd. 19 (3), S. 375–401.

– /*Hielscher,* S./*Beckmann,* M. (2009b): Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik – Ein ordonomischer Beitrag zum Kompetenzaufbau für Führungskräfte, in: DBW – Die Betriebswirtschaft, Bd. 69 (3), S. 315–330.

– /*Sardison,* M. (2006): Wirtschaftsethik, in: Knoepffler, N./Kunzmann, P./Pies, I./Siegetsleitner, A. (Hrsg.), Einführung in die Angewandte Ethik, Freiburg und München, S. 267–298.

Pogge, T. W. (2001a): Introduction: Global Justice, in: Pogge, T. W. (Hrsg.), Global Justice, Oxford, S. 1–5.

– (2001b): Priorities of Global Justice, in: Pogge, T. W. (Hrsg.), Global Justice, Metaphilosophy Series in Philosophy, Oxford, S. 6–23.

– (2002a): World Poverty and Human Rights: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms, Cambridge.

– (2002b): Responsibilities for Poverty-Related III Health, Ethics & International Affairs, Bd. 16(2), Carnegie Council on Ethics and International Affairs.

– (2005a): Human Rights and Global Health: A Research Program, in: Barry, C./Pogge, T. W. (Hrsg.), Global Institutions and Responsibilities. Achieving Global Justice, Metaphilosophy Series in Philosophy, Oxford, S. 190–217.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– (2005b): Medizinischer Fortschritt auch für die Armen. Ein neues Anreizsystem für pharmazeutische Innovation, in: Jahrbuch für Wissenschaft und Ethik, Bd. 10, Berlin und New York, S. 115–127.

– (2005c): Symposium. World Poverty and Human Rights, in: Ethics & International Affairs, Bd. 19(1), Carnegie Council on Ethics and International Affairs.

– (2006): Relational Conceptions of Justice: Responsibilities of Health Outcomes, in: Sudhir, A./Peter, F./Sen, A. (Hrsg.), Public Health, Ethics, and Equity, Discussion Paper Version 2003, Oxford.

Preston, S. H. (1975): The Changing Relation Between Mortality and Level of Economic Development, in: Population Studies, Bd. 29 (2), S. 231–248.

Sachs, J. D. (2005): The End of Poverty: Economic Possibilities of our Time, New York.

de Soto, H. (2002): The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else, New York.

UN Millennium Project (2005): Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals, New York.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Klimaökonomische Studien und intergenerationelle Gerechtigkeit[1]

Von *Lukas H. Meyer* und *Dominic G. Roser,* Graz

I. Einleitung

Klimawandel ist in aller Munde. Eine wichtige Teilnehmerin am globalen Diskurs ist die Disziplin der Wirtschaftswissenschaften. Klimaökonomen prägen – vordergründig nicht immer sichtbar – die Politik signifikant mit. Rund um den Globus generieren verschiedenste ökonomische Modelle immer neue Zahlen, welche die Politiker der einen oder andere Seite – dankbar für die Autorität numerischer Präzision – anführen, um ihre Strategie im Kampf gegen den Klimawandel zu untermauern.

Klimawandel ist aber auch ein Thema für die Ethik. Dabei sticht besonders der Aspekt der intergenerationellen Gerechtigkeit hervor, der eine zentrale Problematik des Klimaschutzes darstellt: Der Nutzen aus Treibhausgasemissionen – genauer: der Nutzen aus Aktivitäten als deren *Nebeneffekt* die Treibhausgasemissionen auftreten – fällt zu einem großen Teil Jahrzehnte vor den Kosten in Form eines veränderten Klimas an. Oder umgekehrt formuliert: Die Kosten von Vermeidungsmaßnahmen fallen heute an, während die Früchte solcher Bemühungen in Zukunft genossen werden.

Die Aufgabe dieses Textes ist es, die Klimaökonomie im Licht intergenerationeller Gerechtigkeit zu betrachten. Was sind die Positionen einer plausiblen Theorie intergenerationeller Gerechtigkeit und inwiefern liefern klimaökonomische Studien diejenigen Zahlen, welche uns beurteilen lassen, wann eine Klimapolitik die Forderungen intergenerationeller Gerechtigkeit erfüllt? Oder kurz: Stellen ökonomische Studien die relevante Information bereit für die gerechtigkeitstheoretische Evaluation von Klimapolitik?

Was für Aussagen liefern klimaökonomische Modelle und wie kommen diese Aussagen zustande? Die prominenten Modelle basieren auf der neo-

[1] Dieser Text basiert auf einer vom Schweizerischen Bundesamt für Umwelt (BAFU) an Lukas Meyer in Auftrag gegebenen Studie „Intergenerationelle Gerechtigkeit – Die Bedeutung von zukünftigen Klimaschäden für die heutige Klimapolitik“, Bern, 2007, Bezug beim BAFU.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

klassischen Wachstumstheorie und ergänzen diese um klimatische Zusammenhänge.[2] In solchen Modellen wird der Wert all dessen was als nutzenstiftend zählt – Güter, Dienstleistungen oder Verminderung von Klimaschäden – in eine gemeinsame Einheit übersetzt, wobei der Wert zukünftigen Outputs mit einer bestimmten Rate (z. B. 4% pro Jahr) diskontiert wird.[3] Die Grundidee besteht dann darin, dass heute entschieden werden kann, welcher Anteil des gesamten Outputs konsumiert wird – was Nutzen heute stiftet – und welcher Anteil renditetragend investiert wird – was Nutzen zukünftig stiftet. Neben traditionellen Investitionen, z. B. in Infrastruktur, technologischen Fortschritt oder die adaptiven Fähigkeiten zukünftiger Generationen, werden Emissionsreduktionen als eine eigene Art von Investition verstanden. Unter jeweils verschiedenen politischen Vorgaben – z. B., dass die Erwärmung unter 2° bleibt oder dass das Kyoto-Protokoll durchgesetzt wird – wird die Politik berechnet, welche den über die Zeit addierten Nutzen maximiert und mit der nutzenmaximalen Politik ohne Vorgaben – dem sogenannten „Business as Usual"-Szenario – verglichen. Ökonomische Modelle können auch eingesetzt werden, um eine kosteneffektive Lösung für ein vorgegebenes Ziel zu berechnen oder um (auch unabhängig von Nutzenmaximierung und Kostenminimierung) Auswirkungen einer vorgegebenen Politik auf diverse Größen zu beschreiben, so z. B. auf die Kosten, die der Ausstoß einer Tonne CO_2 mit sich bringt, auf die Erwärmung in hundert Jahren, auf Ernteerträge oder auf die Steuereinnahmen aus CO_2-Steuern.[4]

Als Beispiel für die Resultate, die erzielt werden, seien zwei der prominentesten Studien erwähnt: Das DICE-Modell von William Nordhaus und der *Stern Review*.[5] Nordhaus kommt zu dem Schluss, dass die „optimale" Politik rund 2 Billionen US Dollar (bzw. 0.1% des diskontierten globalen Einkommens) kosten würde im Vergleich zu einer Politik, welche die Emissionen nicht beschränkt, und diese optimale Politik die Klimaschäden von 22.6 auf 17.3 Billionen US Dollar senkt, was somit unter dem Strich mit ca. 3 Billionen US Dollar positiv zu Buche schlägt. Dies wäre mit einer Erwärmung von 2.6° von 1900 bis 2100 verbunden. Eine optimale CO_2-Steuer würde von ca. 7 US Dollar pro Tonne im Jahr 2005 auf ca. 55 US Dollar im Jahr 2100 ansteigen. Im Vergleich mit dieser optimalen Politik gingen bei einer Politik, welche die Erwärmung auf die oft als kritische Schwelle betrachteten 2° beschränkt, ca. 5 Billionen US Dollar verloren.

[2] Diese interdisziplinäre Ausrichtung machen sie zu Beispielen des „Integrated Assessment Modeling".

[3] Die Diskontrate als zentrale Größe klimaökonomischer Modelle wird in einem Exkurs in Abschnitt II genauer erläutert.

[4] Vgl. *Toth* et al. (2003), S. 38.

[5] Vgl. *Nordhaus* (2008) und *Stern* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine solche Beschränkung auf 2° wäre somit sogar weniger lohnend als ein gänzlicher Verzicht auf Klimapolitik. Den Nutzen des Kyoto-Protokolls schätzt Nordhaus etwa gleich hoch ein wie den eines Verzichts auf Klimapolitik, d.h. im Vergleich zur „optimalen" Politik gehen beim Kyoto-Protokoll ca. 3 Billionen US Dollar verloren. Dies ist noch viel weniger als in Al Gores Vorschlag, die globalen Emissionen bis 2050 um 90% zu senken: Im Vergleich zur optimalen Politik würde dies Verluste von ca. 25 Billionen US Dollar mit sich bringen. Im Modell von Nordhaus steigt unter allen mit einbezogenen Politikszenarien das Pro-Kopf-Einkommen zwischen 2005 und 2105 um rund das Vierfache. Die abhängig von der gewählten Politik unterschiedlichen Kosten von Klimaschutz und Klimaschäden sind im Verhältnis zum allgemeinen Wirtschaftswachstum von rund 1.3% pro Jahr verschwindend gering.

Der Stern Review geht grundsätzlich mit demselben Ansatz an das Problem heran wie Nordhaus, kommt aber zu deutlich anderen Schlüssen. Das prominenteste Fazit lautet, dass ein Verzicht auf Klimapolitik („Business as Usual") jährliche Schäden von 5% des globalen Bruttoinlandprodukts (BIP) mit sich bringt. Wenn man die direkten Auswirkungen auf Umwelt und menschliche Gesundheit („non-market impacts") mit einbezieht, indem man sie monetär bewertet, wenn man neuere Schätzungen über eine möglicherweise höhere Empfindlichkeit des Klimas auf Emissionen mit einbezieht, und wenn man das Problem der Gewichtung der Klimaschäden, welche die weniger entwickelten aber überproportional in Mitleidenschaft gezogenen Länder treffen werden, angemessen mit einbezieht, dann könnten die Schäden dieses Szenarios nicht nur 5% sondern bis zu 20% betragen. Die Risiken der schlimmsten Auswirkungen des Klimawandels können substantiell reduziert werden, wenn die Treibhausgaskonzentrationen bei 500–550 ppm CO_2-Äquivalente stabilisiert werden. Gemäss Stern Review würde das Kosten von rund 1% des globalen BIP mit sich bringen. Somit erscheint Klimaschutz als eine hochrentable Investition.

Ein anderer Typus von Studien geht nicht von einem „Top-Down"-Ansatz aus, welcher die globale Wirtschaft und das globale Klima in einigen wenigen makroökonomischen Gleichungen zu erfassen versucht, sondern arbeitet mit einem „Bottom-Up"-Ansatz. Dabei werden einzelne wirtschaftliche Sektoren, einzelne Regionen oder einzelne Technologien detaillierter analysiert und beschrieben.[6] Beispiele für Bottom-Up-Ansätze finden sich in den Studien, als deren normative Evaluation dieser Text ursprünglich entstand. Das Schweizerische Bundesamt für Umwelt hat die zukünftigen Auswirkungen der Klimaänderung auf die Schweizer Volkswirtschaft schät-

[6] Für den Unterschied zwischen Top-Down und Bottom-Up siehe *IPCC* (2001b), S. 489.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zen lassen.[7] Ein solcher Ansatz führt bspw. zu Konklusionen der folgenden Art: Die Klimaschäden in der Schweiz aufgrund von nationalen Einflusskanälen dürften im Jahr 2100 bei 0.48 % des BIP liegen, wobei aufgrund der großen Unsicherheit eine Bandbreite von 0.15 %–1.6 % des BIP besteht. Als wichtige Einflussfaktoren wurden dabei vor allem die klimabedingten Umwälzungen im Energiebereich (z. B. Verluste bei der Stromproduktion in Wasserkraftwerken und die vermehrte Klimatisierung) und im Tourismusbereich analysiert. Die Auswirkungen des Klimawandels werden aber noch stärker über internationale Einflusskanäle zu spüren sein: Migrationsströme, steigende Nachfrage nach Versicherungsdienstleistungen, steigende Zinsen aufgrund steigender Kapitalnachfrage sowie die Beeinflussung der Import- und Exportsituation stehen im Vordergrund. So könnten 2050 „gefährdete" Exporte einen Anteil von 0.6 %–1.1 % des BIP in Mitleidenschaft ziehen.

Solche Zahlen – die hier nur exemplarisch genannt wurden – bilden eine wichtige Grundlage für den politischen Prozess und stellen die Frage in den Raum, wie diese berechneten Größen im Licht intergenerationeller Gerechtigkeit zu interpretieren sind. Dieser Frage widmet sich dieser Beitrag. Er behandelt die Relevanz der in klimaökonomischen Studien ausgewiesenen Zahlen in folgenden Abschnitten:

II. *Wie viel* schulden wir zukünftigen Generationen?

Wie viel % BIP-Einbuße sind zu viel? Haben wir beispielsweise die Pflicht, dafür zu sorgen, dass es zukünftig Lebenden mindestens gleich gut geht wie uns? In einem Exkurs wird auch die Diskontrate diskutiert.

III. Inwiefern ist wissenschaftliche *Unsicherheit* relevant?

Die Frage des „wie viel" kann nicht beantwortet werden ohne zu berücksichtigen, dass wir nur unsichere Schätzungen dafür haben, wie groß die Schäden für die zukünftigen Generationen sein werden. Ist es angebracht, den pessimistischen Szenarien mehr Gewicht zu geben als den wahrscheinlicheren Szenarien?

IV. *Wem* schulden wir Klimaschutz?

Klimawandel wirft gewichtige Fragen globaler Verteilungsgerechtigkeit auf: Weniger entwickelte Länder sind sowohl weniger für den Klimawandel

[7] Vgl. Arbeitsgemeinschaft Ecoplan/Sigmaplan, „Auswirkungen der Klimaänderung auf die Schweizer Volkswirtschaft (nationale Einflüsse)", Bundesamt für Umwelt BAFU und Bundesamt für Energie BFE, Bern, 2007, Bezug beim BAFU, sowie Arbeitsgemeinschaft INFRAS/Ecologic/Rütter + Partner, „Auswirkungen der Klimaänderung auf die Schweizer Volkswirtschaft (internationale Einflüsse)", Bundesamt für Umwelt BAFU, Bern, 2007, Bezug beim BAFU.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verantwortlich als auch stärker von den Auswirkungen betroffen. Diese doppelte Asymmetrie muss mit einbezogen werden.

V. *Was* schulden wir zukünftigen Generationen?

Ökonomische Studien gehen v. a. auf wirtschaftliche Auswirkungen ein und drücken diese oft in BIP-Verlusten aus. Die Abschnitte II.–IV diskutieren die Argumente im Rahmen dieses Paradigmas. Kann aber alles oder wenigstens ein Großteil dessen, was wir der Nachwelt schulden und durch den Klimawandel betroffen ist, tatsächlich in monetären Einheiten ausgedrückt werden? Mit dieser Frage beschäftigt sich, wenn auch knapp, der letzte Abschnitt.

Neben dem Kriterium der intergenerationellen (sowie internationalen) Gerechtigkeit spielen zwei weitere Kriterien bei der Beurteilung von Klimapolitik eine Rolle, die hier aber nicht behandelt werden: Eigeninteresse und eine nicht-anthropozentrische Sicht der Bedeutung der Natur.

Zum Eigeninteresse: Klimaschäden sind nicht erst in der fernen Zukunft, sondern bereits während der nächsten Jahrzehnte Realität. Die ersten Auswirkungen sind jetzt schon feststellbar.[8] Für diesen Aspekt des Eigeninteresses sind klimaökonomische Studien natürlich sehr relevant. Allerdings ist es unwahrscheinlich, dass die Erwägungen intergenerationeller Gerechtigkeit weniger Klimaschutz fordern würden als schon alleine durch Erwägungen des Eigeninteresses empfohlen ist. Dies ist insbesondere deshalb der Fall, weil das Klima mit großer zeitlicher Verzögerung auf heute anfallende Emissionen reagiert und somit die Schäden in einigen Jahrzehnten signifikant höher sein werden als in den nächsten paar Jahren. Dieser Aspekt ist in der öffentlichen Diskussion nicht immer präsent, da manche Politiker aus Gründen der Akzeptanzsteigerung ihrer Klimapolitik die Perspektive des Eigeninteresses in den Vordergrund rücken.

Zur Natur: Seit die Umweltdiskussion auf die politische Tagesordnung gerückt und somit auch auf den Radar der ethischen Debatte gelangt ist, entstanden Theorien, die die Relevanz der Natur nicht in ihrer Rolle als Ressource für die Menschheit erschöpft sehen. Tiere, Pflanzen, Artenvielfalt oder die ganze Erde als System mögen einen intrinsischen Wert haben, der unabhängig von ihrer Nützlichkeit für oder der Bewertung durch die Menschen ist. Solche Werte, die nicht über die Präferenzen der Menschen für die Natur erfasst werden können, ist den ökonomischen Modellen fremd. Wenn eine solche Position, die der Natur einen Wert über den eines Versorgers von materiellen und ideellen Ressourcen für die Menschheit hinaus zu-

[8] Vgl. *IPCC* (2007b), S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schreibt, gut begründet werden kann, so ist die Bewertung von Klimapolitik nicht bloß eine Frage der Gerechtigkeit.

II. Wie viel schulden wir zukünftigen Generationen?

In Fragen der intergenerationellen Gerechtigkeit ist die Wahl des Zeithorizonts wichtig. Die Pflichten gegenüber der Zukunft sind grundsätzlich verschieden je nachdem, ob es sich um die nahe Zukunft und somit hauptsächlich um Gerechtigkeit zwischen Zeitgenossen verschiedener Altersgruppen handelt, oder ob es sich um die ferne Zukunft und somit hauptsächlich um Gerechtigkeit zwischen Nicht-Zeitgenossen (bzw. nicht-überlappenden Generationen) handelt. Wir werden uns primär auf den zweiten Fall konzentrieren, da dies für den Klimawandel – jedenfalls für Mitigation, etwas weniger für Adaptation[9] – der relevante Fall ist. Dies ist so, weil die gewichtigsten Auswirkungen der gegenwärtigen Emissionsreduktionspolitik die ferne Zukunft betreffen.

Allerdings bezweifeln einige Theoretiker, dass (weit entfernt) zukünftig lebende Menschen Gerechtigkeitsansprüche uns gegenüber haben können. Diese Skeptiker machen darauf aufmerksam, dass die Beziehung zwischen gegenwärtig und zukünftig lebenden Menschen eine besondere ist. So ist z. B. unter Nicht-Zeitgenossen Kooperation im üblichen Sinne nicht möglich. Zwar können wir die Lebensbedingungen – und nicht zuletzt auch die Präferenzen – der zukünftig lebenden Menschen beeinflussen, diese aber können solche Macht nicht über uns ausüben. Es mangelt den intergenerationellen Beziehungen also an Reziprozität. Wenn nun Prinzipien der Verteilungsgerechtigkeit ausschliesslich so verstanden werden, dass sie angeben, wie die Produkte einer Zusammenarbeit fair aufzuteilen sind, dann können wir diese Prinzipien auf das intergenerationelle Verhältnis unter Nicht-Zeitgenossen nicht beziehen. Eine weitere Besonderheit der Beziehung zwischen gegenwärtig und zukünftig lebenden Menschen ist die Tatsache, dass unsere gegenwärtige Politik nicht nur beeinflusst, wie gut es zukünftigen Menschen gehen wird, sondern auch, wer diese Menschen als Individuen sein werden. Denn unsere personale Identität ist (wenn auch nicht ausschließlich) durch unsere genetische Identität bestimmt, und diese hängt davon ab, wann wir von wem gezeugt wurden. U. a. auch unsere heutige Klimapolitik wirkt sich kausal darauf aus, wer in Zukunft von wem gezeugt wird. Die Frage ist dann aber: Kann sich ein bestimmter Mensch in 200 Jahren über unsere heutige Klimapolitik beklagen, wenn es sehr wahr-

[9] Mitigation bezeichnet die Verhinderung von Klimawandel während Adaptation die Anpassung daran bezeichnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scheinlich ist, dass er ohne diese Politik gar nicht existieren würde? Dies ist das sogenannte Nicht-Identitäts-Problem.[10]

Auf solche grundsätzliche Skepsis[11] an der Möglichkeit intergenerationeller Gerechtigkeit gibt es plausible Antworten.[12] Wir werden diese hier voraussetzen und uns mit der Frage befassen, wie Gerechtigkeitsgrundsätze auf den Klimawandel anzuwenden sind und mit welchen Resultaten.

In diesem Abschnitt sowie den Abschnitten III und IV gehen wir davon aus, dass unsere Pflichten der Zukunft gegenüber in der Höhe eines einzigen umfassenden Gutes ausgedrückt werden können. In diesen Abschnitten folgen wir der Konvention der klimaökonomischen Modelle und sehen dieses eine umfassende Gut als das BIP bzw. Nutzen/Wohlfahrt[13] an. Die Frage dieses Abschnitts (II) lautet dann: Wie viel durch Klimaschäden verursachte BIP-Verluste dürfen wir der Zukunft zumuten? Erst in Abschnitt V werden wir auf die Frage eingehen, ob es sinnvoll ist, sämtliche Auswirkungen des Klimawandels in BIP bzw. Nutzen/Wohlfahrt auszudrücken. Falls nicht, so können die Schlussfolgerungen dieses Abschnitts womöglich auch auf andere Güter angewendet werden, z. B. auf Lebensqualität oder Umweltqualität.[14]

---

[10] Vgl. *Parfit* (1984), Teil IV.

[11] Natürlich gibt es auch noch andere Versionen grundlegender Skepsis. So kann man z. B. bezweifeln, dass Gesellschaften wirklich eine Steuerungsmöglichkeit bezüglich aller oder auch nur vieler Aspekte der Zukunft haben. Vgl. dazu z. B. *Leist* (2005), S. 448–449. Falls solche Skepsis berechtigt ist (was aber zu bezweifeln ist angesichts der vielen Beispiele wie Städteplanung und Atomkraftwerkbau, wo solche Steuerung tatsächlich geschieht), dann können Prinzipien, die langfristige Politiken zu gestalten beanspruchen – und zu diesen zählen Prinzipien der Generationengerechtigkeit –, von nur eingeschränkt handlungsanleitender politischer Relevanz sein.

[12] Vgl. *Meyer* (2005, 2008).

[13] Dabei müssen die Begriffe „Nutzen“ und „Wohlfahrt“ im ökonomischen Sinn verstanden werden. Gemäß mikroökonomischer Theorie wird der Nutzen eines Individuums an den Präferenzen des Individuums festgemacht und die Präferenzen des Individuums wiederum an dessen Wahlverhalten. Das steht im Gegensatz zu einer Theorie, die den Nutzen über die Wünsche des Individuums (die sich nicht auf simple Weise im Wahlverhalten widerspiegeln müssen), über das Ausmaß an Glücksempfinden oder über die Erfüllung einer Liste objektiver Bedürfnisse definiert. In angewandten Fragen wie der Klimaökonomie wird die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt – der „Nutzen der Gesellschaft“ – oft direkt am BIP festgemacht oder als BIP ausgedrückt, wobei das BIP zu verschiedenen Zeitpunkten diskontiert und summiert wird.

[14] Es versteht sich nicht von selbst, dass man die „wie viel“-Frage unabhängig von der „was“-Frage beantworten kann. Zum Beispiel würden manche es wohl nicht unplausibel finden, dass wir die Pflicht haben, das Gut „Umweltqualität“ nicht unter einen bestimmten Schwellenwert sinken zu lassen, während wir vom Gut „Lebensqualität“ mehr schulden, nämlich dass die zukünftigen Generationen mindestens

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn die gegenwärtigen Generationen Klimaschutz betreiben, so zieht das für sie Kosten nach sich. Im Gegenzug fallen die klimabedingten BIP-Verluste für die zukünftigen Generationen geringer aus. Klimaökonomische Berechnungen machen das Ausmaß dieser Verluste in der Zukunft explizit und helfen uns damit, den Trade-Off zwischen gegenwärtigem und zukünftigem BIP genauer vor Augen zu halten. Was verlangt Gerechtigkeit von uns bei diesem Trade-Off? Worauf haben zukünftige Generationen ein Anrecht? Um diese Frage zu beantworten, besprechen wir vier Prinzipien:

1. Ein Gleichheitsprinzip
2. Ein Suffizienzprinzip
3. Ein Maximierungsprinzip (mit einem Exkurs zur Diskontrate)
4. Ein Nicht-Schädigungs-Prinzip.

1. Ein Gleichheitsprinzip

Dass es den zukünftigen Generationen mindestens gleich gut wie uns gehen soll, ist eine häufig gehörte Forderung. Unter anderem ist es auch eine geläufige Interpretation des berühmten aber unscharfen Nachhaltigkeitsgebots. Das Prinzip kann zum Beispiel mit der Präsumtion der Gleichheit begründet werden: Bei der Verteilung von Gütern ist von der Norm der Gleichverteilung als „default position“ auszugehen. Es sind Abweichungen von dieser Norm, die rechtfertigungsbedürftig sind.[15] Eine andere Begründung lautet: Sofern wir unseren Wohlstand von den Vorfahren oder „Mutter Erde“ geerbt haben und nicht selbst erarbeitet haben, sollten wir diesen auch weiterreichen. Das uns anvertraute Kapital müssen wir treuhänderisch an die nächste Generation weiterreichen, ohne es zu vermindern.[16] Jedoch dürfen wir die Früchte geniessen, die wir uns verdient haben, weil wir sie mithilfe dieses Kapitals selbst erarbeitet haben.[17] Die wichtigsten Argumentationsstränge sehen in Gleichheit entweder etwas intrinsisch Wertvolles, etwas Faires oder aber etwas instrumentell Wertvolles (mehr dazu beim Suffizienzprinzip).[18]

---

gleich viel davon haben wie wir. In einem solchen Fall würde es von der Art des Gutes abhängen, wie viel zukünftigen Generationen zusteht. Wir nehmen eine Vereinfachung vor, wenn wir die „wie viel“-Frage von der „was“-Frage trennen. Eine andere Behandlung würde unsere Darstellung sehr komplizieren und den Rahmen dieses Artikels sprengen.

[15] Vgl. *Gosepath* (2004).

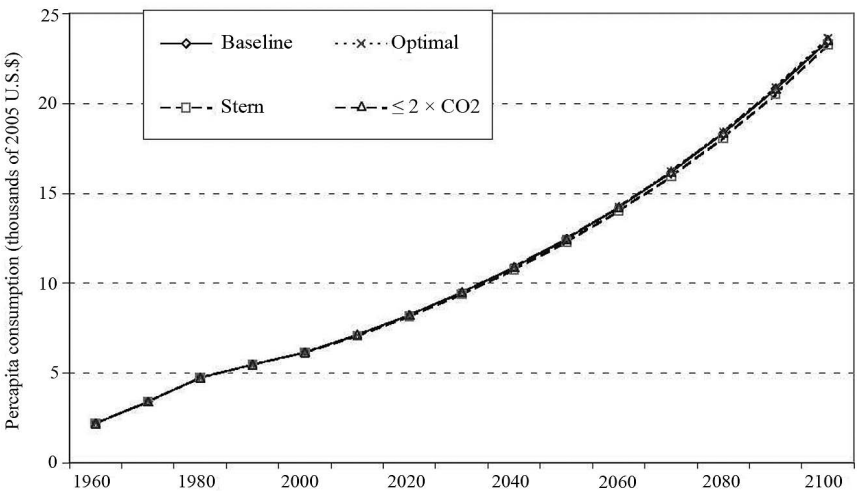
[16] Vgl. *Meyer* (2005), S. 202–218.

[17] Vgl. *Anand/Sen* (2000), S. 2035.

[18] Ein Problem, auf die ein ausgearbeitetes Gleichheitsprinzip eingehen müsste, ist das Bevölkerungswachstum. Haben zukünftige Generationen ein Recht auf ein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wer sich dem Gleichheitsprinzip verschreibt, kann aus der klimaökonomischen Literatur einen wichtigen Schluss ziehen: Auch wenn die erwarteten Schäden viel höher als geschätzt ausfielen, so würden sie doch das erwartete Wirtschaftswachstum mit hoher Wahrscheinlichkeit bei weitem nicht wettmachen. Das erwartete zukünftige BIP liegt auch bei sehr hohen Klimaschäden viel höher als das heutige und somit ist das Gebot eines nicht-fallenden BIPs erfüllt. Eine der beeindruckendsten Abbildungen in Nordhaus *A Question of Balance* ist die Darstellung des Pro-Kopf-Konsums unter verschiedenen Szenarien:



Quelle: Nordhaus (2008), S. 109

Abbildung 1: Die Entwicklung des Pro-Kopf-Konsums in den DICE-2007 Modellprojektionen. Die Konsumpfade zu den verschiedenen Politikvarianten sind kaum unterscheidbar.

Der Unterschied zwischen den verschiedenen Politikstrategien ist im Verhältnis zum Gesamtkonsum so klein, dass er kaum sichtbar ist. Natürlich sind das in absoluten Zahlen große Beträge, aber trotzdem bestätigen sie Thomas Schellings Eindruck, der (im Kontext einer Schätzung von 1997, wonach ein ernsthaftes Klimaregime eine Produktivitätseinbuße von 2% des BIPs bedeuten würde) bemerkt hat: „Still, if one plots the curve of

gleiches hohes *Pro-Kopf*-BIP oder haben sie bloß ein Recht auf ein *insgesamt* gleich hohes BIP, wobei es dann in ihrer Verantwortung steht, auf wie viele Köpfe sie dieses BIP verteilen? Vgl. dazu *Barry* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

U.S. per capita GNP over the coming century with and without the two percent permanent loss, the difference is about the thickness of a line drawn with a number two pencil, and the doubled per capita income that might have been achieved by 2060 is reached in 2062".[19] Sogar der *Stern Review,* der unter vielen orthodoxen Klimaökonomen als alarmistisch gilt, bezeichnet die Annahme von wirtschaftlichen Wachstumsraten von 2%–3% als nicht unvernünftig[20] und führt somit zu ähnlichen Schlüssen.

Vorsicht ist jedoch geboten bei der Interpretation dieser Schlussfolgerung, da – wie wir in den folgenden Abschnitten argumentieren – die Tatsache, dass zukünftige Generationen mit Wahrscheinlichkeit trotz des Klimawandels ein höheres BIP haben werden als heute lebende Generationen als Entscheidungsgrundlage ungenügend ist. Die Gründe sind, erstens, dass im Fall von Unsicherheit nicht allein der erwartete Schaden zählt, zweitens, dass es eine große Rolle spielt, ob die Schäden die hoch oder wenig entwickelten Länder treffen, drittens, dass wir der Nachwelt womöglich nicht gleich viel *BIP* sondern gleich viel von *andern* Gütern schulden und, viertens, dass es sowieso fraglich ist, weshalb wir ihnen *gleich viel* hinterlassen sollten wie wir selbst haben.

2. Ein Suffizienzprinzip

Gemäß dem Suffizienzprinzip hängt das Ausmass unserer Pflicht gegenüber zukünftigen Generationen nicht davon ab, wie viel wir selbst haben (wie beim Gleichheitsgebot), sondern unsere Pflicht besteht darin, sicher zu stellen, dass die zukünftig Lebenden „genug" haben, also einen bestimmten Schwellenwert erreichen. Diese Auffassung wird von einigen Theoretikern als generelle Alternative zur Gleichheitsforderung vertreten. Dieses Prinzip wird aber insbesondere in denjenigen Fällen als plausible Alternative angesehen, wo unser Handeln Menschen betrifft, die uns fern sind, sei dies in kultureller, geographischer oder zeitlicher Hinsicht.[21]

Wie viel ist „genug"? Mit Blick auf zukünftig Lebende könnte der gemeinte Schwellenwert bspw. dann erreicht sein, wenn sie ihre Grundbedürfnisse befriedigen können; oder etwas schwächer, aber philosophisch diffiziler: wenn sie ihre Bedürfnisse (im Gegensatz zu ihren Wünschen) erfüllen können.[22] Das suffizientaristische Prinzip kann somit als eine mögliche Interpretation des Nachhaltigkeitsgebotes angesehen werden.[23] Es entspricht

[19] *Schelling* (1997), S. 10.

[20] *Stern* (2007), S. 182. Die Seitenangaben zum Stern-Report beziehen sich auf die im Internet veröffentlichte Version.

[21] Vgl. *Blake* (2001) und *Meyer*.

[22] Vgl. *Miller* (2007), Kap. 5.

[23] Vgl. *Gosseries* (2005), S. 45.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sogar im wörtlichen Sinne dem Verständnis von Brundtlands berühmter Nachhaltigkeitsdefinition, die verlangt, dass „die Fähigkeit der zukünftigen Generation, ihre eigenen Bedürfnisse befriedigen zu können", nicht gefährdet werden dürfe. Demnach wird nur verlangt, dass die zukünftigen Generationen ihre Bedürfnisse befriedigen können – ein absolutes Gebot, das nicht relativ zum Wohlstand der heute Lebenden aufzufassen ist. Eine andere Auffassung des relevanten Schwellenwerts findet sich im Werk von John Rawls, dessen Gerechtigkeitstheorie heute bei weitem die einflussreichste ist. Rawls vertritt einen intergenerationellen Schwellenwert, wonach frühere Generationen so lange zugunsten späterer Generationen sparen müssen, bis derjenige Lebensstandard erreicht ist, der ein gesellschaftliches Leben in gerechten Institutionen und in Freiheit ermöglicht.[24] (Manchmal nennen Ökonomen[25] eine Anwendung des Maximin-Kriteriums auf intergenerationelle Beziehungen ein Rawls'sches Kriterium, obwohl das – wie Solow[26] sagt – *plus Rawlsien que le Rawls* ist, der selbst das Maximin-Kriterium im intergenerationellen Fall durch ein suffizientaristisches ersetzt.[27])

Die Begründung eines intergenerationellen Suffizienzprinzips stützt sich vor allem auf die problematischen Seiten des Gleichheitsprinzips. Es seien sechs solch schwierige Aspekte genannt, die uns auf ein Suffizienzprinzip zurückfallen lassen.[28] Ein Großteil dieser Argumente ist ausschließlich oder doch im besonderen Maße im intergenerationellen Kontext relevant. Erstens, eine prominente Spezifikation des Egalitarismus interpretiert Gleichheit als etwas intrinsisch Wertvolles.[29] Das führt zum Herunternivellierungseinwand: Ist eine Situation besser, in welcher es zwei Personen zwar sehr

[24] Vgl. *Rawls* (1971), S. 290, sowie *Rawls* (2001).

[25] Vgl. z. B. *Nordhaus* (2008), S. 176.

[26] Vgl. *Solow,* (1974), S. 30.

[27] Überhaupt ist zu sagen, dass Ökonomen das Label „Rawls" oft etwas gar frei benützen, wenn sie eine Soziale Wohlfahrtsfunktion vom Typ Maximin mit Rawls' Namen schmücken. Im Gegensatz zu den Ökonomen war für Rawls Maximin erstens nicht auf Nutzeneinheiten sondern auf sogenannte Primärgüter bezogen, zweitens ging es ihm nicht direkt um die Endverteilung, sondern um die Prinzipien, die die Grundstruktur der Gesellschaft regulieren sollten, und drittens ist seine Forderung nach Maximin nur ein Prinzip unter anderen, vor dem nicht zuletzt die Grundfreiheiten lexikalischen Vorrang haben.

[28] Für eine ausführlichere Besprechung, siehe *Meyer/Roser* (2009).

[29] Eine andere egalitaristische Position ist die Vorrangssicht, welche zwar jede Wohlfahrtssteigerung als moralisch wertvoll erachtet, dabei aber die Wohlfahrtssteigerung von Menschen denen es schlecht geht als wichtiger erachtet als diejenige von Menschen denen es gut geht, vgl. *Parfit* (1997). Allerdings gerät auch diese Position im intergenerationellen Kontext in Probleme, da sie das Potential hat, von gegenwärtigen Generationen massive Opfer einzufordern, wenn dies für eine genug große Zahl von zukünftigen, möglicherweise gutgestellten, Generationen auch nur kleine Vorteile bringt. Siehe dazu *Meyer/Roser* (2009).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schlecht, aber dafür gleich schlecht geht, als eine Situation, in welcher es der einen dieser Personen gut und der anderen sehr gut geht? Auch wenn man darauf antwortet, dass die erste Situation nur in einer bestimmten Hinsicht – nämlich in Bezug auf Gleichheit – besser sei, so bleibt doch das Problem, wie eine Situation, die für niemanden für sich genommen besser ist, auch nur in einer bestimmten Hinsicht besser sein kann. Dieses Argument weist darauf hin, dass eine solche Gleichheitsforderung zu stark auf die relative Wohlfahrt fokussiert ist und der absoluten Wohlfahrt keinen angemessenen Platz einräumt. Zweitens, man stelle sich vor, das Gleichheitsgebot wäre ab den frühesten Stadien der Menschheitsgeschichte angewendet worden. Dann kommt man schnell zum Schluss, dass der Fortschritt nie in Gang gekommen wäre. Denn damit die Wirtschaft wächst, müssen frühere Generationen sparen – d.h. einen Teil ihrer Güter zurückhalten statt konsumieren – und investieren, was zur Folge hat, dass es späteren Generationen nicht nur gleich gut, sondern besser als früheren Generationen geht. Es mag also sein, dass Gerechtigkeit von uns verlangt, dass wir den nachfolgenden Generationen nicht nur gleich viel sondern mehr hinterlassen. Ein solches Wachstum schulden frühere Generationen späteren Generationen wenigstens *solange, bis* ein bestimmter Schwellenwert erreicht ist. Drittens, wollte man das Gleichheitsprinzip in der realen Welt implementieren, so könnte es sich als negativ utopisch erweisen. Die institutionellen Strukturen, wie z.B. ein Weltstaat, die dazu nötig wären, könnten in ihren Gefahren und Nachteilen das Desideratum einer Gleichverteilung bei weitem überwiegen. Viertens, wie misst man, ob es zukünftigen Generationen gleich gut geht wie uns? Im Rahmen dieses Abschnitts II ist die Frage einfach zu beantworten: wenn ihnen ein gleich hohes BIP wie uns zur Verfügung steht. Aber sobald wir den Blick etwas erweitern und einen plausibleren Wohlergehensbegriff (wie z.B. den Begriff der Lebensqualität) betrachten, so ist unklar, wie man bestimmen sollte, ob es Menschen in hundert Jahren, die ein womöglich gänzlich anderes technologisches, kulturelles und religiöses Umfeld haben, welches mit fundamental unabsehbaren Präferenzen und Selbstbildern einhergeht, gleich gut geht wie den heute Lebenden. Für ein Suffizienzprinzip dürften sich keine analogen Fragen stellen: Was Menschen brauchen, damit sie „genug“ haben, verändert sich über die Zeit hinweg wohl deutlich weniger. Fünftens, die Forderung nach Gleichheit beruht argumentativ oft auf Prämissen, die im intergenerationellen Kontext keine Anwendung finden. So wird z.B. Gleichheit v.a. für Menschen gefordert, die zusammen kooperieren und interagieren oder die als Bürger in eine institutionelle Struktur, deren Form sie durch gemeinsame Entscheide bestimmen, eingebunden sind. Sechstens, insofern egalitaristische Forderungen instrumentell gerechtfertigt werden – z.B. über die durch Gleichheit geschaffene soziale Stabilität oder den geförderten Gemeinschaftssinn –, sind sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

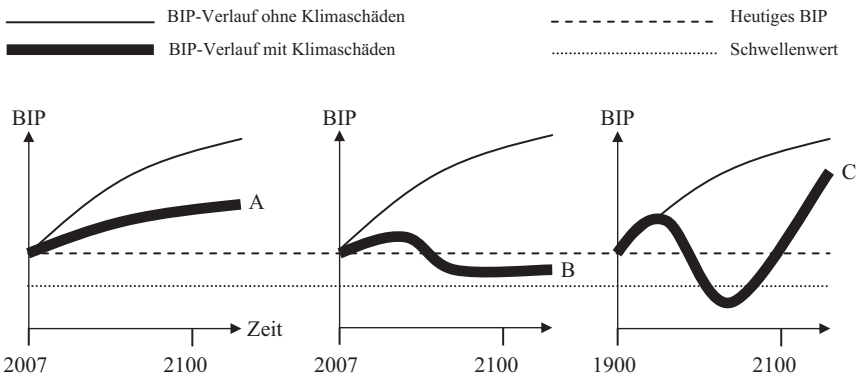


Abbildung 2

für den intergenerationellen Fall stark abgeschwächt. Alle diese sechs Argumente für die Suffizienzauffassung und gegen den Egalitarismus bedeuten jedoch nicht, dass Gleichheitserwägungen überhaupt keine Rolle spielen können oder sollen. Als eine Erwägung unter anderen kann das Gleichheitsprinzip – sowohl als Gleichheit zwischen gegenwärtig und zukünftig Lebenden als auch als Gleichheit innerhalb der zukünftigen Generation – gut *mit* in die Spezifikation eines geschuldeten Schwellenwerts eingehen.

Die Gerechtigkeitsanforderungen des Gleichheits- und des Suffizienzprinzips können anhand von Abbildung 2 illustriert werden. Szenario A erfüllt die Gerechtigkeitsansprüche zukünftiger Generationen sowohl gemäß dem Gleichheits- als auch dem Suffizienzprinzip; Szenario B nur gemäß dem Suffizienzprinzip; und Szenario C genügt keinem der zwei Prinzipien. Wenn – wie in den obenstehenden Graphiken willkürlich angenommen – je die Suffizienzschwelle tatsächlich unterhalb des heutigen BIPs liegen sollte, so kann man aus der klimaökonomischen Literatur den Schluss ziehen, dass wir uns für den Fall, dass wir am weltweit aggregierten, durchschnittlich erwarteten BIP interessiert sind, in Szenario A befinden.

3. Ein Maximierungsprinzip

Das dritte Prinzip unterscheidet sich grundsätzlich von den ersten beiden (dem Gleichheits- und dem Suffizienzprinzip). Während die ersten zwei Prinzipien fordern, dass sich die Politik danach ausrichte, was wir zukünftigen Generationen aus Gründen der Gerechtigkeit schulden, fordert das dritte Prinzip, dass die Politik das BIP über die Zeit so verteile, dass der Nutzen maximiert wird. Das heißt: Wenn eine Investition in der Gegenwart einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größeren Nutzenverlust generiert, als diese Investition in der Zukunft (diskontierten) Nutzen stiftet, dann sollte auf die Investition verzichtet werden. Das ist die Idee, die Kosten-Nutzen-Analysen zu Grunde liegt[30] und damit einem Großteil der klimaökonomischen Literatur.

Als Gerechtigkeitsgrundsatz ist dieses utilitaristische – d.h. nutzenmaximierende – Prinzip nicht plausibel. Individuen haben gewisse Rechte, die Vorrang haben vor dem Gesamtnutzen der Menschheit. Diese Rechte müssen nicht notwendigerweise absolut sein, aber sie schützen doch vor simplen Trade-Offs zwischen dem Nutzen verschiedener Personen. Die Implikationen eines Nutzenmaximierungsgebots widersprechen unseren tiefsten Überzeugungen in vielfacher Weise, was man – um ein besonders deutliches Beispiel anzuführen – daran illustrieren kann, dass in unserer Gesellschaft ein so gut wie einstimmiger Konsens herrscht, dass es falsch wäre, pflegebedürftige Neunzigjährige zu töten, auch wenn dies den gesamtgesellschaftlichen Nutzen steigern sollte. Allgemeiner und auf den intergenerationellen Fall bezogen: Zukünftig (und gegenwärtig) lebende Menschen haben gewisse Rechte, die unabhängig von Kosten-Nutzen-Erwägungen geschützt werden sollen. Es herrscht keine Analogie zwischen einem Individuum, das seinen eigenen Nutzen maximiert, und einer Gesellschaft, die man sich zwar in der Kosten-Nutzen-Analyse oft wie ein Individuum vorstellt, in der Realität aber aus einer großen Zahl separater Individuen besteht.

Ökonomen können sich in der für sie etwas ungewohnten Rolle wiederfinden, dass das von der ethischen Reflektion bevorzugte Suffizienzprinzip (oder auch das Gleichheitsprinzip) unter Umständen laxere, weniger hohe

[30] Wenn die ökonomischen Analysemethoden nicht dazu verwendet werden, die nutzen*maximale* Politik zu bestimmen, sondern nur um festzustellen, ob eine im Voraus festgelegte Politik eine *Verbesserung* (im Sinne einer Vergrößerung des Aggregats) gegenüber der gegenwärtig verfolgten Politik darstellt, so kann man die Resultate auch anhand des Kaldor-Hicks-Kriteriums oder des Pareto-Kriteriums beurteilen.

Manchmal wird ein am Aggregat orientiertes Politikziel (wie z.B. das Nutzenmaximierungs- oder das Kaldor-Hicks-Kriterium) damit verteidigt, dass sie distributive Gerechtigkeit ja nicht explizit ausschließen würden. Wenn der „Gesamtkuchen" größer werde, dann könnten die Gewinner die Verlierer ja kompensieren und es bleibe immer noch etwas übrig. Distributive Gerechtigkeit könne durch Umverteilung erreicht werden und es sei immer besser einen größeren Kuchen gerecht zu verteilen als einen kleineren. Bei dieser Verteidigung müssen aber zwei Punkte beachtet werden. Erstens kann sie am Aggregat orientierte Politikziele nur für den Fall rechtfertigen, dass die Umverteilung bzw. Kompensation *tatsächlich* ausgeführt wird (und nicht nur potentiell ausgeführt werden *könnte*). Zweitens ist im intergenerationellen Kontext das Konzept der Kompensation weniger direkt anwendbar als im intragenerationellen Kontext. Dies ist einerseits so wegen der Gerichtetheit der Zeit, die nur die Veränderung der Zukunft nicht aber der Vergangenheit erlaubt, und andererseits weil Transfers über die Zeit hinweg beim Prozess des Transferierens ihre Größe verändern (vgl. die Diskontierungsthematik).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ansprüche an die gegenwärtig Lebenden stellt, als dies von den ökonomischen Modellen nahegelegt wird. Das Gleichheits- und das Suffizienzprinzip schreiben zukünftigen Menschen das Recht auf ein bestimmtes Level an Wohlfahrt zu. Bis dieses Level erreicht ist, stellen sie womöglich striktere Forderungen, als sich aus dem Prinzip der Nutzenmaximierung ergeben würden. Die Kehrseite aber ist, dass das Suffizienz- und das Gleichheitsprinzip ab diesem Level deutlich weniger fordernd sind als das Prinzip der Nutzenmaximierung: Sofern den zukünftigen Generationen soviel hinterlassen wird, dass ihre Rechte erfüllt sind, besteht keine Pflicht der gegenwärtigen Generation, darüber hinaus etwas zu Gunsten der Zukunft zu investieren, auch nicht in den Fällen, wo solche Investitionen gesamtnutzensteigernd wären.

Dass Nutzenmaximierung für viele Fragen, insbesondere solcher der intergenerationellen Gerechtigkeit, kein erstrebenswertes Ziel ist, heißt nicht, dass es überhaupt keine Anwendungsgebiete gibt, wo sie eine Rolle als politische Entscheidungsgrundlage spielen sollte. Nutzenmaximierung ist insbesondere dann ein angemessenes Ziel, wenn Kosten und Nutzen *dieselben* Personen betreffen und sie diese relativ gleichmäßig betreffen. So besteht zum Beispiel beim Bau einer Straße eine viel größere Überschneidung zwischen der Gruppe der Steuerzahler als Kostentragenden und der Gruppe der Straßenbenützer als Begünstigten als dies beim Klimaschutz der Fall ist; und somit ist eine Kosten-Nutzen-Analyse für ein Straßenbauprojekt auch viel naheliegender als für ein Projekt wie den Klimaschutz.

Es gibt eine legitime Rolle, die Kosten-Nutzen-Erwägungen sogar in der Klimaschutzpolitik spielen können, obwohl die Kosten und Nutzen in diesem Fall je unterschiedliche Personengruppen betreffen. Diese Rolle kommt zum Tragen bei der Wahl der *Mittel,* mit denen das BIP-Level der zukünftigen Generationen beeinflusst wird, insbesondere bei der Frage, ob zu Gunsten zukünftiger Generationen besser Investitionen in Klimaschutz getätigt werden sollten oder aber alternative Investitionen – wie z. B. in Bildung, Technologie, Infrastruktur und nicht zuletzt in die Anpassungsfähigkeit zukünftiger Generationen an Klimaänderungen. Diese legitime Rolle von Nutzenmaximierungsberechnungen setzt voraus, dass zukünftigen Generationen ein bestimmtes BIP geschuldet ist und fragt, wie wir dieses BIP möglichst effizient erreichen können. Das Ziel ist, dass die gegenwärtig Lebenden ihre Pflicht mit möglichst geringer Investition erfüllen können. Die Höhe der vermeidbaren zukünftigen Klimaschäden ist dann in dem Sinne relevant, dass sie uns den Pay-Off von Investitionen in Klimaschutz angibt, den wir mit dem Pay-Off gleich teurer Investitionen in alternative Projekte vergleichen können.[31] Natürlich setzt diese als legitim bezeichnete Rolle von

[31] Mit Bezug auf die letzte Fußnote können diese alternativen Investitionen als „Kompensation“ der gegenwärtigen Generation an zukünftige Generationen verstan-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kosten-Nutzen-Erwägungen die umstrittene Prämisse voraus, dass es akzeptabel ist, zukünftigen Generationen als angemessenes Substitut für ein verändertes Klima andere Güter zu hinterlassen. Diese Prämisse wird erst in Abschnitt V diskutiert. Vorderhand ist das Fazit, dass wenn ökonomische Modelle gebraucht werden, um kosteneffektive Lösungen für ein vorgegebenes Ziel zu finden oder um Lösungen innerhalb eines „tolerable windows approach" zu beschreiben, sie ein sinnvolles Einsatzgebiet gefunden haben. Sie sagen dann aber nichts darüber aus, wie viel zukünftigen Generationen hinterlassen werden soll – das muss vorgängig und unabhängig von ökonomischer Logik bestimmt werden.

Das Fazit kann auch folgendermaßen formuliert werden: Was kann man für Handlungsanleitungen aus der Information ziehen, dass eine bestimmte Investition in den Klimaschutz in der Gegenwart Kosten X mit sich bringt und für zukünftige Generationen (womöglich abdiskontierten) Nutzen Y stiftet? Dass Y höher als X ist, ist weder eine notwendige noch hinreichende Bedingung dafür, dass die Investition getätigt werden sollte. Es ist keine notwendige und hinreichende Bedingung, denn ob die gegenwärtig Lebenden weitere Investitionen zu Gunsten der zukünftig Lebenden tätigen sollten, hängt nicht davon ab, ob diese Investitionen eine positive Rendite haben, sondern ob die Investitionen nötig sind, um das Wohlfahrtsniveau zu erreichen, das zukünftig Lebenden geschuldet ist. Der zentrale Punkt ist, dass die Kosten einer sinnvollen Klimaschutzmaßnahme nicht geringer sein müssen als die damit vermiedenen Schäden wie dies von einem Maximierungsprinzip gefordert würde, weil Letzteres für sich genommen keine plausible Anleitung für die Politik liefert, wenn – wie dies im intergenerationellen Kontext der Fall ist – die Kosten und Nutzen unterschiedliche Menschen (bzw. Gruppen von Menschen) betreffen. Zukünftige Menschen haben ein Recht auf „genug" unabhängig davon, ob die dafür notwendigen politischen Maßnahmen den Gesamtnutzen erhöhen oder nicht (deshalb ist die Bedingung nicht notwendig). Umgekehrt schulden wir den zukünftig Lebenden auch nicht mehr als genug, auch wenn politische Maßnahmen mit diesem Effekt den Gesamtnutzen erhöhen würden (deshalb ist die Bedingung nicht hinreichend).

Dass mit der besagten Investition in den Klimaschutz das den Zukünftigen geschuldete BIP-Niveau erreicht werden kann, ist aber selbst auch noch keine hinreichende Bedingung für die Angemessenheit der Investition – jedenfalls dann nicht, wenn uns an kostenminimierenden Investitio-

---

den werden, die sie zahlen, weil sie auf Klimaschutz verzichtet haben. Aus einer nutzenmaximierenden Perspektive ist es sinnvoll, auf Klimaschutz zu verzichten und stattdessen mittels alternativer Investitionen zukünftige Generationen zu kompensieren, wenn die gegenwärtig Lebenden auch nach der Zahlung einer adäquaten Kompensation noch besser dastehen als wenn sie in Klimaschutz investiert hätten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen gelegen ist. Wenn nämlich darauf geachtet wird, dass die Rechte zukünftiger Generationen möglichst effizient erfüllt werden, so ist eine zusätzliche notwendige Bedingung, dass das Verhältnis von Y zu X besser ist als bei alternativen Investitionen (immer unter der Voraussetzung, dass es legitim ist, Investitionen ins Klima durch andere Investitionen zu substituieren). Die Relevanz dieser legitimen Rolle von Kosten-Nutzen-Erwägungen wird allerdings dadurch etwas vermindert, dass wir in der Praxis oft nicht mit den Optionen „Klimaschutz oder alternative Investitionen?" konfrontiert sind. Typischerweise wird die Klimafrage – ob sinnvoll oder nicht – unter einer impliziten *ceteris paribus* Annahme diskutiert: Das Ausmaß alternativer Investitionen wird als fix betrachtet und auf diesem Hintergrund wird über die Höhe der Klimaschutzinvestitionen entschieden. Wenn die politische Entscheidung so formuliert wird – d.h. die Höhe alternativer Investitionen gar nicht gleichzeitig zur Disposition gestellt wird –, dann wird Klimaschutz direkt eine Frage der intergenerationellen Gerechtigkeit und man kann nicht mehr auf die Position ausweichen, dass Erwägungen der intergenerationellen Gerechtigkeit nur die Höhe des Investitionsniveaus bestimmen sollten, und davon abgekoppelt die Entscheidung zwischen Klimaschutzinvestitionen und alternativen Investitionen zu einer Frage der Kosteneffektivität ohne Gerechtigkeitsaspekte wird.

Exkurs zur Diskontrate[32]

Wenn Ökonomen das Stichwort „Intergenerationelle Gerechtigkeit" hören, so steht sofort (und fast ausschließlich) die Diskussion um die Diskontrate im Raum. Dabei wird nicht beachtet, dass sich die Frage um die richtige Höhe der Diskontrate insbesondere und hauptsächlich mit Blick auf das Nutzenmaximierungsprinzip stellt. Hier ist es allerdings eine der zentralsten und vor allem umstrittensten Fragen. Deshalb folgen einige Bemerkungen dazu.

Wenn im Rahmen einer Nutzenmaximierung gegenwärtige Kosten mit zukünftigen verglichen werden, so werden letztere üblicherweise diskontiert. So sollte es – mit einer Diskontrate von 3% auf Geld – auf das Gleiche herauskommen, ob ich heute 100 Euro oder in einem Jahr 103 Euro bezahle. Je höher die Diskontrate, desto geringeres Gewicht wird somit zukünftigen Kosten beigemessen. Man könnte meinen, eine geringere Gewichtung zukünftiger Kosten gegenüber gegenwärtigen Kosten widerspreche aus einer ethischen Perspektive offensichtlich dem fundamentalen Prinzip des gleichen Wertes aller – also auch gegenwärtiger und zukünftiger – Menschen. Das muss aber nicht der Fall sein. Von drei wichtigen Argu-

[32] Für eine ausführliche Diskussion vgl. *Meyer/Roser* (2012).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

menten[33], die für eine Diskontierung zukünftiger Kosten ins Feld geführt werden, sind zwei legitim und das dritte nicht.

Das erste Argument basiert darauf, dass erstens ein Euro für einen reicheren Menschen weniger Nutzen stiftet als für einen ärmeren („abnehmender Grenznutzen"), und dass zweitens die zukünftigen Menschen reicher sein werden als die gegenwärtig Lebenden. Da es letztendlich um Nutzenmaximierung und nicht um BIP-Maximierung geht, sollten gemäß diesem Prinzip zukünftige Kosten, die in Geld und *nicht* in Nutzen gemessen sind, diskontiert werden. Das ist einleuchtend und auch breit akzeptiert.

Ein zweites Argument, das insbesondere auch von Stern[34] besprochen wird, beruft sich auf die Möglichkeit, dass die Menschheit aussterben wird. Wenn die Menschheit bspw. wegen eines Asteroiden in 20 Jahren ausgelöscht würde, dann wären unsere Investitionen in Klimaschutz nutzlos gewesen. Dieses Argument ist sicher berechtigt und führt im *Stern Review* bspw. zu einer reinen Zeitpräferenzrate von 0.1 %, mit der man den Nutzen (nicht nur: Geld) diskontieren sollte. Weil die Wahrscheinlichkeit, dass die Menschheit ausgelöscht wird, derart klein ist, kann dieses Argument jedoch nur eine so geringe Diskontrate rechtfertigen, dass es im Verhältnis zum ersten und dritten Argument relativ bedeutungslos ist.

Das dritte Argument basiert wie das zweite auf so genannter „reiner Zeitpräferenz": Menschen bevorzugen – zum Beispiel aus Ungeduld – Nutzen (nicht nur: Geld), der früher anfällt gegenüber Nutzen, der später anfällt. Ob dies – abgesehen von der oben angesprochenen Auslöschung der Menschheit – irrational oder schlicht eine Geschmackssache ist, darüber mag man sich streiten. Dass die reine Zeitpräferenz, die Menschen innerhalb ihrer *eigenen* Lebenszeit als Grundlage für Diskontierung anwenden, aber keinen Grund liefert, die Kosten zu diskontieren, die im Rahmen eines intergenerationellen Problems *zukünftigen* Menschen anfallen, scheint aus ethischer Perspektive eindeutig.[35] Dieses dritte Argument kann also das Diskontieren für ein solches Projekt wie den Klimaschutz nicht rechtfer-

[33] In der Auswahl dieser drei Argumente als die Wichtigsten stützen wir uns auf *Stern* (2007).

[34] Vgl. *Stern* (2007), S. 47.

[35] Vgl. *Sunstein* (2005), S. 379. Das heißt aber nicht, dass man nicht auf anderer Basis dafür argumentieren könnte, dass zukünftigen Generationen weniger Gewicht beigemessen werden soll. So kann man z. B. beobachten, dass viele Menschen ihre Hilfspflichten für in Not geratene Menschen danach differenzieren, wie weit entfernt die Hilfsempfänger von einem selbst in geographischer, kultureller und institutioneller Hinsicht sind. Diese Differenzierung kann man als gerechtfertigt erachten und das Prinzip einer Differenzierung von Pflichten gemäß Distanz kann dann in Analogie auf das Problem der intergenerationellen Nutzenmaximierung übertragen werden. Allerdings wäre das ein anderes Argument als dasjenige, das aus der beob-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tigen (für andere öffentliche Projekte, die kurzfristigere Erträge haben, mag es angemessen sein).

Das Fazit ist, dass bei Fragen wie dem Klimaschutz, bei denen der Zeithorizont sehr lange ist und somit Kosten und Nutzen verschiedene Generationen betreffen, nur die ersten zwei Argumente eine Rolle spielen sollten. Für eine Diskontrate auf Nutzen bedeutet das einen Wert nahe bei Null, für eine Diskontrate auf Geld bedeutet das einen Wert deutlich höher als Null.

Auf ein solches Fazit wird oft mit Kopfschütteln reagiert, wie nicht zuletzt die teilweise vernichtende Kritik am *Stern Review* gezeigt hat. Eine Reaktion von Ökonomen besteht in der Behauptung, dass eine Diskontrate von Null absurde Konsequenzen hätte, so z. B. für die geforderte Sparquote gemäß der optimalen Wachstumstheorie.[36] Eine solche Reaktion offenbart aber nur einen blinden Fleck: Natürlich hat ein Modell, das den Nutzen über die Zeit maximiert und eine Diskontrate von Null anwendet, eigenartige Implikationen, die insbesondere für die früheren Generationen (heute Lebenden) sehr fordernd sind. Die angebrachte Reaktion auf diese Implikationen bestünde aber darin, die Nutzenmaximierung in Frage zu stellen und nicht die Diskontrate von Null. Denn wenn schon der Gesamtnutzen als das entscheidende Kriterium angesehen werden sollte, dann müsste auch akzeptiert werden, dass es zumindest *prima facie* gegen den Geist der Nutzenmaximierungsidee geht, manchen Menschen weniger Gewicht als anderen zu geben.

Der zentralste Einwand gegen eine Diskontrate von Null lautet aber sicher, dass eine solche Rate unrealistisch sei, da sie nicht mit den Marktzinssätzen in Übereinstimmung zu bringen sei. Hinter diesem Einwand steckt die Prämisse, dass die korrekte Wahl der Diskontrate eine empirische und keine normative Angelegenheit sei.[37] Darauf ist zu entgegnen, dass es natürlich nicht *a priori* aussichtslos ist, dafür zu argumentieren, dass der Marktzinssatz die Diskontrate bestimmen sollte, die für klimaökonomische Modelle zu verwenden ist (wobei wir weiter unten zwei Probleme für ein solches Argument nennen). Aber: Es ist falsch zu meinen, damit sei die Normativität der Frage nach der korrekten Diskontrate aus der Welt geschafft. Sie wurde vielmehr bloß um eine Ebene verschoben, nämlich zu den Marktteilnehmern. Es braucht dann zusätzlich ein weiteres normatives Argument, das begründet, weshalb die im Marktzinssatz aggregierte Sicht der Marktteilnehmer diejenige Antwort auf die irreduzibel normative Frage

---

achteten Zeitpräferenzrate, die Menschen innerhalb ihres eigenen Lebens anwenden, auf das moralische Gewicht, das zukünftig Lebenden gegeben werden soll, schließt.

[36] Vgl. *Dasgupta* (2007).

[37] Vgl. dazu die Diskussion in *Arrow* et al. (1996) oder auch die Polemik in *Nordhaus* (2008) gegen die seiner Meinung nach überhebliche Idee von Stern, eine Diskontrate normativ zu bestimmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nach der Diskontrate gibt, die der Ökonom verwenden soll. Man kann es drehen und wenden, wie man will: Wenn man diejenige Klimapolitik als *besser* – ein normativer Begriff – ansieht, die mehr Nutzen als eine andere stiftet und man zum Zweck der Beurteilung, was als „mehr Nutzen" zählt, nicht anders kann als den Nutzen, der zu verschiedenen Zeitpunkten anfällt, zu diskontieren und zu addieren, so überträgt sich die Normativität, die in „besser" steckt, auf die Wahl der Diskontrate. Ein simples Beispiel illustriert diesen Punkt. Es sei angenommen, dass zwischen Politik A und B entschieden werden muss, die zu t_1 und t_2 jeweils folgenden Nutzen stiften:

	t_1	t_2
Nutzen bei Politik A	1	5
Nutzen bei Politik B	2	3

Wenn diejenige Politik als besser beurteilt werden soll, die einen höheren aggregierten Nutzen stiftet, so hat man mit dem Marktzinssatz überhaupt keine Hilfe zur Hand, um zu beurteilen, ob Nutzenpfad A oder B mehr Nutzen stiftet. Man kann *irgendeinen* Marktzinssatz voraussetzen und hat damit noch nichts darüber gesagt, ob Politik A oder Politik B als mehr Gesamtnutzen stiftend angesehen werden sollte. Je nach Marktzinssatz kann zwar A oder B je als nicht pareto-optimal bestimmt werden, aber welche der beiden Optionen *besser* ist – das kann im Rahmen einer Nutzenmaximierungstheorie nicht anders denn unter Voraussetzung einer normativ bestimmten Diskontrate entschieden werden.

Manche akzeptieren zwar, dass die Diskontrate eine normative Angelegenheit ist, sie wollen sich aber bei deren Bestimmung trotzdem auf die Marktzinssätze stützen. Sie erachten es nämlich als wichtig, dass man in gewissem Sinn demokratisch denkt und die Diskontrate wählt, welche die Bevölkerung für angemessen hält.[38] Welche Diskontrate die Bevölkerung vertrete, so wird argumentiert, könne aus dem Marktzinssatz abgelesen werden. Diese Argumentation ist problematisch, weil erstens nicht klar ist, welcher der vielen Zinssätze der Relevante ist, und weil zweitens vor allem nicht davon ausgegangen werden kann, dass Marktzinssätze in irgendeiner Weise reflektieren, welche Gewichtung des Nutzens zukünftiger Generationen die Menschen, deren demokratischer Wille man als relevant ansieht, für richtig halten.

Ein Großteil der Verwirrung um diese Fragen der Diskontierung dürfte daher stammen, dass der Marktzinssatz natürlich nicht für *keine* Fragen re-

[38] Vgl. *Weitzman* (2007), S. 712.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

levant ist.[39] Im Gegenteil: Er ist für die Antwort auf viele Fragen zentral. Zwei solcher Fragen seien hier genannt: Sollen Investition zu Gunsten zukünftig Lebender besser im Bereich Klimaschutz oder aber in alternative Investitionen erfolgen? Zukünftige Klimaschäden können zu diesem Zweck auf der Basis des Marktzinssatzes abdiskontiert werden und mit der Investition, die zu ihrer Verhinderung nötig wäre, verglichen werden. Wenn letztere höher ist, so kann man daraus schließen, dass alternative Investitionen zum Klimaschutz lohnender sind. Eine andere Frage, für die der Marktzinssatz relevant ist, ist die Frage, was die sozialen Kosten der Emission einer Tonne CO_2 sind. Je nachdem wie man die Frage versteht, ist die Antwort genuin kontrovers, da eben nicht klar ist, wie zukünftige Kosten gewichtet werden sollen. Die Antwort auf *eine* Weise, die Frage zu verstehen, ist aber einfach: Wieviel würden uns diejenigen Investitionen heute kosten, die bewirken, dass in Zukunft die Menschen gleich gut gestellt sind, wie wenn diese Tonne CO_2 nicht emittiert worden wäre? Um diese Frage zu beantworten, müssen die zukünftigen Schäden dieser Tonne CO_2 auf der Basis des Marktzinssatzes abdiskontiert werden. Wenn auch der Marktzinssatz für solche Fragen tatsächlich relevant ist, so kann daraus noch lange nicht der Schluss gezogen werden, dass der Nutzen zukünftiger Generationen in einem Nutzenmaximierungskalkül entsprechend der Höhe des Marktzinssatzes moralisch geringer gewichtet werden soll.[40]

Die bisherigen Bemerkungen dieses Exkurses haben die richtige Höhe der Diskontrate betroffen. Eine wichtigere Botschaft ist jedoch, dass, wenn möglich, Aussagen, die sich auf die Diskontrate stützen, vermieden werden soll-

[39] Die tiefsten Wurzeln für die Verzwicktheit der Diskontierungsdebatte dürften darin liegen, dass überhaupt ein positiver Zinssatz herrscht. Oder genauer: Dass Investitionen Ertrag abwerfen oder dass – wie es in *Broome,* (1994) ausgedrückt ist – Technologie „fruchtbar“ ist. Die Tatsache, dass aus einem Apfel heute zwei Äpfel morgen werden, ist gleichzeitig trivial und in ihrer Bedeutung für Fragen der intertemporalen Verteilung schwer fassbar. (Eine zweite Wurzel der Verzwicktheit dürfte darin liegen, dass die Zukunft womöglich unendlich lange dauert und das menschliche Denken dem Operieren mit Begriffen der Unendlichkeit nicht gewachsen ist).

[40] Beachtenswert ist auch, dass die Höhe des Marktzinssatzes natürlich von der tatsächlichen reinen Zeitpräferenzrate der Menschen abhängt. Das hat unter anderem folgende Implikation: Weil vom Marktzinssatz abhängt, wie viel wir in Klimaschutz im Gegensatz zu andern Alternativen investieren sollen, und weil der Marktzinssatz von der tatsächlichen reinen Zeitpräferenzrate der Menschen abhängt, hängt auch die Antwort auf die normative Frage, wie viel in Klimaschutz investiert werden solle, von der tatsächlichen reinen Zeitpräferenzrate ab. Aber: Dieser *indirekte* Zusammenhang ist etwas sehr anderes als die Behauptung, dass von der Prämisse der tatsächlichen puren Zeitpräferenzrate *direkt* für weniger Klimaschutz argumentiert werden kann mit der Idee, dass dem Nutzen zukünftiger Generationen in der zu maximierenden Zielfunktion das Gewicht entsprechend dem Marktzinssatz zugeteilt werden soll.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten. Ein erster Grund hierfür ist, dass die Höhe der Diskontrate in Fachkreisen (innerhalb sowie zwischen den Disziplinen) sehr umstritten ist. Experten halten zum Teil weit auseinandergehende Werte für plausibel. Nicht zuletzt ist es für Politiker schwierig, Zahlen zu interpretieren, von denen sie wissen, dass deren Größenordnung stark von der Diskontrate abhängt, sie aber gleichzeitig der Debatte um die Diskontrate ratlos gegenüberstehen. Selbstverständlich kommen ökonomische Nutzenmaximierungsmodelle nicht gänzlich ohne Diskontrate aus, aber den Modellierern steht doch die Entscheidung offen, mehr oder weniger Aussagen von der Wahl der Diskontrate abhängig zu machen. Ein negatives Beispiel ist die berühmte Aussage des *Stern Review,* dass Klimawandel das Äquivalent von 5%–20% „jetzt und für immer" koste, da er damit eine seiner zentralen Botschaften stark von der Diskontrate abhängig macht.[41] Ein großer Teil der aus den klimaökonomischen Modellen extrahierbaren Information könnte auch kommuniziert werden, wenn heutige Kosten und zukünftige Schäden nicht zu einer einzigen Zahl komprimiert würden (was die Wahl einer Diskontrate nötig macht), sondern nebeneinander stehen gelassen würden.

Der zweite Grund für ein Vermeiden von Aussagen, die eine Diskontrate nötig machen, hat damit zu tun, dass solche Aussagen oft gar nicht relevant sind. Wenn wir das Suffizienz- oder das Gleichheitsprinzip anwenden, dann sind wir nicht darauf angewiesen, eine Diskontrate zu bestimmen. Um zu wissen, ob der intergenerationellen Gerechtigkeit Genüge getan ist, muss gemäß diesen Prinzipien nur ausgewiesen werden, wie gut es zukünftigen Generationen insgesamt – d.h. nach Abzug der Klimaschäden – gehen wird. Dabei besteht kein Bedarf, den Wert dieser Klimaschäden auf heute zu diskontieren, um ihn mit den Kosten der zu ihrer Vermeidung nötigen Investitionen vergleichen zu können. Eine Diskontierung ist vor allem dann nötig, wenn das Nutzenmaximum berechnet werden soll, was aber, wie oben ausgeführt, im intergenerationellen Kontext kein erstrebenswertes Ziel ist. Das heißt: Man kann die meisten wichtigen Aussagen zur Relevanz zukünftiger Klimaschäden auch ohne Diskontrate machen, insbesondere die Aussage, wie gut es zukünftigen Generationen gehen wird.

[41] Mit „jetzt und für immer" meint Stern nicht, dass die Kosten heute real so hoch seien (sie sind auch gemäß Stern noch für einige Jahrzehnte relativ klein), sondern vielmehr, dass die über die Zeit steigenden Klimaschäden mittels der Theorie des „Balanced Growth Equivalent" in einen äquivalenten, aber imaginären, über die Zeit konstanten Verlust umgerechnet werden können. Vgl. *Stern* (2007), S. 162.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. „Ein Nicht-Schädigungs-Prinzip“

Ein bekanntes ethisches Prinzip lautet, dass man andere nicht schädigen dürfe (aber auch: nicht begünstigen müsse). Wenn nun die heutigen Emissionen in der Zukunft Klimaschäden verursachen, so scheint das dem Nicht-Schädigungs-Prinzip zu widersprechen. Dass in ökonomischen Studien die Sprache der „Klimaschäden“ benützt wird, unterstützt diesen Anschein. Der Eindruck täuscht jedoch.

Der Grund ist folgender. Das BIP, das zukünftig Lebende geniessen werden, liegt erwartungsgemäß höher als das heutige BIP. Es liegt jedoch nicht ganz so hoch, wie es ohne Klimawandel liegen würde. Damit aber diese Differenz zwischen dem zukünftigen BIP mit und ohne Klimawandel als *unrechtmäßige* Schädigung gelten könnte, müsste zuerst festgesetzt werden, dass die zukünftig Lebenden ein Recht auf das höhere BIP ohne Klimaschäden hätten. Zu diesem Zweck müsste bestimmt werden, dass das zukünftige BIP ohne Klimaschäden das Suffizienzkriterium erfüllt, das BIP minus Klimaschäden jedoch nicht. Allgemeiner gesagt: Eine unrechtmäßige Schädigung liegt nur dann vor, wenn man jemanden schlechter stellt als es ihm gehen sollte. Unter Zeitgenossen ist es im Normalfall einfacher zu bestimmen, auf wie viel jemand ein Recht hat: Implizit wird für typische Fälle angenommen, dass alle ein Recht auf ihren Status-quo-Besitz haben und dass wir diesen nicht ohne guten Grund schmälern dürfen, solche „Schädigungen“ also in vielen Fällen unrechtmäßig sind. Wenn es jedoch um zukünftige Generationen geht, dann ist nicht klar, was die „baseline“ – sozusagen ihr Status-quo-Besitz – ist, relativ zu welchem etwas als Schädigung gilt.[42] Die Wohlfahrt zukünftiger Generationen und nicht nur die Klimaschäden, die von dieser Wohlfahrt etwas abziehen, werden durch unsere Politik bestimmt. Auf welches Niveau an Wohlfahrt die zukünftig Lebenden ein Recht haben, darauf geben Gerechtigkeitsprinzipien wie das der Gleichheit oder der Suffizienz eine Antwort. Ein Nicht-Schädigungsprinzip besagt dann, dass man zukünftige Generationen unrechtmäßig schädigt, wenn man sie schlechter stellt als vom relevanten Gerechtigkeitsprinzip verlangt. Ein Nicht-Schädigungs-Prinzip setzt somit ein normatives Prinzip bereits voraus, das uns zu sagen erlaubt, wie gut es Menschen gehen sollte.

Wenn in klimaökonomischen Studien also Schäden ausgewiesen werden, so spielt für die Beurteilung dieser Schäden nicht ihre Höhe oder die Prozent-Einbuße, die sie darstellen, eine Rolle. Die zentrale Frage ist vielmehr, wie gut es den zukünftigen Generationen *nach Abzug* dieser Schäden gehen

[42] Auch die Anwendung des Konzepts der Externalitäten im intergenerationellen Kontext ist deshalb schwierig, da ohne Referenzszenario unklar ist, was als positive oder negative Externalität zu gelten hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird. Die Klimaschäden können nur als unrechtmäßig gelten, wenn es den zukünftig Lebenden nach Abzug dieser Schäden schlechter geht, als vom Suffizienzprinzip gefordert.

Wir haben nun vier Prinzipien besprochen, die angeben, wie wir die Relevanz von in der Zukunft auftretenden Klimaschäden beurteilen sollten. Ein wichtiges Fazit ist, dass man aufgrund der Höhe der Klimaschäden alleine noch nichts aussagen kann. Es kommt darauf an, wie hoch der Wohlstand der zukünftigen Menschen nach Abzug dieser Schäden ist. Ein weiteres wichtiges Fazit ist, dass man auch aus dem Vergleich der Klimaschäden mit den Kosten der Investitionen, die es zu ihrer Vermeidung braucht, selbst noch nichts Wichtiges schließen kann. Entgegen dem Maximierungsprinzip kommt es vor allem darauf an, ob diese Investitionen nötig sind, um den zukünftig Lebenden auf das ihnen geschuldete Wohlfahrtslevel zu verhelfen. Als eine plausible Bestimmung dieses Levels wurde das Suffizienzprinzip vorgestellt.[43]

In unserer bisherigen Diskussion wurde angenommen, das weltweit aggregierte, durchschnittlich erwartete BIP sei das relevante Gut, von dem zukünftigen Generationen ein bestimmtes Niveau geschuldet ist. Das war eine vereinfachende Annahme, die illustrativen Zwecken diente. Die Probleme dieser vereinfachenden Annahme werden in den folgenden drei Abschnitten diskutiert.

III. Inwiefern ist wissenschaftliche Unsicherheit relevant?

Klimaökonomen betonen, dass die Zahlen, die sie produzieren, mit grosser Unsicherheit behaftet sind. Diese Einsicht wird leider oft unter den Tisch gewischt und die Warnung nimmt in der Praxis nicht immer einen Einfluss darauf, wie die Zahlen verwendet werden. Die gesamthafte Unsicherheit setzt sich zusammen aus der Unsicherheit bezüglich der naturwissenschaftlichen Variablen, der Unsicherheit bezüglich der ökonomischen Variablen sowie der Unsicherheit bezüglich der Struktur der Gleichungen mit deren Hilfe die Wirkungszusammenhänge zwischen diesen Variablen erfasst werden.

Teilweise wird versucht, die Unsicherheit bei der Generierung der Resultate zu berücksichtigen. Das geschieht z. B. durch Monte-Carlo-Analysen, bei

[43] Natürlich wollen viele Menschen, dass es ihren Nachkommen nicht nur *genug* gut oder *gleich* gut geht, sondern sie sind darum bemüht, dass ihre Nachkommen es einst *besser* haben als sie selbst. Das widerspricht jedoch der obigen Aussage überhaupt nicht, da die Pflichten der Gerechtigkeit nur bestimmen, was von uns gerechterweise gefordert ist. Es gibt jedoch viele Fälle, in denen Menschen über das hinausgehen *möchten,* was von ihnen *gefordert* ist. Vgl. dazu *Meyer* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

denen der Modelloutput viele Mal berechnet wird, wobei jeweils eine andere zufällige Kombination der unsicheren Parameter, die in das Modell einfließen, verwendet wird. Etwas simpler werden auch einfach Sensitivitätsanalysen gemacht, d.h. die Modellresultate werden für gewisse wenige verschiedene Annahmen über den Wert eines wichtigen Parameters, der in das Modell einfließt, präsentiert. Teilweise wird auch Raum für Katastrophen gemacht, die bei hohen Temperaturänderungen eintreten könnten.[44] Nicht zuletzt wird Unsicherheit auch einfach verbal ausgedrückt, z.B. wenn in der Studie über die internationalen Einflüsse des Klimawandels auf die Schweizer Volkswirtschaft[45] aus Vorsicht nicht davon gesprochen wird, dass 1.4%–2.5% der Exporte wegfallen werden, sondern bloß davon, dass sie „gefährdet" seien.

Wenn Ökonomen die Unsicherheit tatsächlich systematisch miteinbeziehen, so ist immer noch kritisch zu hinterfragen, ob sie erstens genug miteinbeziehen, wie disproportional die Schäden im Verhältnis zu den Emissionen ansteigen und zweitens, ob sie mit einer genug breiten Streuung für die relevanten Variablen rechnen. Zum ersten: Kippeffekte sind ein großes Thema in der Klimawissenschaft. Sie haben zur Folge, dass bei gewissen Schwellenwerten eine kleine zusätzliche Menge an Emissionen eine große Änderung im nicht-linearen, komplexen, wenig verstandenen Klimasystem bewirkt. Oft diskutierte Beispiele sind das Schmelzen des arktischen Sommereises oder die Verlangsamung der thermohalinen Zirkulation. Ein – zugegebenermaßen etwas weit hergeholter – Kipppunkt betrifft zudem die Frage, wie die extrem unwahrscheinliche Möglichkeit einer Auslöschung der Menschheit miteinbezogen werden soll. Wenn ein solcher Effekt mit einem extrem hohen Nutzenverlust bewertet wird oder sogar mit einem unendlich hohen Nutzenverlust, so würde auch die minimste Wahrscheinlichkeit eines solchen Szenarios eine erhebliche Relevanz haben. Ein weiterer Grund für einen sehr disproportionalen Zusammenhang zwischen Emissionen und Schäden besteht in positiven Rückkoppelungseffekten (wie z.B. dem vom Klimawandel bewirkten Auftauen von Permafrost, was selbst wieder zu weiteren Treibhausgasemissionen führt). Ein besonderer solcher Rückkoppelungseffekt besteht in der „social amplification of risk", d.h. der Tatsache, dass Umweltschäden über gesellschaftliche und politische Kanäle den ursprünglichen rein natürlichen Schaden potenzieren können. So hat z.B. eine Wirbelsturmkatastrophe auch zur Folge, dass Personal in den Spitälern, bei der Polizei und im Parlament fehlt, was zusätzlich zu den direkten Schäden weitere Beeinträchtigungen mit sich bringt.

Bezüglich des zweiten Aspekts – der Frage, ob die ökonomischen Modelle mit einer genügend breiten Streuung der Variablen rechnen – können

[44] Vgl. *Stern* (2007), S. 153, und *Nordhaus* (2008), S. 42.

[45] Siehe Fn. 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch diverse kritische Bemerkungen gemacht werden. So werden z. B. auch bei Monte-Carlo-Analysen nur ein Teil der Parameter als stochastisch behandelt, während von anderen Parametern weiterhin eine Punktschätzung verwendet wird. Auch ist davon auszugehen, dass lange oder schwere „Schwänze" in der Wahrscheinlichkeitsverteilung allgemein zu wenig Aufmerksamkeit erhalten, zum Beispiel weil es einfacher ist, sich vor allem auf eine beschränkte Bandbreite von möglichen Szenarien zu begrenzen oder weil naturgemäß wenig Wissen bezüglich der extrem unwahrscheinlichen Szenarien vorhanden ist. Doch solche schweren Schwänze können einen enormen Unterschied für klimaökonomische Modelle machen, wie Martin Weitzman mit Hinweis auf strukturelle Unsicherheit argumentiert hat.[46] Wenn Ökonomen Wahrscheinlichkeitsverteilungen direkt von Naturwissenschaftlern übernehmen, so ist dabei die Unsicherheit über die Zuverlässigkeit der naturwissenschaftlichen Modelle selbst noch nicht mit einbezogen. Wenn dies plausiblerweise berücksichtigt würde, so wäre das eine weitere Quelle einer breiteren Streuung.[47]

Unabhängig davon, wie groß genau die Unsicherheit bezüglich der Klimaschäden ist, stellt sich die Frage, weshalb diese Unsicherheit relevant ist. Weshalb gibt uns eine breitere Streuung der Klimaschäden um das wahrscheinlichste Szenario herum stärkeren Grund für Klimaschutz als eine kleinere Streuung? Die bekannteste Erklärung in der ökonomischen Theorie ist die Tatsache, dass wir am Erwartungsnutzen und nicht am erwarteten BIP interessiert sind, und dass abnehmender Grenznutzen impliziert, dass Unsicherheit den Erwartungsnutzen senkt. Dieser Zusammenhang vermag unsere Intuition, dass Unsicherheit eine der zentralen Rechtfertigungen für Klimaschutz bietet, gut zu begründen.

Es gibt jedoch noch eine tieferliegende Erklärung für die Relevanz von Unsicherheit. Diese Erklärung beruft sich darauf, dass – wie im letzten Abschnitt ausgeführt – unsere Pflicht gegenüber zukünftigen Generationen darin besteht, ihnen soviel zu hinterlassen, dass sie ein bestimmtes Level an Wohlfahrt erreichen. Dass wir ihnen ein bestimmtes Level schulden, heißt aber auch, dass der Bereich der Wahrscheinlichkeitsverteilung, der die zukünftigen Generationen über diesem Niveau leben lässt, für die Bestimmung unserer Pflichten irrelevant ist. Relevant ist hingegen umso mehr der Bereich der Wahrscheinlichkeitsverteilung, der unterhalb dieses Levels liegt. Wenn man das Suffizienzprinzip (oder auch das Gleichheitsprinzip) ernst nimmt, dann ist die relevante Frage nicht, ob die gegenwärtige Klimapolitik das den zukünftigen Menschen geschuldete BIP-Level als Mittelwert (oder Median) der geschätzten Wahrscheinlichkeitsverteilung

[46] Vgl. *Weitzman* (2009).

[47] Vgl. *Bostrom/Cirkovic* (2008), S. 11, und *Nordhaus* (2008), S. 126.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

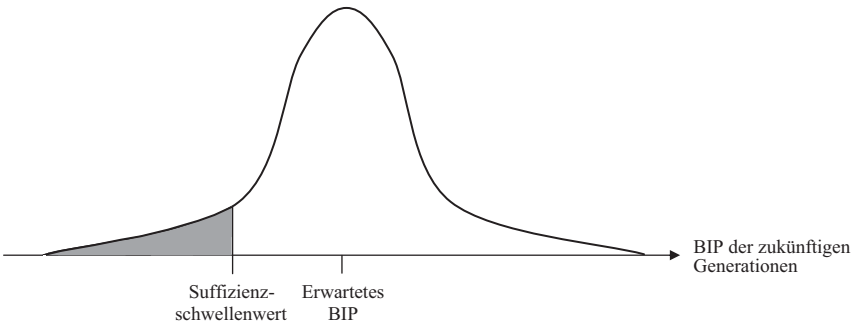


Abbildung 3

erreicht, sondern die relevante Frage an die Klimapolitik ist, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass die zukünftigen Generationen das ihnen geschuldete Level (um wie viel) nicht erreichen werden. Wenn die moralisch relevante Größe tatsächlich ein *Recht* zukünftig lebender Individuen auf ein bestimmtes Niveau an Wohlfahrt ist, dann kann Klimapolitik nicht daran gemessen werden, ob sie dieses Recht im Mittelwert erfüllt. Vielmehr muss die Wahrscheinlichkeit, dass es nicht erfüllt wird, zu angemessenen Kosten minimiert werden. Anders gesagt: Was ins Verhältnis zu den gegenwärtigen Kosten von Klimaschutzinvestitionen gesetzt werden muss, ist, um wie viel solche Investitionen die graue Fläche in Abbildung 3 (die die Wahrscheinlichkeitsverteilung des BIP unter Annahme einer bestimmten Klimapolitik darstellt) verringern und nicht, ob sie das *erwartete* BIP über den Suffizienzschwellenwert heben. Die Wahrscheinlichkeitsmasse unterhalb der Suffizienzschwelle kann auf zwei Arten verringert werden: Indem die Varianz verringert oder indem der Mittelwert erhöht wird. Im Fall der Klimapolitik entspricht ersteres z. B. einer Bevorzugung einer Mitigations- gegenüber einer Adaptationsstrategie. Zweiteres entspricht z. B. einer Erhöhung der gesamthaften klimapolitischen Investitionen zugunsten zukünftiger Generationen.

Die Implikationen, die ein Suffizienzprinzip (oder auch ein Gleichheitsprinzip) unter Bedingungen der Unsicherheit hat, begründet auch, dass es tatsächlich nicht unangemessen ist, in asymmetrischer Weise dem *unteren* Ende des Unsicherheitsbereichs größere Aufmerksamkeit zu widmen als dem oberen Ende, auch wenn diese Asymmetrie manchem Wissenschaftler auf den ersten Blick als eine Verzerrung des menschlichen Denkens aufgrund von Katastrophenangst vorkommen mag. Dieser Zusammenhang liefert eine gegenüber dem traditionellen ökonomischen Denken alternative Begründung für die Unerwünschtheit von Unsicherheit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Manche Autoren wollen die Relevanz von Unsicherheit unter Zuhilfenahme des Vorsorgeprinzips erklären. Viele der in Politikdokumenten vorkommenden Formulierungen des Vorsorgeprinzips sind jedoch wörtlich genommen wenig substantiell und es erscheint nicht vielversprechend, auf dieser Basis sinnvolle Theorien zum Umgang mit Unsicherheit auszuformulieren und zu begründen. Am besten sieht man in Vorsorgeprinzipien das Bestreben, eine bestimmte Intuition auszudrücken – nämlich die sehr allgemeine und vage Intuition, dass Unsicherheit uns zusätzlichen Grund zum Handeln gibt und dass man im Zweifelsfalle lieber vorsichtig sein sollte –, und nimmt diese Intuition auf andere, plausiblere Weise auf. Die wichtigsten solchen plausibleren Erklärungen sind die obengenannten: Erstens, Risikoaversion auf der Basis abnehmenden Grenznutzens sowie, zweitens, die Tatsache, dass mehr Unsicherheit bedeutet, dass bei gegebenem Mittelwert ein größerer Teil der Wahrscheinlichkeitsmasse im zu vermeidenden, rechteverletzenden Bereich unterhalb des Suffizienzschwellenwerts zu liegen kommt.

Fazit: Angesichts der großen Unsicherheit – sowie dem im Verhältnis zum wachsenden BIP teilweise moderaten Ausmaß der als Mittelwert erwarteten Schäden – ist Klimaschutz vor allem als *Versicherung* zu begreifen. Nicht die im Mittel erwarteten Schäden geben den größten Anlass zum Handeln, sondern das Verringern der Wahrscheinlichkeit eines Schadens, der so weit am unteren Ende der Wahrscheinlichkeitsverteilung liegt, dass er die Rechte zukünftiger Generationen auf Suffizienz verletzt. Bei der Interpretation der Konklusionen von klimaökonomischen Studien ist zudem genau darauf zu achten, ob sie die enorme Unsicherheit über die in den nächsten Jahrzehnten und Jahrhunderten stattfindende Veränderung der komplexen Systeme Klima und Weltwirtschaft genügend miteinbeziehen.

IV. Wem schulden wir Klimaschutz?

Klimawandel ist nicht nur eine Frage der intergenerationellen Gerechtigkeit, sondern zentral auch eine Frage globaler Gerechtigkeit. Schon rein von den naturwissenschaftlichen Tatsachen her ist es das globale Problem *par excellence*: Wo auf der Erdkugel ein CO_2-Molekül in die Atmosphäre entlassen wird, hat in keiner Weise einen Einfluss auf dessen klimaverändernden Auswirkungen. Der Grund für den Verteilungsgerechtigkeitsaspekt dieses globalen Problems[48] besteht in einer doppelten Asymmetrie: Einerseits haben die Weltregionen in sehr unterschiedlichem Maße zum Kli-

[48] Natürlich ist es nicht nur ein Problem globaler *Gerechtigkeit*. Für viele nördliche Länder dürften die Klimaprobleme des Südens auch aus einer *eigeninteressierten* Perspektive relevant sein. Es ist gut vorstellbar, dass eine der signifikantesten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mawandel beigetragen und andererseits sind die Auswirkungen des Klimawandels sehr ungleich auf die Weltregionen verteilt. Von den entwickelten Ländern (die dazu noch einen viel geringeren Anteil an der Weltbevölkerung ausmachen als die Entwicklungsländer) stammen rund drei Viertel der CO_2-Emissionen zwischen 1850 und 2002, während viele Entwicklungsländer von den Auswirkungen dieser Emissionen überproportional betroffen sind.[49] Für die deutlich höhere Schadensanfälligkeit von Entwicklungsländern gibt es insbesondere drei Gründe: Ihre geographische Lage, der hohe Anteil der Landwirtschaft an ihrem BIP sowie die geringere Anpassungsfähigkeit aufgrund ihres geringeren Lebensstandards. Insbesondere Extremereignisse treffen Entwicklungsländer viel härter als Industrieländer, die solchen Einzelereignissen oft weniger ausgesetzt sind und im Falle ihres Eintretens besser darauf vorbereitet sind.[50]

Da Klimaschutz in besonderem Maße den Entwicklungsländern dient, kann er gewissermaßen als Entwicklungshilfe aufgefasst werden.[51] Aus einer ethischen Perspektive besteht jedoch ein gewichtiger Unterschied zwischen Klimaschutzpolitik und Entwicklungspolitik: Mittel für die Entwicklungszusammenarbeit werden (ob berechtigt oder nicht) häufig als supererogatorische Geste der Großzügigkeit verstanden; eine Senkung der Emissionen zu Gunsten der Entwicklungsländer kann aber als Erfüllung einer negativen Pflicht verstanden werden, nämlich die Bevölkerung dieser Länder nicht weiter unrechtmäßig zu schädigen. Um zu bestimmen, ab welchem Niveau an Emissionen diese als unrechtmäßige Schädigung zu gelten haben, braucht es eine ethische Diskussion. Diese kann man sich dreistufig vorstellen: Auf einer ersten Stufe muss die Frage der intergenerationellen Gerechtigkeit entschieden werden: Wie viel Emissionen können global gerechtfertigt werden, insbesondere auf der Basis von Erwägungen intergenerationeller Gerechtigkeit? Auf diese Frage geben Abschnitte II, III und V eine Antwort. Auf einer zweiten Stufe muss in einer Diskussion um internationale Verteilungsgerechtigkeit bestimmt werden, wie dieses globale Emissionskontingent gerecht auf die verschiedenen Länder aufgeteilt wird (und wie das begrenzte Recht auf Emissionen dann innerhalb der einzelnen Länder auf die Bevölkerung aufgeteilt wird). Dabei ist insbesondere die Frage relevant, wie die verschieden hohen Niveaus an historischen Emissionen für die Bestimmung der heutigen Emissionsreduktionspflichten miteinbezogen werden sollen. Auf einer dritten Stufe muss bestimmt werden, wie mit den

Auswirkungen des Klimawandels auf Industrieländer die Migrationsströme sowie die Betroffenheit von klimabedingten sozialen Unruhen in anderen Erdteilen ist.

[49] Vgl. *Baumert* et al. (2005), S. 32, und *IPCC* (2007a), S. 9.

[50] Vgl. *IPCC* (2001a), S. 8.

[51] Vgl. *Schelling* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

global ungleich verteilten Klimaschäden (aus rechtmäßigen und unrechtmäßigen Emissionen) umgegangen werden soll. Dabei ist insbesondere die Frage relevant, ob von den Ländern, die historisch hohe Emissionsniveaus aufweisen, Kompensationszahlungen zu verlangen sind.[52]

Das Fazit ist, dass in einer Situation, in der verschiedene Individuen und Nationen sehr ungleich von einem Problem betroffen und für das Problem verantwortlich sind, global aggregierte Durchschnittsgrößen essentielle Information verbergen statt offenbaren. Während im letzten Abschnitt zur Unsicherheit darauf hingewiesen wurde, dass der Suffizienzschwellenwert nicht in dem Sinne relevant ist, dass er als Mittelwert erreicht werden sollte, besteht die Aussage dieses Abschnitts darin, dass der Schwellenwert nicht in dem Sinne relevant ist, dass die zukünftigen Generationen als Ganzes ein bestimmtes Durchschnitts-BIP erreichen sollten. Vielmehr geht es darum, dass jedes einzelne Individuum das Recht hat, nicht unter das ihm geschuldete Level zu fallen. Die Information, die man also gerne aus ökonomischen Modellen extrahieren möchte, würde auf die Frage antworten: Zu welchen gegenwärtigen Kosten kann man *wieviele* zukünftig lebende Menschen vor einer wie großen Wahrscheinlichkeit schützen, unter dem Suffizienzschwellenwert leben zu müssen? Wenn unplausiblerweise mit global aggregierten Werten gearbeitet wird, so legt das implizit nahe, dass der Wohlstand und das Verschontbleiben von Klimaschäden der einen den Mangel der anderen wett mache. Dies ist unplausibel.

V. Was schulden wir zukünftigen Generationen?

Sofern Menschen die Auffassung teilen, wir schuldeten zukünftigen Generationen, dass sie einen bestimmten Schwellenwert erreichen (oder dass es ihnen mindestens gleich gut wie uns gehe), werden sie häufig aber einwenden, der Schwellenwert lasse sich nicht an einer bestimmten Höhe des BIPs festmachen. Was wir den zukünftigen Generationen schulden, sei nicht eine bestimmte Höhe des BIPs. Alternativ wird behauptet, aus einer ethischen Perspektive sei es falsch, alle anfallenden Schäden in einer einzigen Zahl wie insbesondere dem BIP zusammenzufassen. Manche der Schäden sollten nicht monetarisiert werden. Wenn wir also zukünftigen Generationen schuldeten, dass sie über der Suffizienzschwelle leben, so schuldeten wir ihnen beispielsweise ein „genug“ hohes BIP *und* eine „genug“ lebenswerte Umwelt – *ohne* dass diese beiden Aspekte miteinander aufgewogen werden dürften. Weniger radikal wird zweitens behauptet, die verschiedenen Auswirkungen des Klimawandels dürften tatsächlich miteinander aufgewogen

[52] Diese Fragen globaler Gerechtigkeit der zweiten und dritten Stufe sind ausführlich besprochen in *Meyer/Roser* (2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und in einer einzigen Zahl ausgedrückt werden; allerdings sei es nicht das BIP oder der Nutzen, sondern eher (z. B.) Lebensqualität, von dem wir zukünftigen Generationen ein bestimmtes Maß schuldeten. Diese Auffassung verbindet sich häufig mit einer Kritik ökonomischer Studien, da diese nicht alle Einflusskanäle des Klimawandels auf die Lebensqualität berücksichtigen, weshalb die Schäden tendenziell unterschätzt würden.

Das BIP scheint tatsächlich kein besonders sinnvolles Maß dafür zu sein, wie gut es Menschen geht. Das BIP ist zwar mit Lebensqualität korreliert, aber die Korrelation ist alles andere als perfekt.[53] Ein höheres BIP erhöht nicht notwendigerweise jene Aspekte, die für die Lebensqualität zentrale Wichtigkeit haben, wie z. B. Glück, Freiheit, ein stabiler gesellschaftlicher Rahmen, politische Partizipationsrechte, tragende Gemeinschaft, usw. Insbesondere der Zusammenhang zwischen BIP und Glück ist interessant: Es ist fraglich, ob Wirtschaftswachstum Menschen glücklicher macht, wenigstens nachdem sie einen bestimmten Schwellenwert überschritten haben, ab dem gewisse zentrale materielle Bedürfnisse gedeckt sind.[54] Es stimmt auch, dass ökonomische Studien die Tendenz haben, die zu erwartenden Schäden zu unterschätzen, sofern manche der in Zukunft erwarteten Auswirkungen des Klimawandels zwar einen – tendenziell negativen – Einfluss auf die Lebensqualität haben, dies aber nicht als BIP-Verlust miteinbezogen werden kann oder jedenfalls – auch wenn es prinzipiell möglich wäre – oft nicht miteinbezogen wird.[55] Hier sollen beispielhaft ein paar der möglichen Wirkungen des Klimawandels auf die menschliche Lebensqualität aufgelistet werden, welche relevant sind, die aber in ökonomischer Betrachtung nicht immer miteinbezogen werden, u. a. weil sie schwer fassbar sind:

- *Landschaft und Ökosysteme*. Die Veränderung einer Landschaft (oder von Ökosystemen), insbesondere wenn solche Veränderung unser Erleben der Landschaft betrifft, wirkt sich nicht nur auf ihren indirekten Wert aus, sofern die ästhetische Wertschätzung einer Landschaft Einnahmen in der Tourismusbranche generiert, sondern solche Veränderung hat auch ganz direkten Einfluss auf die Lebensqualität derer, die in dieser Landschaft leben. Entsprechendes gilt auch, wenn Ökosysteme verändert oder gar zerstört werden.

---

[53] Vgl. *Anand/Sen* (2003), S. 2032.

[54] Vgl. *Easterlin* (2002) sowie *Graham* (2008). Zwar sind zu einem gegebenen Zeitpunkt die reichen Menschen einer Gesellschaft glücklicher als die Armen, sie sind dies jedoch nicht deswegen, weil sie reich sind, sondern weil sie reicher als andere sind. Das hat zur Folge, dass wenn die ganze Gesellschaft reicher wird, die Menschen nicht insgesamt glücklicher werden.

[55] Es ist ja sogar so, dass gewisse die Lebensqualität mindernde Ereignisse – wie z. B. Verkehrsunfälle – positiv ins BIP einfließen können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- *Politische Destabilisierung.* Die mögliche globale, durch den Klimawandel mit verursachte politische Destabilisierung (Verteilungskämpfe und Migrationsströme) wirkt sich ebenfalls negativ auf die Lebensqualität aus, und dies nicht zuletzt auch in den OECD-Ländern.
- *Existenz- und Optionswerte.* Die Umwelt hat nicht nur Gebrauchsnutzen für uns, sondern das Wissen um das Vorhandensein bestimmter Aspekte der Umwelt kann wertvoll sein (ihr „Existenzwert“[56]). Zudem haben wir Grund, Umweltgüter für den Fall zu erhalten, dass wir sie einmal bräuchten (ihr „Optionswert“).
- *Transitionskosten.* Auch wenn die Klimaschäden nicht groß sind, können sie erhebliche Anpassungsmaßnahmen und einen Strukturwandel erfordern. Gemeinhin wird ein stabiles Lebensumfeld geschätzt. Zwang zur Veränderung, wie dies der notwendige Strukturwandel darstellt, geht mit Transitionskosten einher, die und deren Qualität zu berücksichtigen sind.[57] Allerdings dürften andere Veränderungen in unserer Lebenswelt – wie z. B. die kulturelle Globalisierung oder das Fortschreiten der Informationstechnologie – noch deutlich stärker ins Gewicht fallen als die Veränderungen durch den Klimawandel.

Sofern Studien solche – zum Teil schwerlich monetarisierbare, insofern „weichere“, deshalb aber nicht weniger gewichtige – Arten von Schäden nicht miteinbeziehen oder den Schaden allein in BIP statt in Lebensqualität ausdrücken, neigen sie dazu, die Problematik des Klimawandels zu unterstatt zu überschätzen.

Wer die Legitimität einer Messung sämtlicher Klimaschäden in BIP oder auch Lebensqualität prinzipiell verneint, wird typischerweise grundsätzlich in Frage stellen, Hitzetode in Euro auszudrücken (wobei wir im Folgenden Hitzetode als paradigmatisches Beispiel für diese Problematik verwenden). Auch einige der oben genannten „weicheren“ Schäden werden von Vertretern dieser Auffassung als unvergleichbar mit Gütern anderer Art erachtet. Die Grundaussage dieser Position ist, dass gewisse verschiedenartige Güter nicht an einem einzigen gemeinsamen Maßstab – wie z. B. Lebensqualität, Wert und insbesondere: Geld oder Wohlfahrt – gemessen oder sonst verglichen werden können oder sollen. Somit ist auch zwischen manchen Gütern, wie bspw. dem Verlust von Ökosystemen einerseits und der menschlichen Lebensqualität andererseits, kein oder jedenfalls kein simples Aufwiegen zulässig. Die Diskussion um diese Position ist aus verschiedenen Bereichen bekannt:

- In der philosophischen Diskussion um Wertepluralismus, Inkommensurabilität und Unvergleichbarkeit wird die These diskutiert, ob es bei zwei

[56] Siehe z. B. *Pearce/Turner* (1990).
[57] Vgl. *Gosseries* (2007).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konfligierenden Werten – wie z. B. Hitzetoden oder dem Erhalt einer schönen Landschaft auf der einen Seite und Geld auf der anderen Seite – Fälle geben kann von Unvergleichbarkeit, bei denen es keine Vergleichsmöglichkeit oder jedenfalls kein gemeinsames Maß – wie z. B. den „Nutzen" – gibt, anhand dessen die Werte verglichen und somit aufgewogen werden können.[58]

- In der Nachhaltigkeitsdebatte wird oft zwischen schwacher und starker Nachhaltigkeit unterschieden. Starke Nachhaltigkeit verlangt, dass sowohl mit „natürlichem Kapital" als auch mit „menschengemachtem Kapital" je für sich genommen nachhaltig umgegangen werden müsse und Verluste im einen Bereich nicht mit Gewinnen im anderen Bereich aufgewogen werden könnten. Schwache Nachhaltigkeit demgegenüber verlangt bloß, dass man unter dem Strich mit Kapital nachhaltig umgehen müsse und natürliche Ressourcen grundsätzlich aufbrauchen dürfe, so lange dies durch einen Wachstum an Ressourcen anderer Art wettgemacht werde. Allerdings wird von Vertretern der starken Nachhaltigkeit oft nicht die normative These bestritten, dass man die verschiedenen Sorten von Kapital substituieren *dürfe,* sondern die empirische These, dass man dies technisch *könne*.[59]
- In der Klimadebatte taucht die Frage vor allem bei der Wahl zwischen Klimaschutz (*Mitigation*) und Anpassung (*Adaptation*) auf: Ist es legitim, geringen Klimaschutz zu betreiben und somit der Nachwelt ein anderes Klima zu hinterlassen, wenn man ihr dafür auch mehr als genügend Ressourcen bereitstellt, sich diesem veränderten Klima adäquat anzupassen? Ferner wird in der klimaökonomischen Literatur diskutiert, wie so genannte „non-market impacts" miteinbezogen werden sollen. Teils werden alle erdenklichen Auswirkungen monetarisiert, teils wird auch festgehalten, dass solchen Bemühungen mit Vorsicht begegnet werden sollte, und Auswirkungen auf Gesundheit und Umwelt separat zu Auswirkungen auf das Einkommen aufgeführt werden sollten.[60]

Was für Gründe werden für die Position vorgebracht, dass man gewisse Güter nicht gegeneinander aufwiegen dürfe? Der Ausgangspunkt ist sicher, dass wir im Alltag oft so sprechen, als würden wir gewisse Werte als nicht monetarisierbar (oder allgemeiner: vergleichbar) betrachten, so zum Beispiel, wenn ein Vater behauptet, dass er sein Kind für keinen (*auch nicht*: einen unglaublich hohen) Preis verkaufen würde.[61] Daher liege die Beweislast eher auf der anderen Seite, welche diese Vergleichbarkeit verteidigt.

[58] Vgl. *Chang* (1997).
[59] Vgl. *Holland* (1997).
[60] Vgl. *Stern* (2007), S. 30–31.
[61] Für weitere Argumente siehe *Chang* (2001).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese hält entgegen, dass bei Entscheidungen zwischen so genannten unvergleichbaren Werten eine rationale Entscheidung nicht möglich wäre (außer man nehme implizit eben doch einen Trade-Off zwischen den als unvergleichbar deklarierten Werten vor). In den letzten Jahren jedoch hat die Fachdiskussion dargelegt, dass nicht nur Alltagsintuition sondern auch philosophische Reflektion zur Weigerung führen kann, Hitzetode in Geldwerten auszudrücken und, dass dabei gleichzeitig die Kosten der Vermeidung dieser Hitzetode in einer rationalen Entscheidung berücksichtigt werden können.[62] Vernünftig Handelnde hätten andere Entscheidungskriterien – wie zum Beispiel Regeln, die absolute Standards darstellten oder eine klare Vision der Form des eigenen Lebens –, die nicht darauf hinausliefen, dass Hitzetode und Geld miteinander verrechnet würden. Manchmal beruht die Weigerung, zwei Werte miteinander aufzuwiegen auch nicht auf einer absolut prinzipiellen Ablehnung solcher Trade-Offs, sondern bloß auf der Überzeugung, dass die Vermeidung eines Hitzetodes nur für derart enorm viel Geld geopfert werden dürfte, dass wir in der Praxis noch weit vom Bereich entfernt sind, innerhalb dessen Abwägung eine legitime Rolle spielen könne.

Was sind neben dem spezifischen Beispiel der Hitzetode allgemeiner gefasste Auswirkungen von Klimawandel, die nicht mit anderen Werten aufgewogen und insbesondere nicht monetarisiert werden dürfen? Ein erstes Beispiel ist sicher der Erhalt einer „heilen“ Natur als intrinsischer Wert, also als nicht-instrumenteller Wert oder als Wert an sich. Wie oben schon angesprochen, lässt sich der Wert der Natur womöglich nicht darauf reduzieren, dass die Natur für die Menschen nützlich ist. Für viele, die ein „ganzheitliches“ Bild unserer Beziehung zur Umwelt haben, ist es völlig verfehlt, sie einfach als Mittel oder gar Ware zu verstehen. Die Natur kann, religiös gewendet, als heilig erachtet werden und in einem Sinne, der simple Trade-Offs mit einem höheren BIP für die Menschheit für abwegig hält. So kann insbesondere der schon genannte Existenzwert von Natur und Umweltgütern verstanden werden.

Ein zweites Beispiel für Güter, die nicht aufgewogen werden können, sind die grundlegenden und umfassenden Aspekte unserer „Um-Welt“, die die tiefen Schichten unserer Persönlichkeit, unsere Identität und unsere Präferenzen von Grund auf überhaupt erst formen.[63] Unsere Werthaltungen fallen nicht vom Himmel, sondern verdanken sich typischerweise unserer Sozialisation als Mitglieder von transgenerationellen Gruppen, die als solche in einem je spezifischen historisch-kulturellen und natürlichen Kontext Bestand haben, wenn sie sich auch ständig wandeln.[64] Die grundlegenden Be-

[62] Vgl. *Chang* (1997), S. 9–10.
[63] Vgl. auch *Goodin* (1992), S. 32.
[64] Vgl. *Meyer* (2005), Kap. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dingungen unserer Sozialisation bilden gewissermaßen einen Rahmen für die uns offen stehenden Lebensoptionen. Wenn sich dieser Rahmen abrupt und stark ändert, werden womöglich wertvolle Güter zerstört, die nicht einfach durch andere Güter substituiert werden können. Zu diesem identitätsformenden Rahmen gehören auch manche vom Klimawandel betroffene Aspekte unserer natürlichen Umwelt. Wenn zum Beispiel in einem Land Mitteleuropas ein mediterranes Klima herrscht, oder ein Hochwasser die Sitzbank mitreisst, auf der man den ersten Kuss erlebt hat, oder die in Volksliedern besungenen Landschaften sich verändern, dann stehen diese Änderungen womöglich dafür, dass ein Teil der Welt untergeht, welchem sich die Identität vieler Menschen verdankte. Hervorstechende Beispiele von Änderungen sind: Der Untergang und somit unwiederbringliche Verlust von Inseln im Ozean; der Rückgang von Gletschern, der in den Medien immer wieder thematisiert wird; die veränderte Landwirtschaft, die als Branche oft einen viel größeren Beitrag zur nationalen Identität leistet als man das aufgrund ihres Beitrags zur Wertschöpfung vermuten könnte; und die verstärkte Migration, die das Gefühl, was es bedeutet, Mitglied einer Nation zu sein, nachhaltig verändern wird. Am prominenten Beispiel des Verlustes des althergebrachten Charakters manch eines Alpentals aufgrund des Gletscherrückgangs sei aber auch auf die Grenzen dieser Erwägungen hingewiesen: Wenn der Klimawandel wie angenommen größtenteils nicht abrupt vor sich geht, so werden viele derer, die eine Alpenwelt mit weniger Gletschern vorfinden, das frühere Landschaftsbild gar nie richtig gekannt haben.

Wir können hier nicht für oder gegen die Kommensurabilität der vom Klimawandel betroffenen Werte argumentieren und damit auch nicht die radikalere Alternative bewerten. Die Auffassung verdient eine eingehende philosophisch-wissenschaftliche Auseinandersetzung. Was wir aber, auch ohne diese geführt zu haben, belegen können, ist, dass die soziale Legitimität politischer Entscheidungen von der Berücksichtigung der Auffassung mit abhängt: Politiker, welche die Werthaltungen der Bürger ernst nehmen, müssen mit einbeziehen, dass Teile der Bevölkerung die Relevanz von gewissen Klimaschäden wie bspw. Hitzetoden tatsächlich missverstanden sehen, wenn sie nur als BIP-Verluste ausgedrückt werden.[65] Viele Bürger halten es für falsch, alle Werte miteinander zu verrechnen und insbesondere in Geld auszudrücken. Wenn in Willingness-To-Pay-Studien gefragt wird, wie viel einem der Erhalt einer Tierart wert sei, so reagieren viele darauf, indem sie die Aussage verweigern oder Summen nennen, die ihre Zahlungskraft übersteigen („protest bids“).[66] Diese Weigerung kann u. a. auch darauf beruhen, dass der Prozess des Monetarisierens selbst die Güter abzuwerten

[65] Vgl. z. B. *Hanley/Shogren* (2002), S. 123–124.
[66] Vgl. *Brennan* (1992), S. 467.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scheint (d.h.: sogar wenn man, wie viele Ökonomen, daran glaubt, dass alle Güter monetarisiert werden dürfen, so kann man trotzdem in der Praxis nicht bereit sein, selbst alles in Geldwerten auszudrücken, etwa dem eigenen Kind ein Preisschild umzuhängen). Die Weigerung, einen Preis für gewisse Umweltschäden anzugeben – mit Blick auf insbesondere den oben genannten Aspekt der Umwelt als identitätsstiftendem Rahmen –, kann auch darauf beruhen, dass manche sich missverstanden fühlen, wenn sie etwas, was sie mit der Brille des *Bürgers* evaluieren wollen, mit der Brille des *Konsumenten* zu evaluieren gedrängt werden.[67]

Wie sollen Klimaschäden denn sonst – d.h. ohne dass sie quantifiziert werden und insbesondere ohne dass sie als BIP-Verluste monetarisiert werden – als öffentliche Entscheidungsgrundlage für die Klimapolitik dienen? Die Antwort ist, dass teilweise schon eine beschreibende Darstellung diejenigen Informationen liefert, die für eine Entscheidung benötigt werden. Politiker sollten im Allgemeinen fähig sein, bspw. in Geldwerten ausgedrückte Wertschöpfungsverluste und qualitiativ in Worten beschriebene Hitzetodgefahren als Entscheidungsgrundlage zu verwenden, ohne dass beide durch eine Monetarisierung vergleichbar gemacht werden.[68] Mit einigen dieser Informationen *kann* womöglich auch gar nicht besser umgegangen werden, als dass sie im praktischen Urteil abgewogen werden. Allerdings ist es in der Klimapolitik natürlich so, dass in qualitativ gehaltenen Berichten nicht nur zwei Dimensionen (wie Wertschöpfungsverluste und Hitzetode) eine Rolle spielen, sondern eine sehr große Menge von Faktoren. Um diese Vielzahl von sehr verschiedenartigen Effekten nüchterner einschätzen zu können, ist eine Quantifizierung in denjenigen Bereichen, in denen dies legitim ist, fraglos sinnvoll.

Das Fazit dieses Abschnitts ist, dass wenn wir der Zukunft „genug“ von etwas hinterlassen sollten, dieses „genug“ nicht notwendigerweise mittels eines einzigen Gutes ausgedrückt werden kann – und wenn doch, dann ist es das Erreichen eines bestimmten Schwellenwerts an Lebensqualität und nicht das Erreichen eines bestimmten BIP-Levels oder Wohlfahrtsniveaus. Wenn man etwas radikaler ist und nicht alle Güter für vergleichbar und monetarisierbar hält, dann mag es sein, dass wir der Zukunft – bspw. – eine gleich hohe Umweltqualität, eine minimierte Hitzetodgefahr plus ein über der Suffizienzschwelle liegendes Lebensqualitätsniveau schulden.

---

[67] Vgl. *Sagoff* (1988).

[68] Vgl. die ähnliche Einschätzung in *Stern* (2007), S. 31: „It is surely within the realms of sensible discourse to think of the consequences of different strategies simultaneously in terms of income, lives and the environment“.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VI. Fazit

Die Klimaökonomie hat ausgereifte und wirkungsvolle Werkzeuge zur Hand. Allerdings ist fraglich, ob sie diese zur Beantwortung von Fragen einsetzt, die tatsächlich von Bedeutung sind für die Wahl einer Klimapolitik, die danach ausgerichtet ist, von der gegenwärtigen Generation weder zu viel noch zu wenig zu verlangen.

Der letzte Abschnitt (V) hat ein grundlegendes Problem zur Sprache gebracht: Darf der Wert all dessen, was entscheidungsrelevant ist, in einer einzigen Zahl zusammengefasst werden, die repräsentiert wie gut eine Situation insgesamt ist? Und falls ja: Ist diese Zahl das BIP bzw. Nutzen/Wohlfahrt oder nicht vielmehr so etwas wie Lebensqualität? Falls diese Zahl die Lebensqualität widerspiegeln sollte, so könnten die im folgenden Absatz zusammengefassten Konklusionen der Abschnitten II bis IV so umformuliert werden, dass „BIP“, „Wohlfahrt“, „Kosten“ und „Nutzen“ durchgehend durch „Lebensqualität(szugewinne und -verluste)“ ersetzt bzw. in diesem Sinne verstanden würden:

Maximierende Kosten-Nutzen-Erwägungen haben *einen* legitimen Platz, und zwar bei der Analyse, ob mit Klimaschutzinvestition oder alternativen Investitionen das für zukünftig Lebende anzustrebende Wohlfahrtsniveau am effizientesten erreicht werden kann. Darüber hinaus hat das Kriterium der Nutzenmaximierung im intergenerationellen Kontext keinen Platz, da die Pflicht der gegenwärtig Lebenden gegenüber zukünftig Lebenden plausibler so spezifiziert wird, dass der Nachwelt ein bestimmter Schwellenwert an Wohlfahrt hinterlassen werden sollte. Eine solche Schwellenwertstheorie hat zusätzlich den willkommenen Nebeneffekt, dass die Diskussion um die Diskontrate an Relevanz verliert. Allerdings geht es – wie in den Abschnitten III und IV besprochen – nicht darum, dass die zukünftigen Generationen den angestrebten Schwellenwert als global aggregierten, im Mittel erwarteten Schwellenwert erreichen. Sondern es geht erstens darum, dass die Wahrscheinlichkeit, unter diesen Schwellenwert zu fallen, klein gehalten wird, und zweitens geht es darum, dass diese Wahrscheinlichkeit für jedes einzelne Individuum klein gehalten wird und nicht bloß für eine imaginäre Durchschnittsperson. Das sind die Fragen, die aus der Perspektive der intergenerationellen Gerechtigkeit tatsächlich interessieren.

Diese Perspektive zeigt uns aber nicht nur, worin die Pflichten der gegenwärtigen Generation bestehen, sondern auch, worin diese nicht bestehen: So besteht keine Pflicht der gegenwärtigen Generation, (auch geringe) Kosten auf sich zu nehmen, um durch Klimaschutz für zukünftige wohlhabende Individuen Wahrscheinlichkeitsmaße von einem BIP über dem Schwellenwert zu einem BIP, das noch weiter über dem Schwellenwert liegt, zu verschie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ben. Es mag andere Gründe geben, weshalb wir solche Kosten auf uns nehmen wollen, aber aus einer Perspektive der intergenerationellen Gerechtigkeit sind sie nicht gefordert. Eine andere Pflicht, die verneint werden muss, besteht in der Übernahme von „exzessiven" Kosten für gegenwärtig Lebende, um die Ansprüche zukünftig Lebender zu erfüllen. Was als exzessiv gilt, wurde in diesem Text nicht diskutiert, und es kann hier nur soviel gesagt werden, dass Kosten sicher noch nicht als exzessiv gelten, die höher als der durch sie bewirkte Nutzen sind. Auch kann gesagt werden, dass ein wichtiges Kriterium für exzessive Kosten eine durch sie bewirkte Nichterfüllung der eigenen Rechte der gegenwärtigen Generation ist, so nicht zuletzt ihr Recht auf Suffizienz.

Wenn jemand den Suffizienzschwellenwert für Lebensqualität mit der Armutsschwelle identifizieren wollte – was unseres Erachtens zu wenig ist, was aber hier um der einfachen Formulierung willen für den Moment angenommen werden soll –, so kann die Hauptaussage in einem Satz zusammengefasst werden: Klimaökonomische Modelle sollten nicht die Frage beantworten, ob die gegenwärtigen Kosten von Klimaschutzinvestitionen höher oder niedriger sind als die damit in der Zukunft vermiedenen im Mittel erwarteten, global aggregierten, in BIP ausgedrückten (und diskontierten) Klimaschäden, sondern von Interesse aus Sicht der Gerechtigkeit ist eine Antwort auf die Frage, eine wie hohe Zahl von Menschen durch diese Investitionen vor einem wie hohen Armutsrisiko geschützt werden. *Das* scheint uns der entscheidende Punkt zu sein.

Literatur

Anand, S./*Sen,* A. (2000): Human Development and Economic Sustainability, in: World Development, Bd. 28 (12), S. 2029–2049.

Arrow, K./*Cline,* W./*Mäler,* K-G./*Munasinghe,* M./*Squitieri,* R./*Stiglitz,* J. (1996): Intertemporal Equity, Discounting, and Economic Efficiency, in: Bruce, J./Lee, H./Haites, E. (Hrsg.), Climate Change: Economic and Social Dimensions of Climate Change, Cambridge, S. 125–144.

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

Baumert, K./*Herzog,* T./*Pershing,* J. (2005): Navigating the Numbers: Greenhouse Gas Data and International Climate Policy, Washington.

Beckerman, W. (1994): ‚Sustainable Development': Is it a Useful Concept?, in: Environmental Values, Bd. 3, S. 191–209.

Blake, M. (2001): Distributive Justice, State Coercion, and Autonomy, in: Philosophy & Public Affairs, Bd. 30 (3), S. 257–296.

Bostrom, N./*Cirkovic,* M. (Hrsg.) (2008): Global Catastrophic Risks, Oxford.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Brennan, A. (1992): Moral Pluralism and the Environment, in: Environmental Values, Bd. 1, S. 15–33.

Broome, J. (1994): Discounting the Future, in: Philosophy and Public Affairs, Bd. 23 (2), S. 128–156.

Chang, R. (Hrsg.) (1997): Incommensurability, Incomparability and Practical Reason, Cambridge.

– (2001): Value Pluralism, in: Smelser, N. J./Baltes, P. B. (Hrsg.), International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, Bd. 24, Oxford, S. 16139–16145.

Dasgupta, P. (2007): Comments on the Stern Review's Economics of Climate Change, in: National Institute Economic Review, No. 199, S. 4–7.

Easterlin, R. (Hrsg.) (2000): Happiness in Economics, Cheltenham.

Goodin, R. (1992): Green Political Theory, Cambridge.

Gosepath, S. (2004): Gleiche Gerechtigkeit. Grundlagen eines liberalen Egalitarismus, Frankfurt/Main.

Gosseries, A. (2005): The Egalitarian Case Against Brundtland's Sustainability, in: GAIA, Bd. 14 (1), S. 40–46.

– (2007): Cosmopolitan Luck Egalitarianism and the Greenhouse Effect, in: Canadian Journal of Philosophy, Bd. 31, Supplement, S. 279–309.

Graham, C. (2008): The Economics of Happiness: New Lenses for Old Policy Puzzles, in: Durlauf, S./Blume, L. (Hrsg.), The New Palgrave Dictionary of Economics, 2. Ausgabe, Hampshire.

Hanley, N./*Shogren,* J. (2002): Awkward Choices: Economics and Nature Conservation, in: Bromley, D. W./Paavola J. (Hrsg.), Economics, Ethics, and Environmental Policy, Oxford, S. 120–130.

Holland, A. (1997): Substitutability: Or why Strong Sustainability is Weak and Absurdly Strong Sustainability is not Absurd, in: Foster, J. (Hrsg.): Valuing Nature? Ethics, Economics, and Environment, London, S. 119–134.

IPCC (2001a): Summary for Policy Makers. Climate Change 2001: Impacts, Adaptation and Vulnerability. A Report of Working Group II of the Intergovernmental Panel on Climate Change. http://www.ipcc.ch/pdf/climate-changes-2001/impact-adaptation-vulnerability/impact-spm-en.pdf.

IPCC (2001b): Climate Change 2001: Mitigation. A Report of Working Group III of the Intergovernmental Panel on Climate Change. http://www.ipcc.ch/ipcc reports/tar/wg3/index.htm.

IPCC (2007a): Summary for Policy Makers. Climate Change 2007: Synthesis Report. http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar4/syr/ar4_syr_spm.pdf.

IPCC (2007b): Summary for Policymakers. Climate Change 2007: Impacts, Adaptation and Vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar4/wg2/ar4-wg2-spm.pdf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Leist, A. (2005): Ökologische Ethik II: Ökologische Gerechtigkeit: Global, intergenerationell und humanökologisch, in: Nida-Rümelin, J. (Hrsg.), Angewandte Ethik, Stuttgart, S. 426–512.

Meyer, L. H. (1997): Morethan They Have a Right to. Future People and Our Future Oriented Projects, in: Heller, J. C./Fotion, N. (Hrsg.), Contingent Future Persons, Dordrecht, S. 137–156.

– (2005): Historische Gerechtigkeit, Berlin.

– (2008): Intergenerational Justice, in: Zalta, E. (Hrsg.): Stanford Encyclopedia of Philosophy. http://plato.stanford.edu/entries/justice-intergenerational.

– (2009): Intergenerationelle Suffizienzgerechtigkeit, in: Goldschmidt, N. (Hrsg.): Generationengerechtigkeit, Tübingen, S. 281–322.

– /*Roser,* D. (2009): Enough for the Future, in: Meyer, L. H./Gosseries, A. (Hrsg.), Theories of Intergenerational Justice, Oxford, S. 219 – 248.

– (2010): Climate Justice and Historical Emissions, in: Critical Review of International Social and Political Philosophy, Bd. 13 (1), S. 229–253.

– /*Roser,* D. (2012): The Timing of Benefits of Climate Policies. Reconsidering the Opportunity Cost Argument, in: Birnbacher, D. (Hrsg.), Jahrbuch für Wissenschaft und Ethik, Berlin.

Miller, D. (2007): National Responsibility and Global Justice, Oxford.

Nordhaus, W. D. (2008): A Question of Balance, New Haven.

Parfit, D. (1984): Reasons and Persons, Oxford.

– (1997): Equality and Priority, in: Ratio, Bd. 10, S. 202–221.

Pearce, D./*Turner,* R. (1990): Economics of Natural Resources and the Environment, Baltimore.

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

– (2001): Justice as Fairness: A Restatement, Cambridge.

Sagoff, M. (1988): The Economy of the Earth. Cambridge.

Schelling, T. C. (1997): The Cost of Combating Global Warming. Facing the Tradeoffs, in: Foreign Affairs, Bd. 76 (6), S. 8–14.

Solow, R. M. (1974): Intergenerational Equity and Exhaustible Resources, in: Review of Economic Studies, Bd. 41, S. 29–45.

Stavins, R./*Wagner,* A./*Wagner* G. (2003): Interpreting Sustainability in Economic Terms: Dynamic Efficiency plus Intergenerational Equity, in: Economics Letters, Bd. 79, S. 339– 349.

Stern, N. (2007): The Economics of Climate Change: The Stern Review, Cambridge. http://www.hmtreasury.gov.uk/independent_reviews/stern_review_economics_climate_change/stern_review_report.cfm.

Sunstein, C. (2005): Cost-Benefit Analysis and the Environment, in: Ethics, Bd. 115, S. 351– 385.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Toth, F./*Bruckner,* T./*Füssel,* H-M./*Leimbach,* M./*Petschel-Held,* G. (2003): Integrated Assessment of Long-Term Climate Policies: Part 1 – Model Presentation, in: Climatic Change, Bd. 56, S. 37–56.

Weitzman, M. (2007): A Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change, in: Journal of Economic Literature, Bd. 45, S. 703–724.

– (2009): On Modeling and Interpreting the Economics of Catastrophic Climate Change, in: Review of Economics and Statistics, Bd. 91, S. 1–19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ethik, Altruismus und ökonomischer Reduktionismus

Von *Michael Aßländer,* Zittau, und *Hans G. Nutzinger,* Kassel

I. Die wirtschaftsethische Problemlandschaft aus der Sicht von Karl Homann

Im Jahre 1986 bildete sich ein zunächst vorläufiger Ausschuss „Wirtschaftswissenschaften und Ethik" im Verein für Socialpolitik, der 1989 als Ständiger Ausschuss des Vereins konstituiert wurde. Der Münchener Wirtschaftsethiker Karl Homann, selbst Ausschussvorsitzender in den Jahren 1989 bis 1993, hat das zwanzigjährige Bestehen dieses Ausschusses zum Anlass genommen, die Entwicklung des wirtschaftsethischen Denkens in diesem Zeitraum vom Standpunkt seines eigenen Forschungsprogramms einer ökonomischen Ethik aus zu rekapitulieren. In diesem Zusammenhang wendet er sich gegen den Vorwurf eines „ökonomischen Reduktionismus" in dem von ihm vertretenen Forschungsprogramm und erörtert, ausgehend von der Selbstwahrnehmung, dass sich sein eigenes Programm weltweit durchgesetzt habe, die Bedeutung anderer Theorien der Moral für die Wirtschaftsethik.[1] Karl Homann unterscheidet dabei in einem ersten Zugriff zwischen dem von ihm vertretenen „monistischen Ansatz", demzufolge „Ethik und Ökonomik nur verschiedene Formen darstellen, Probleme des Zusammenlebens der Menschen zu analysieren" (2006, S. 1), und einem „dualistischen Ansatz" (2006, S. 1), genauer gesagt: einer Vielzahl von „dualistischen Ansätzen" (2006, S. 2), die nach seiner Auffassung sämtlich daran kranken, dass „ethische und ökonomische [Anforderungen…] miteinander in Konflikt geraten können". Den verschiedenen Varianten dualistischer Ansätze hält er kategorisch entgegen:

> „Wer von zwei eigenständigen, nicht aufeinander zurückführbaren, gegensätzlichen Polen, Werten, Prinzipien ausgeht, kann diese Gegensätze später nur noch zusammenflicken; ein theoretisch abgeleitetes Zusammenwirken kann nicht mehr plausibilisiert werden" (*Homann,* 2006, S. 2).

[1] Karl Homann hat seinen auf der Jubiläumstagung 2006 gehaltenen Vortrag in eine überarbeitete schriftliche Fassung gebracht, auf die sich die folgenden Ausführungen beziehen: „Wirtschaftsethik: Ökonomischer Reduktionismus?" Manuskript, Universität München 2006.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dem von Homann vertretenen und nach seiner Wahrnehmung „breiten internationalen Forschungsprogramm“ liegt, trotz des gegen diesen Ansatz erhobenen Vorwurfs eines „ökonomischen Reduktionismus“, dennoch eine bewusst monistische Konstruktion zugrunde (*Homann,* 2006, S. 2), weil er den Dualismus in all seinen Varianten durch grundlegende Schwächen und Schwierigkeiten gekennzeichnet sieht, denen nur durch das von ihm vertretene Forschungsprogramm der ökonomischen Ethik wirksam begegnet werden könne. Gegen den nach seiner Wahrnehmung bei Peter Ulrich vorliegenden „unbedingten Primat der Ethik gegenüber der Ökonomik“ wendet er ein, dass dadurch die gewinnorientierten Unternehmen „als Gegner von Moral und Ethik eingestuft werden, die man ‚bändigen‘ und denen man das Handwerk legen muss; sie fallen damit als Partner im Kampf ‚für eine bessere Welt‘ (K. R. Popper) aus konzeptionellen Gründen von vornherein aus“ (*Homann,* 2006, S. 2).

Diese Darstellung des Feldes gegenwärtiger Wirtschafts- und Unternehmensethik enthält nach unserer Auffassung mindestens zwei Schieflagen:

(1) Wer einen Primat der Ethik über die Ökonomik für unbegründbar hält und dieses durch die Annahme einer Grundidentität von Ökonomik und Ethik als zwei Lesarten ein und derselben Sache, faktisch also durch einen Primat der Ökonomik über die Ethik, ersetzen möchte, muss nicht nur Gründe für seine Widerrede, sondern auch gute Gründe für den faktisch behaupteten Primat der Ökonomik über die Ethik angeben. Der Verweis auf die normative Kraft der empirisch vorgefundenen Wirtschaftsordnung reicht hier zu Begründungszwecken nicht aus. Genau dies aber ist der Kern der von Homann kritisierten Argumentation Peter Ulrichs. Mit jeder Form der Einrede begibt sich Homann hier selbst in eine Begründungspflicht und läuft damit Gefahr, entweder einem naturalistischen Fehlschluss zu unterliegen, da er die faktische Gewinnorientierung der Unternehmen zur Norm erhebt, oder in einen performativen Widerspruch in bester Apelscher Tradition zu geraten, wenn er die Möglichkeit zur diskursiven gesellschaftlichen Verständigung über den Geltungsanspruch des Gewinnprinzips bestreitet.

(2) Auch ist es in Peter Ulrichs Augen natürlich nicht der nach Gewinn strebende Unternehmer oder Manager, dem ‚das Handwerk gelegt werden muss‘, wie Homann unterstellt. Es geht Ulrich vielmehr um die Frage, inwieweit das Gewinnstreben als normatives Postulat und die hierfür in der Praxis angewandten Methoden tatsächlich zustimmungsfähig sind. Hierfür fordert Ulrich einen gesellschaftlichen Konsens. Dass dieses Begehren auch in der Praxis nicht ganz unsinnig erscheint, mag der Verweis auf die in Politik und Medien unvermindert andauernde Debatte um die Höhe von Managervergütungen und die Verantwortungsübernahme, zumindest die Risi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kobeteiligung der Banken für die Folgen der Wirtschaftskrise beispielhaft erhellen.

Wer mit dem Anspruch auftritt, Ökonomik und Ethik widerspruchsfrei miteinander in Einklang bringen zu können, muss sich zunächst einmal mit dem Problem auseinandersetzen, dass die widerspruchsfreie Konstruktion von Handlungsprinzipien selbst den meisten klassischen Ethiken nur bedingt zu gelingen scheint. So bildet die Normenkollision den klassischen Gegenstand der griechischen Tragödie, und selbst Kants Vernunftprinzip scheint kaum in der Lage, die Frage, ob es erlaubt sei, aus reiner Menschenliebe zu lügen, hinreichend befriedigend zu beantworten. Einfache „Vorrangregeln" innerhalb der Wirtschaftsethik – erst kommt die Ökonomik, dann die Moral – gehen am Kern von Peter Ulrichs Frage vorbei, nämlich ob derartige Regeln konsensfähig sind. Dieser Konsens lässt sich nicht einfach durch eine Prioritätsregel ersetzen, auch dann nicht, wenn man sie mit der Behauptung verbindet, der eigene Ansatz sei Bestandteil eines „breiten internationalen Forschungsprogramm[s]". Darüber hinaus ist auch die Behauptung nicht zwingend, dass ein Primat der Ethik Unternehmen als Partner im Kampf um eine bessere Welt von vornherein ausschließt, denn Peter Ulrichs Ansatz verschließt sich ja keinesfalls von vornherein wirtschaftlichen Erfordernissen, denen ökonomische Akteure auch bei der Verfolgung moralischer Ziele unterliegen.

Ist schon Homanns Charakterisierung von Peter Ulrich sehr zugespitzt, so dürfte es noch schwieriger nachzuweisen sein, dass von den anderen zeitgenössischen Wirtschafts- und Unternehmensethikern im deutschen Sprachraum, wie etwa Horst Steinmann und Albert Löhr, Reinhard Pfriem u. a., tatsächlich ernsthaft eine Position vertreten wird, in der „kompromisslos ein unbedingter Primat der Ethik gegenüber der Ökonomik vertreten wird", es sei denn, man erachtet den eingeforderten gesellschaftlichen Diskurs, der ja gerade der Klärung konkurrierender moralischer und ökonomischer Ansprüche dienen soll, bereits als ethischen Primat. Dann aber verkennt die von Homann unterstellte ökonomische Wirklichkeit die soziale Realität, die sich eben nicht nur aus den von Homann in Anlehnung an Luhmann unterstellten jeweils abgekapselten gesellschaftlichen Subsystemen konstituiert, sondern auch aus der Lebenswelt, in der es durchaus möglich ist, sich sprachlich vermittelt über die Geltungsansprüche der unterschiedlichen Handlungssphären und deren Gültigkeit auch jenseits der systemischen Funktionsimperative zu verständigen.

Durchaus zahlreich sind angesichts Homanns enger Sicht von Monismus und Dualismus daher die von Homann als „dualistische Theorien" klassifizierten Varianten einer „Vermittlung" von Moral und Ökonomie, von Ethik und Ökonomik, die „zwar die Wirtschaft als eigenständigen Kultursach-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bereich“ mit eigener Funktionslogik anerkennen, aber auch die Ethik nicht in Ökonomik auflösen wollen. Diese Varianten leiden indessen nach seiner Wahrnehmung sämtlich darunter, dass das genaue Mischungsverhältnis unbestimmt sei und demzufolge die Entscheidungen darüber, welchen Forderungen im Einzelfall zu folgen sei, „ad hoc“ blieben.

Dieser Vorwurf verkennt aber unseres Erachtens den *prozeduralen Charakter* der diskursethischen Ansätze von Autoren wie Peter Ulrich oder Horst Steinmann und Albert Löhr. Im Sinne einer Diskursethik kann das Ergebnis des Diskurses nicht durch Angabe eines präzisen Mischungsverhältnisses vorweg genommen werden. Es ist sinnvoll, einen solchen Diskurs immer dann zu führen, wenn Verhaltensweisen oder Regeln, die diese Verhaltensweisen gebieten, strittig werden – und zwar mit offenem Ausgang. Diese Offenheit impliziert aber keinesfalls zwangsläufig die von Homann angedeutete „Beliebigkeit“, denn zum einen bedürfen Handlungsregeln oder Verhaltensweisen im Sinne Ulrichs oder Steinmanns und Löhrs stets einer diskursiven Legitimation, und zum anderen legen die Regeln des idealen und des realen Diskurses fest, wie und unter welchen Bedingungen er zu führen ist. Dass insbesondere innerhalb einer pluralen und globalen Wirtschaftsgesellschaft scheinbar unverrückbar gültige Normen zunehmend unter Legitimationsdruck geraten und sich Unternehmen daher um eine diskursive Verständigung mit den durch das Unternehmenshandeln betroffenen Anspruchsgruppen bemühen müssen, das zeigen die zwischenzeitlich insbesondere bei multinationalen Unternehmen üblichen realen Stakeholder-Dialoge, in denen es ja gerade darum geht, Handlungsmöglichkeiten auszuloten und sich ex ante ihrer Zustimmungsfähigkeit bei den relevanten Anspruchsgruppen zu versichern. Der Vorwurf der Beliebigkeit unterstellt diesen Autoren eine angestrebte Kasuistik des Einzelfalls, während es ihnen doch um die Entwicklung allgemeiner Regeln geht, nach denen in Konfliktfällen vorzugehen sei.

Auch die von Josef Wieland vertretene Variante – sie geht im Anschluss an Niklas Luhmann von unterschiedlichen Kommunikationslogiken aus, die jedoch im Begriff der Kooperationsrente zusammentreffen müssen – ist Homann zufolge ebenfalls unklar, da unbeantwortet bleibe, „wie genau“ diese Kommunikationslogiken zusammengehen. Hier scheint sich erneut Homanns grundlegende Skepsis gegenüber jedweder Wertebindung zu zeigen, die nicht extrinsisch und im Sinne seines eigenen Ansatzes ausschließlich durch verhaltenssteuernde Anreize motiviert ist. Zwar rekurriert auch Wieland auf die ökonomische Vorteilhaftigkeit, die sich aus der Erstellung „moralischer Güter“ wie Zuverlässigkeit oder Fairness aufgrund ihrer verhaltensstabilisierenden Wirkung ergibt. Jedoch lässt er offen, warum welche moralischen Güter im Einzelfall bereitgestellt werden. Für Wieland ist Ethik eine „Realisierungsvoraussetzung“ für ökonomischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erfolg, wenngleich er einräumt, dass dies mitunter auch in umgekehrter Richtung gilt.

Diese verschiedenen Varianten speziell der Unternehmensethik, die auf ethisch zu nutzende „Handlungsspielräume“ verweisen, lassen Homann zufolge „Raum für die Ethik nur noch in günstigen Situationen, in Nischen, die im globalen Wettbewerb jedoch immer enger werden“. Demzufolge wären sowohl die „Nischen“ als auch die vermeintlich auf ihnen aufbauenden (Unternehmens-)Ethikansätze letztlich nur „Auslaufmodelle“, denen keine längerfristige Zukunft mehr zuerkannt werden könnte. Handelt es sich bei diesen Ansätzen aber tatsächlich nur um prinzipiell längst verloren gegangene Rückzugsgefechte von Ethikern, denen der Wind des globalen Wettbewerbs unerbittlich ins Gesicht bläst? Eine solche Schlussfolgerung wäre erstaunlich angesichts der internationalen „Business-Ethics-Debatte“, in der die Mehrheit der Fachvertreter davon ausgeht, dass es gerade die mit der Globalisierung einhergehenden „Ökonomisierungstendenzen“ der Wirtschaft sind, die eine wirtschafts- und unternehmensethische Reflexion verantwortbaren Unternehmenshandelns und die Verständigung mindestens mit den unternehmensrelevanten Stakeholdern erforderlich machen. Hier weisen die internationalen Diskussionen um eine *Corporate Social Responsibility* (CSR) und eine *Corporate Citizenship* (CC) sowohl in der Theorie als auch in der unternehmerischen Praxis, in der es nicht nur um die im Unternehmenshandeln einzuhaltenden moralischen Mindeststandards geht – wie dies u. a. in den OECD-Richtlinien für multinationale Unternehmen, aber auch in einschlägigen Branchenstandards thematisiert wird –, sondern eben auch um die gesellschaftliche Mitverantwortung von Unternehmen und deren politische und soziale Gestaltungspflichten bei der Schaffung einer globalen Wirtschaftsordnung mit menschlichem Antlitz – wie dies von Kofi Annan in seinem Aufruf zum „Global Compact“ formuliert wurde –, ganz offensichtlich in eine andere Richtung.

Hier nimmt Homann die seit Jahren breit geführte wissenschaftliche Debatte um *Corporate Citizenship* und *Corporate Social Responsibility* offensichtlich allenfalls selektiv und nur insoweit zur Kenntnis als sie mit seinen eigenen Ausführungen kompatibel zu sein scheint. Allerdings hat diese Debatte längst ihren Niederschlag auch in Politik und wirtschaftlicher Praxis gefunden. Oder sollten etwa die Initiierung eines eigenen CSR-Forums seitens der Bundesregierung Anfang 2009 und die Festlegung sozial verantwortlicher Verhaltensstandards seitens der International Organization for Standardization (ISO 26000), wie sie im Herbst 2010 verabschiedet wurden, eine bloße Augenwischerei darstellen, die von den harten Realitäten der Globalisierung längst überholt wäre? Dagegen spricht die erkennbare Ernsthaftigkeit, um die sich Wissenschaftler und Unternehmenspraktiker im Umgang mit diesen Themen bemühen. Es wäre gerade im Sinne des von Ho-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mann engagiert vertretenen Kooperationsgedankens von theoretischer Ethik und praktischer Ökonomik fatal, wollte man solche weltweiten Bemühungen unter einen generellen Verdacht des „window dressing“ stellen. Zwar ließe sich mit Homann an dieser Stelle argumentieren, dass derartige Regelungen ja gerade auf sein Konzept der politischen Rahmenordnung auch im internationalen Kontext verweisen. Allerdings machen sowohl der Multi-Stakeholder-Prozess zur Ausgestaltung der ISO 26000-Richtlinien als auch das mit unterschiedlichsten gesellschaftlichen Anspruchsgruppen besetzte CSR-Forum der Bundesregierung deutlich, dass hierbei der gesamtgesellschaftliche Diskurs im Vordergrund steht, und zwar mit dem Ziel, sich gerade über jene Fragen der Reichweiten unternehmerischer Verantwortung zu verständigen, die Homann im Sinne seiner Forderung nach anreizkompatibler Ausgestaltung der wirtschaftlichen Moral und dem Verweis auf die ethische Richtigkeitsvermutung unternehmerischer Gewinnmaximierung in seinem Ansatz systematisch ausblendet.

II. Das Forschungsprogramm der ökonomischen Ethik

Die Rekonstruktion von „Probleme[n] und Themenbestände[n], die traditionell von der Ethik bearbeitet wurden“, mit den Mitteln der Ökonomik ist eine naheliegende und als solche eigentlich auch unstrittige wirtschaftsethische Forschungsstrategie, die gerade für Ökonom(inn)en interessant scheint, vor allem auch deswegen, weil sie damit ihren komparativen wirtschaftswissenschaftlichen Vorteil in den interdisziplinären Dialog mit der Ethik einbringen können. Unstrittig ist auch, „dass ökonomische Überlegungen einen wichtigen Einfluss haben, wenn nachhaltige Problemlösungen erzielt werden sollen, dass den ethischen Empfehlungen oft ökonomische Überlegungen zugrunde liegen und dass explizite ökonomische Kalkulationen ethische Anweisungen präzisieren, korrigieren oder weiterentwickeln können“ (*Homann* 2006, S. 3). Gegen eine derartige Reflexion ökonomischer Rahmenbedingungen moralischen Handelns, gerade in und von Unternehmen, gibt es in der gegenwärtigen Wirtschafts- und Unternehmensethik keinerlei grundsätzliche Bedenken, allenfalls Nuancen in der Einschätzung der Bedeutung, die derartigen Überlegungen zukommen sollen. Anders als Homann nahelegt, ist es daher *nicht* generell „diese Forschungsstrategie, die Kritiker vor Augen haben, wenn sie diesem Strang der Ethik „‚Ökonomismus‘ oder ‚ökonomischen Reduktionismus‘ vorwerfen“ (2006, S. 3). Der Reduktionismusvorwurf bezieht sich vielmehr auf diejenigen prononcierten Stellungnahmen der ökonomischen Ethik, welche diese Forschungsstrategie als einzig legitime Vorgehensweise darstellen und überdies die Auffassung vertreten, dass ethische Postulate, sowohl was ihre positive als auch ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

normative Gültigkeit betrifft,[2] sich stets durch einen „erweiterten ökonomischen Vorteilsbegriff“ darstellen lassen müssten.

Man kann natürlich die Erweiterung des Vorteilsbegriffs bis hin zu klassisch-aristotelischen Konzepten wie „gutes Leben“ oder „Eudämonie, Glückseligkeit“ ausdehnen (*Homann* 2006, S. 4), um einen scheinbar ganz umfassenden vorteilsbasierten Ethikentwurf zu präsentieren, unter dem sich die verschiedensten Konzeptionen wiederfinden könnten. Aber diese Vorgehensweise hat, ganz ökonomisch betrachtet, ihren hohen Preis, den Homann offenbar nicht sieht: Er besteht in einer zunehmenden Tautologisierung des Vorteilsbegriffs und verwischt den für jede Ethik unhintergehbaren Unterschied zwischen der Vorteilhaftigkeit einer Handlung und ihrer Richtigkeit oder Angemessenheit. Wenn alle möglichen Handlungsorientierungen als hinreichend weit gefasster „Vorteil“ gedeutet werden können, etwa als angenehmes Gefühl, richtig gehandelt zu haben, so verliert dieser Begriff jegliche analytische Trennschärfe. Und es geht nicht nur die für die Ethik konstituierende Unterscheidung zwischen „Vorteilhaftigkeit“ und „Richtigkeit“ einer Handlung verloren, auch die sozialwissenschaftlich bedeutende Distinktion zwischen „Zweck“ und „Sinn“ einer Handlung[3] wird dann – scheinbar – bedeutungslos.

Die ökonomische Ethik wäre hier gut beraten, das von ihr zur Rekonstruktion ethischer Fragen beanspruchte Instrumentarium der Ökonomik konsequent auch auf sich selber anzusetzen. Gewiss, die Erweiterung des Vorteilsbegriffs ist selbst mit Vorteilen verbunden: Es können damit kooperative Konstellationen jenseits des Markttausches in den Blick kommen, die eine sinnvolle Nutzung wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse auch in scheinbar „außerwirtschaftlichen“ Situationen ermöglichen. Gleichzeitig führt aber eine allzu starke Ausweitung des Vorteilsbegriffs (wie sie Karl Homann hier selbst vornimmt, wenn er aristotelische Konzepte einfach als weit gefasste Vorteile deutet) aber meist nicht zu einer Rekonstruktion „klassische[r] Begriffe der Ethik in terms of economics“, sondern eher zu einer bloßen Etikettierung nahezu aller menschlichen Orientierungen als vorteilsgetriebene Verhaltensweisen, zu einer Art „ökonomischem Generalverdacht“.

Gerade für diese durchaus lösbare Problematik bietet nun aber die ökonomische Theorie ein probates Hilfsmittel an, nämlich den „Trade-off“, die Abwägung zwischen den (marginalen) Kosten und Vorteilen einer Richtungsänderung, z. B. einer Ausweitung oder Einengung eines Begriffsinhaltes. Zu suchen ist demzufolge nicht der Punkt einer maximalen Ausweitung

[2] Vgl. *Homann* (2002), S. 101: „Die Implementierbarkeit der Regeln wird zur Voraussetzung von deren normativer Geltung für das Handeln.“

[3] Vgl. dazu *Nutzinger* (2008) und *Goldschmidt/Nutzinger* (2010).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder Einengung – in beiden Extremfällen verschlechtert sich das Verhältnis zwischen (marginalem) Zugewinn und (marginalen) Alternativkosten einer solchen bis zum Extrem getriebenen Begriffsbestimmung ganz beträchtlich –, zu suchen ist vielmehr der Punkt, in dem einerseits der Zugewinn in Form einer sinnvollen Ausweitung ökonomischer Analyse auf außerwirtschaftliche Tatbestände noch hoch ist, in dem andererseits aber die begriffliche Trennschärfe des Vorteilsbegriffs auch noch so weit erhalten bleibt, dass eine ökonomische Rekonstruktion des Sachverhalts – und nicht bloß seine externe Etikettierung als „ökonomisch" – gelingt. Es ist schon ein wenig auffällig, dass gerade führende Vertreter der ökonomischen Ethik diese wirtschaftswissenschaftliche Grundeinsicht in ihrer Methodologie nicht zur Kenntnis nehmen und stattdessen in eher traditionell normativ-ethischer Ausrichtung der Idee nachhängen, dass eine maximale Ausweitung des Vorteilsbegriffs zugleich mit einer maximalen Erklärungskraft des darauf basierenden ökonomischen Ansatzes einhergehen müsste. Man stößt hier sozusagen auf eine fast klassisch zu nennende „Ethik mit umgekehrten Vorzeichen".

Aber selbst da, wo die Anwendung ökonomischer Begriffe, etwa eines weit gefassten Vorteilsbegriffs, mehr darstellt als eine bloße ergebnisorientierte „Etikettierung" jedweder Sachverhalte, so *als ob* es sich dabei um zweifellos wirtschaftswissenschaftlich gut erfassbare Problemsituationen handelt, besteht dann immer noch ein generelles Problem der Anwendung ökonomischer Begriffe auf ethische Sachverhalte, sozusagen der „Übertragung ethischer Begriffe in die Sprache der Wirtschaftswissenschaft", gerade darin, dass die damit erfolgte und, wie Karl Homann richtig betont, oft durchaus hilfreiche Fokussierung auf die Ergebnisorientierung menschlichen Handelns, regelmäßig einhergeht mit der Ausblendung anderer, für die Problemsituation ebenfalls wichtiger Gesichtspunkte, die dadurch ganz aus dem Blick geraten können. Es entsteht das Problem des „*lost in translation*". Solche „Übersetzungsfehler" sind so lange harmlos – und im Hinblick auf die damit mögliche Fokussierung sogar hilfreich –, als man sich über die eingeschränkte Möglichkeit einer solchen Übertragung im Klaren ist und nicht glaubt, die damit bewirkte Einengung der Perspektive und der damit mögliche „ökonomische Zugriff" seien völlig problemlos, also wiederum ohne Alternativkosten zu erreichen. So wird etwa der Gedanke der „Menschenwürde" durch das bei Buchanan vorgesehene „individuelle Vetorecht jedes einzelnen gegen kollektive Entscheidungen (in besonders wichtigen Fragen)" (*Homann* 2006, S. 4) zwar in einem zentralen Aspekt, aber nicht vollständig abgebildet. Offen bleibt dabei etwa die Frage, ob und in welchem Umfang dem Staat oder, wie dies etwa *Matten* und *Crane* (2005) konstatieren, den Unternehmen eine besondere Schutzverpflichtung speziell im Hinblick auf Gesundheit und Teilhabe am gesellschaftlichen Leben zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kommt. Wird dieses „Übersetzungsproblem“ nicht anerkannt, so wird, entgegen dem selbstgestellten Anspruch dieses Ansatzes, „Normativität“ eben *nicht „*als Explanandum“ behandelt, sondern sie erscheint implizit wiederum „als exogen vorgegebenes Explanans“, nämlich als ein verborgenes Werturteil, demzufolge eine derartige staatliche Schutzverpflichtung für den Gedanken der Menschenwürde unerheblich wäre. Diese Vorgehensweise widerspricht aber dem Selbstverständnis des ökonomischen Ansatzes, der doch Normativität „endogenisieren“ will.

Auch die Rekonstruktion sanktionsbewehrter Institutionen, wie Rechtsregeln „als für alle vorteilhafte Standardlösungen für häufig wiederkehrende Interaktionsprobleme“ (*Homann* 2006, S. 4 f.), gelingt nicht immer. Dass viele Rechtsregeln gerade diese Eigenschaft nicht aufweisen, zeigt sich nicht zuletzt daran, dass sie von vielen Betroffenen nicht als vorteilhafte Standardlösungen anerkannt werden, so dass auf ihre Veränderung durch neue Rechtsregeln hingearbeitet wird. Diese werden dann wiederum dem Anspruch nach als „für alle vorteilhafte Standardlösungen“ präsentiert, stellen aber mit einiger Wahrscheinlichkeit nur andere sanktionsbewehrte Institutionen dar, die dann eine für die Befürworter des geänderten Status günstigere Verteilungen von Rechten und Pflichten vorsehen.[4]

Auch die prinzipiell sinnvolle und hilfreiche Rekonstruktion von Vertrauen im Tauschparadigma wird bei Homann zu eng dargestellt, da die Vertrauensbildung nicht auf sachlich und zeitlich entkoppelten vorteilhaften Leistungen und Gegenleistungen direkt beruht, sondern vielmehr *auf der Erwartung* einer solchen Reziprozität, denn ohne einen solchen „Vertrauensvorschuss“ wäre die Bildung von Vertrauen erst gar nicht möglich.

Die Interpretation von Tugend „als individuelles Identitätskapital“ fokussiert zwar einen wichtigen Vorteil, nämlich den, „dass der Tugendhafte für andere ein verlässlicher, erwünschter Interaktionspartner ist“, blendet aber zum einen die personale Seite der Identität aus – dass man nicht nur von den anderen, sondern von sich selbst als identisch und verlässlich erfahren wird –, und sie übersieht zum anderen eine unerwünschte – und mitunter sogar gefährliche – Kehrseite des „Identitätskapitals“, dass nämlich solche tugendhaften Menschen in hohem Maße zu Interaktionen herangezogen werden, an denen sie selber kein vorteilsgesteuertes Interesse haben, zu de-

[4] Generell stellt sich dabei im Hinblick auf veränderte Rechtsregelungen noch das Problem, dass die Wohlfahrtsökonomik entsprechend dem Kaldor-Hicks-Kriterium im Allgemeinen nur die hypothetische, nicht aber die faktische Kompensation der Verlierer des veränderten institutionellen Arrangements verlangt, so dass die Gefahr opportunistischer Behauptungen einer gesellschaftlichen Verbesserung durch die Gewinner der Regeländerung sehr nahe liegt, da ja eben der „Markttest“ der tatsächlichen Kompensation gar nicht erfolgen muss.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nen sie sich dann aber doch oftmals aus Gründen ihrer Selbstwahrnehmung als „tugendhaft“ veranlasst sehen, obwohl ihnen dadurch Zeit und Kraft für andere Aktivitäten genommen wird. Verschärft wird das Problem noch dadurch, dass andere (potenzielle) Interaktionspartner den Maßstab der Tugendhaftigkeit dazu verwenden können (und werden), den Einwand der Unvorteilhaftigkeit einer Transaktion durch den Tugendhaften als selbst „tugendwidrig“ zurückzuweisen. Der bilaterale Gedanke der „Reziprozität“ – der dem Nicht-Tugendhaften eher fern liegt – wird dann durch den einseitigen Anspruch auf „Nicht-Diskriminierung“ substituiert, der den Tugendhaften in ernstliche Bedrängnis bringen kann. Tugend ist also ein weitaus ambivalenteres *Asset,* als dies bei Karl Homann erkennbar wird.

Auch die Vorstellung, die Armen in den Ländern des Südens seien nicht Objekte eines moralisch geforderten Altruismus der Menschen in den Ländern des Nordens, „sondern Assets, die bei geeignetem institutionellem Arrangement einen Beitrag zur Mehrung des Wohlstands aller, also auch der Reichen leisten könnten“ (Homann 2006, S. 5), so dass es ein übereinstimmendes langfristiges Interesse aller Nationen und insbesondere der an zusätzlichen Gewinnen und neuen Märkten interessierten multinationalen Konzerne an der Entwicklung dieser Länder gebe, ist nur eine von verschiedenen ökonomisch möglichen „Rekonstruktionen“ der Problematik, und nicht immer die inhaltlich angemessene, obwohl dies die von *Prahalad* und *Hammond* (2002) angestoßene derzeitig populäre Debatte um die „Bottom of the Pyramid“ durchaus nahezulegen scheint. Der französische Agrar- und Sozialwissenschaftler *Dumont* (1962) hat schon vor nahezu 50 Jahren in dem damals als skandalös empfundenen Buch „L’Afrique noire est mal partie“ (1962) darauf hingewiesen, dass es kein kollektives Interesse an der Entwicklung des afrikanischen Kontinents geben werde und dass die ehemaligen Kolonien einen falschen Weg einschlagen würden, wenn sie versuchten, die ehemaligen Kolonialmächte zu kopieren (was natürlich trotz dieser Warnungen geschah).[5]

Dumont beschrieb damit schon früh für schwarzafrikanische Länder das Problem der „Entwicklungsblockade“, also einer Konstellation, in der die ökonomische Botschaft des wechselseitig vorteilhaften Tausches (hier zwischen ehemaligen Kolonien und früheren Kolonialmächten) aufgrund schwerer institutioneller Defizite, vor allem extrem ungleicher Machtverteilung der involvierten Akteure, sozusagen ungehört verhallte. Die vorder-

[5] Vgl. hierzu ausführlich die Dokumentensammlung von *Cwienk/Klicker* (1982). Zudem dürfte es auch bei noch so viel ökonomischem Ansatz schwierig sein, die wachsende Zahl medizinisch schlecht versorgter und daher oft nicht mehr arbeitsfähiger HIV-Kranker in vielen Ländern Schwarzafrikas als „asset“ für die Industrie- und Entwicklungsländer zu „rekonstruieren“.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gründige ökonomische Rekonstruktion versagt gerade bei solchen grundlegenden institutionellen Defiziten auch in vielen anscheinend einfachen Fällen, wenn man etwa das Problem des sowohl ineffektiv genutzten und zugleich auf wenige Familien konzentrierten Großgrundbesitzes in großen Teilen Südamerikas betrachtet. Bei funktionierenden marktwirtschaftlichen Strukturen wäre eine derartige Situation ineffektiv genutzten landwirtschaftlichen Großgrundbesitzes langfristig nicht haltbar, denn nach dem ökonomischen Prinzip, dass jede Ressource langfristig zu ihrem besten Wirt wandert, müsste es im Interesse der Großgrundbesitzer selbst liegen, gemeinsam mit den kleinen Pachtbauern das Kooperationspotenzial auszunutzen, das sich aus möglichen Effizienzsteigerungen infolge geänderter Eigentums- und Vertragsstrukturen ergeben könnte. Der empirisch vorfindliche hartnäckige Fortbestand zugleich ineffizienter und extrem ungleich angelegter großagrarischer Strukturen über Jahrhunderte hinweg ist mit der Logik eines funktionierenden Bodenmarktes nicht vereinbar, und an Stelle einer vordergründig naheliegenden Rekonstruktion unausgeschöpfter Kooperationspotenziale müsste daher zunächst einmal die Identifikation jener „Entwicklungsblockaden“ treten, die eine ökonomisch effiziente und vielleicht sogar auch noch als sozial akzeptabel empfundene Umverteilung von Eigentumsrechten seit langer Zeit be-, wenn nicht gar verhindern. Hier werden die Grenzen des Homo-Oeconomicus-Ansatzes plastisch erkennbar, und der dann naheliegende Ausweg in einen erweiterten Vorteilsbegriff, in den dann vermutlich der soziale Status des Großgrundbesitzers jenseits ökonomischer Rentabilitätserwägungen mit besonderem Gewicht eingehen würde, wäre eher eine Problemanzeige als eine Problemlösung.

III. Konsequenzen

Unsere Kritik an Karl Homann ist vor allem dadurch motiviert, dass er nach unserer Einschätzung Ansätze anderer Autoren einseitig, ja verzerrt darstellt und die eigenen Begründungspflichten außer Acht lässt. Dennoch wollen wir die Verdienste Homanns um die Wirtschafts- und Unternehmensethik und die Wirkung seines Ansatzes insbesondere im deutschsprachigen Raum nicht unerwähnt lassen. So erweisen sich vor allem sein ordnungstheoretisches Grundverständnis – die Idee, ein Wirtschaftssystem als ein mindestens zweistufig ausdifferenziertes Handlungssystem zu begreifen und zwischen den Spielregeln als handlungsbegrenzenden Rahmenvorgaben und Spielzügen als Ausdruck der je individuellen Strategiewahl innerhalb dieser Spielregeln zu unterscheiden – sowie die von ihm stets hervorgehobene Bedeutung einer richtig konzipierten Rahmenordnung zur Stabilisierung und Durchsetzung von Moral (*Homann* 1993) als direkt anschlussfähig an das bundesrepublikanische Wirtschaftsmodell der Sozialen Marktwirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaft. Homann hat hier wichtige Pionierarbeit geleistet. Zudem bildet seine Analyse der Wirkung ökonomischer Wettbewerbsbedingungen für die Durchsetzung von Moral, basierend auf der spieltheoretischen Analyse des Gefangenendilemmas, einen wertvollen Analyserahmen, der es erlaubt, mögliche Probleme bei der Durchsetzung moralischer Forderungen unter wirtschaftlichen Konkurrenzbedingungen zu antizipieren. Dies gilt trotz einiger Interpretationsschwächen, die sich vor allem aus der einseitigen Indienstnahme des Modells für die Analyse der Anbieterseite und der hieraus abgeleiteten Schlussfolgerung ergeben, derartige Wettbewerbsdilemmata würden stets zum Wohle der Konsumenten wirksam. Auch mit seiner Forderung nach einer H(omo)-O(economicus)-resistenten Ausgestaltung wirtschaftspolitischer Maßnahmen, um so wirtschaftspolitische Vorgaben auch unter den „worst-case-Bedingungen" hypothetisch gedachter, rein eigennutzorientierter Wirtschaftsakteure durchsetzen zu können, leistet Homann einen Beitrag, der bei der Gestaltung der praktischen Wirtschaftspolitik eine stärkere Berücksichtigung verdient hätte. Sie schließt an die bereit von Immanuel Kant vertretene Sicht an, dass ein gutes Gesetz auch einen Staat von Teufeln regieren können müsse.

Es ist somit zweifellos ein Verdienst Homanns, in seinen Forschungen die Möglichkeiten und Grenzen der Durchsetzung (legitimer) moralischer Forderungen unter den Bedingungen moderner Marktwirtschaften und unter der Annahme des „worst-case-Szenarios" eines vollkommen eigennützigen Homo Oeconomicus als dominantem Handlungsträger dieser Wirtschaft untersucht zu haben. Hier, in der modelltheoretischen Abschätzung der Steuerungsleistung moralischer Normen unter den Bedingungen moderner Marktwirtschaften im Sinne einer *positiven* Ökonomik, liegen zweifelsohne die Stärken seines Ansatzes.

Jedoch scheinen die von Homann aus dieser Analyse gezogenen Schlussfolgerungen, im Sinne einer *normativen* Ökonomik, nicht zuletzt aus moralphilosophischer Sicht problematisch. Ausgehend von der Prämisse strikter Eigennutzorientierung der Wirtschaftsakteure plädiert Homann hier für eine anreizkompatible Ausgestaltung der wirtschaftlichen Ordnung, um so das eigennutzorientierte wirtschaftliche Verhalten in den Dienst der gesellschaftlichen Moral stellen zu können. In gewisser Weise wird damit die im Gefangenendilemma zugrunde gelegte Modellprämisse menschlichen Verhaltens in den Rang einer normativen Forderung erhoben. Wenn aber moralische Regelsysteme ausschließlich entlang der Vorteilserwartungen wirtschaftlicher Akteure konzipiert werden sollen, dann stellt sich die Frage nach dem Verständnis von Moral in Homanns Theoriekonzeption. Mit der Forderung nach einer anreizkompatiblen Ausgestaltung moralischer Normen stellt er als Kriterium für die Richtigkeit moralischer Forderungen vor allem auf ihre Funktionalität zur Lösung ökonomischer Probleme ab und nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mehr auf ihre Legitimität, d. h. die ethische Rechtfertigung ihrer Gültigkeit. Zwar sieht Homann nicht ganz zu Unrecht, dass moralische Imperative in der Wirtschaft vor allem durch die Implementierung allgemeinverbindlicher Regeln auf Ebene einer ökonomischen Rahmenordnung stabilisiert werden können. Allerdings versucht er im Sinne einer „ökonomischen Ethik" die Frage nach der Begründung von Moral nicht mehr auf der Ebene der Ethik, sondern primär auf der Ebene der Ökonomik zu stellen und so die Auflösung der Ethik in der Ökonomie zu vollziehen, indem er pointiert die ökonomische Nützlichkeit als einzigen Maßstab für die Rechtfertigung moralischer Regeln hervorhebt – und das lässt den von ihm zurückgewiesenen Vorwurf des „ökonomischen Reduktionismus", wie er von einigen Kritikern erhoben wird, mindestens im Rahmen seiner *normativen* Ökonomik verständlich werden.

Allerdings bleibt Homann hinsichtlich der genauen Ausdeutung dessen, was er unter der anreizkompatiblen Ausgestaltung der Wirtschaftsordnung verstanden wissen möchte, selbst ambivalent. So lässt sich sein Argument der Anreizkompatibilität moralischer Normen in einer *gemäßigten Interpretation* zunächst verstehen als eine Forderung, Normen so auszugestalten, dass sie erwünschtes moralisches Verhalten belohnen und unerwünschtes unmoralisches Verhalten bestrafen. Hier geht es im Sinne der Anreizkompatibilität also darum, die Einhaltung moralischer Normen durch eine Rahmenordnung sicherzustellen, die gemäß der Logik des Gefangenendilemmas die Auszahlungsmatrix der Akteure verändert und so unmoralisches Verhalten *zugleich* ökonomisch unvorteilhaft und moralisches Verhalten *zugleich* ökonomisch vorteilhaft – mindestens jedoch nicht nachteilig – werden lässt. Damit steigt auch nach unserer Einschätzung die Wahrscheinlichkeit moralischen Verhaltens innerhalb der Wirtschaft. Jedoch geht es dabei nicht darum, die Moral entsprechend den Vorteilserwartungen eigennutzorientierter Akteure auszugestalten, sondern darum, der Moral jene Steine aus dem Weg zu räumen, die ihre Befolgung erkennbar behindern oder zumindest erschweren. Diese Lesart des Arguments der Anreizkompatibilität bietet somit weiterhin Raum für individuelle Moral – auch wenn dies von Homann selbst möglicherweise so nicht gesehen wird. Aber es ist hier gerade die moralische Urteilsfähigkeit des Einzelnen, die über dessen Einsicht in die *Richtigkeit* der moralischen Forderungen entscheidet und damit die Befolgung der moralischen Norm mitbestimmt. Zudem ist es ja gerade die moralische Reflexionsfähigkeit des Einzelnen, die ihn dazu veranlasst, an einer Moral ermöglichenden Ausgestaltung der Rahmenordnung mitzuwirken, selbst dann, wenn dies nicht mit unmittelbaren Vorteilen für ihn verbunden sein mag.

In seiner *radikalen Lesart* hingegen besagt das Argument der Anreizkompatibilität, dass moralische Imperative nur dann Gültigkeit beanspruchen können, wenn sie den eigennutzorientierten Erwartungen der Marktakteure

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht zuwiderlaufen. In dieser Sichtweise muss sich eine Moral als ökonomisch produktiv erweisen, muss also selbst ökonomische Vorteile für die Normadressaten generieren. Dabei wird den einzelnen Marktakteuren zum einen jedwede Einsichtsfähigkeit in die Richtigkeit moralischer Regeln und deren Einhaltung abgesprochen, da sie sich ja ausschließlich von (ökonomischen) Anreizen leiten lassen. Die kognitive Seite menschlichen Denkens und Handelns, vor allem die Einsicht in seine Richtigkeit und Angemessenheit, wird dabei vollständig ausgeblendet. Dabei unterschätzt Homann in unseren Augen die Bedeutung der individuellen Moral als Regulativ gesellschaftlicher Interaktion und die prinzipielle moralische Reflexionsfähigkeit individueller Akteure, die im Alltag sehr wohl zwischen Anreizen und diesen möglicherweise zuwiderlaufenden, aber ethisch legitimierten moralischen Geboten unterscheiden können. In diesem Sinne ließe sich in Opposition zu Homann durchaus postulieren, dass es ja gerade ein Kennzeichen von Moral sei, dass sie sich als *anreizresistent* erweist und somit Verhalten jenseits der ökonomischen Anreizlogik zu steuern in der Lage ist. Zum anderen postuliert Homann auf diese Art und Weise eine Dichotomie der Moral, da er offensichtlich von einer *gesellschaftlichen Moral* ausgeht, die auf Ebene der Rahmenordnung durchgesetzt werden soll, und einer dieser gegenüberstehende *Individualmoral,* die sich vor allem am Eigennutz orientiert und sich allenfalls den durch die Rahmenordnung gesetzten Anreizen beugt. Jedoch stellt sich dann die Frage, woher die höheren moralischen Vorstellungen der Gesellschaft kommen sollen, wenn nicht von den Individuen, die sie konstituieren.

Mit der so in der radikalen Lesart des Arguments der Anreizkompatibilität vorgenommenen vollständigen Ausblendung der Individualmoral nimmt sich Homann die Möglichkeit, die Frage nach den Gründen zu beantworten, warum Individuen ein Interesse an der moraladäquaten Ausgestaltung der wirtschaftlichen Rahmenordnung haben können und warum sie hierzu beitragen sollen, auch wenn sie daraus keine Vorteile für sich erkennen können. Angesichts dieser Radikalisierung des Arguments der Anreizkompatibilität moralischer Normen, die sich zum einen in der geforderten ausschließlichen Bewertung moralischer Regeln anhand ihrer ökonomischen Nützlichkeit und zum anderen in der Forderung, Moral müsse ökonomisch vorteilhaft sein, äußert, scheint die Vorstellung einer Individualmoral als Regulativ menschlichen Handelns obsolet.

Dennoch scheint sich Homann nicht zur Gänze von der verhaltenssteuernden Funktion der Individualmoral verabschieden zu wollen. Da in einer Welt beschränkten Wissens und dynamischer Entwicklung nicht alle Probleme durch gesetzliche Bestimmungen ex ante geregelt werden können, habe die individuelle Moral eine unverzichtbare Aufgabe zu übernehmen. Angesichts der von Homann postulierten Eigennutzorientierung der Akteure

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bleibt dabei jedoch zum einen unklar, um welche Art von Moral es sich dabei handelt, und zum anderen wäre zu klären, welche verhaltenssteuernde Wirkung einer solchen Moral in einem System ökonomischer Anreizsteuerung überhaupt noch zukommen kann.

In unseren Augen erfreulich ist daher der jüngst von den beiden Homann-Schülern *Andreas Suchanek* und *Nick Lin-Hi* (2009) vorgetragene Vorschlag, das Homannsche System von Spielregeln und Spielzügen um die Dimension des „Spielverständnisses" als personaler Voraussetzung individueller Regelbindung der Akteure zu erweitern. Diese Ausweitung des Homannschen Modells bedeutet nach unserer Sichtweise zum einen eine Abkehr von der strikten Vorteilslogik, wie sie von Karl Homann in der radikalen Forderung der Anreizkompatibilität moralischer Normen als zentrale Annahme menschlichen Verhaltens zugrunde gelegt wird. Zum anderen basiert diese Erweiterung um die Dimension des „Spielverständnisses" auf einem nach unserem Dafürhalten wesentlich tragfähigeren Moralbegriff, da hier eben jene zentrale Komponente der Moral, menschliches Verhalten auch unmittelbar zu steuern, zum Tragen kommen kann. Zwar unterstreichen auch Suchanek und Lin-Hi die Vorteilhaftigkeit der Regelbindung im Sinne Homanns und betonen die allgemeine Akzeptanz und Befolgung von Regeln als zentraler Voraussetzung ihrer Wirksamkeit. Doch sehen sie in der grundsätzlichen Akzeptanz der Regeln – und diese gründet in unseren Augen und möglicherweise im Unterschied zu Suchanek und Lin-Hi nicht ausschließlich auf den von Homann konstatierten reinen Vorteilserwartungen – eine grundlegende Spielvoraussetzung. Damit aber wird die Einsicht in die Richtigkeit moralischer Regeln zur Voraussetzung individueller Regelbindung, und damit wird zugleich auch der ethische Diskurs über die Begründung von Moral neu eröffnet, den von Homann kritisierte Autoren wie Peter Ulrich oder Horst Steinmann und Albert Löhr eingefordert haben. Es muss Karl Homann als wichtiges Verdienst angerechnet werden, mit seiner ökonomischen Restriktionsanalyse den Blick für die Möglichkeiten und Grenzen der Umsetzung moralischer Forderungen unter den Bedingungen moderner Wirtschaftsgesellschaften geschärft und die Bedeutung einer wirtschaftlichen Rahmenordnung für die Durchsetzung einer Wirtschaftsmoral aufgezeigt zu haben. Zur Durchsetzung von Moral, auch in modernen Wirtschaftsgesellschaften, stellt jedoch die Rahmenordnung in unseren Augen lediglich eine *notwendige,* keinesfalls aber eine *hinreichende* Bedingung für das Wirksamwerden von Moral dar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Cwienk, D./*Klicker,* J. R. (1982) (Hrsg.): Lernen von Afrika, Wuppertal.

Dumont, R. (1962): L'Afrique noire est mal partie, Paris.

Goldschmidt, N./*Nutzinger,* H. G. (2009): Handlung und Verhalten in der Kulturökonomik. Eine Einführung aus evolutorischer Sicht, in: Dies. (Hrsg.): Vom homo oeconomicus zum homo culturalis. Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Münster, S. 9–19.

Homann, K. (1993): Wirtschaftsethik. Die Funktion der Moral in der modernen Wirtschaft. In: Wieland, J. (Hrsg.), Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft, Frankfurt/Main, S. 32–53.

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

– (2006): Wirtschaftsethik: Ökonomischer Reduktionismus?, Manuskript, Universität München 2006.

Matten, D./*Crane,* A. (2005): Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization, in: Academy of Management Review, Bd. 30, S. 166–179.

Nutzinger, H. G. (2009): Institutionen verstehen: Zur Integration von ökonomischer und soziologischer Betrachtungsweise, in: Stachura, M. et al. (Hrsg.), Der Sinn der Institutionen. Mehr-Ebenen- und Mehr-Seiten-Analyse, Wiesbaden, S. 125–124.

Prahalad, C. K./*Hammond,* A. (2002): Serving the World's Poor, Profitably, in: Harvard Business Review, Bd. 80 (9), S. 48–57.

Suchanek, A./*Lin-Hi,* N. (2009): Eine wirtschaftsethische Kommentierung der Finanzkrise, in: Forum Wirtschaftsethik, Bd. 17 (1), S. 20–27.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-53624-5 | Generated on 2025-11-01 12:48:02
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/